

ISSN 2304-6562

**МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ**

**ЭКОНОМИКА  
И СОЦИУМ:  
современные модели развития**

**ВЫПУСК 7**

**Москва  
Издательский Дом «Наука»  
2014**

УДК 316.3:330.34

ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)

Э 40

**Научно-редакционный совет:**

**Комков Николай Иванович**, д.э.н., профессор, главный редактор

**Акаев Аскар Акаевич**, академик РАН (Кыргызстан)

**Балабанов Владимир Семенович**, д.э.н., профессор,  
Заслуженный деятель науки РФ

**Бондаренко Валентина Михайловна**, к.э.н.

**Дудин Михаил Николаевич**, к.э.н., зам. главного редактора

**Дудников Сергей Валентинович**, д.э.н., профессор

**Евдокимова Светлана Шамильевна**, к.с.н., зам. главного редактора

**Екатеринославский Юрий Юджович**, д.э.н., профессор (Канада)

**Зильберштейн Олег Барухович**, к.э.н.

**Иващенко Наталия Павловна**, д.э.н., профессор

**Камилов Магомед-Камиль Баширович**, д.э.н., профессор (Республика Дагестан)

**Катульский Евгений Данилович**, д.э.н., профессор

**Кефели Игорь Федорович**, д.ф.н., профессор

**Красниковский Владимир Ярославович**, к.э.н., доцент, научный редактор

**Лихачева Татьяна Львовна**, к.с.н.

**Лясников Николай Васильевич**, д.э.н., зам. главного редактора

**Сафин Фадбир Магусович**, д.э.н., профессор

**Секерин Владимир Дмитриевич**, д.э.н., профессор

**Смирнова Ольга Олеговна**, д.э.н., доцент

**Стрельцов Евгений Львович**, д.ю.н., профессор (Украина)

**Шеметов Валерий Васильевич**, д.э.н., профессор (США)

**Черемисина Евгения Наумовна**, д.э.н., профессор

**Яковлев Владимир Михайлович**, д.э.н., профессор

**Яхъяев Магомедсаид Алигоджиевич**, д.э.н., профессор,  
Заслуженный экономист Республики Дагестан

ISBN 978-5-9902332-9-4

ISBN 978-5-9902331-9-5

© Коллектив авторов, 2014

© ИД «Наука». Оформление, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

### **Дудин М. Н., Лясников Н. В.**

Основы формирования и развития межотраслевых комплексов  
в регионе ..... 5

### **Алферов В. Н.**

Теоретико-методологические аспекты построения  
учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных  
организаций при переходе на МСФО (окончание) ..... 29

### **Чеканов А. Е.**

Особенности стимулирования труда и организации заработной платы  
в предприятиях сферы услуг ..... 41

### **Музаев М. К.**

Теоретические основы функционирования совместных предприятий ..... 63

### **Макашова Н. А.**

Корпоративная социальная ответственность предпринимательства  
в контексте ее связи с деловой репутацией (гудвилл) ..... 75

### **Бараненко С. П., Бусыгин А. К.**

Теоретико-методологические основы управления финансовой  
устойчивостью предприятия ..... 99

### **Бараненко С. П., Бусыгина А. В.**

Принципы составления и автоматизация консолидированной  
финансовой отчетности холдинга ..... 118

### **Бусыгина А. В.**

Особенности управления конкурентоспособностью предприятия ..... 144

<b>Бусыгин К. Д.</b>	
Лизинг как один из экономических механизмов развития предприятий . . . .	155
<b>Бусыгин А. К.</b>	
Влияние корпоративной культуры на конкурентоспособность организации . . . . .	174
<b>Бараненко С. П., Бусыгин К. Д.</b>	
Пути повышения конкурентоспособности машиностроительных предприятий . . . . .	184
<b>Сидоренко В. Н.</b>	
Целевые программы как основной инструмент программно-целевого планирования и управления в регионе . . . . .	197
<b>Курюкин А. Н.</b>	
Украинский кризис: внутренние механизмы и политические перспективы . .	210

**Дудин М. Н.,**  
*доктор экономических наук*

**Dudin M. N.,**  
*Doctor of Economic Sciences*

**Лясников Н. В.,**  
*доктор экономических наук*

**Lyasnikov N. V.,**  
*Doctor of Economic Sciences*

## **ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ В РЕГИОНЕ**

### **BASES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF INTERBRANCH COMPLEX IN REGION**

*Современная экономика состоит из множества отраслей, в основе возникновения которых находится рост общественного разделения труда.*

*Межотраслевые отношения в рыночной аграрной экономике относятся к наименее исследованным вопросам экономической теории. Классическая политэкономия при ее характеристике, как известно, исходит из того, что эти отношения мало, чем отличаются от внутриотраслевой конкуренции, они оптимально функционируют за счет рынка, спроса и предложения, перелива капиталов в те отрасли, которые являются наиболее инвестиционно привлекательными. Это позволяет поддерживать в обществе общее рыночное равновесие, макроэкономическую пропорциональность, не допускать диспропорций, производить только те товары и услуги, которые пользуются спросом. Однако в современной экономике состояние отраслей не такое равновесное, как должно быть, налицо диспропорции, низкие темпы роста, периодически повторяющиеся экономические кризисы, рост технологических разрывов, дифференциации состояния экономик отраслей, развитых и развивающихся стран, сохраняются и накапливаются серьезные проблемы в финансовой сфере, размещении реального сектора экономики, сохраняется бедность значительной части населения мира.*

*В данной статье рассматривается сущность, структура и значение межотраслевых комплексов, дана характеристика особенностей управления развитием региональных межотраслевых комплексов.*

*The modern economy consists of many industries, which is the basis of the growth of the social division of labor. Interbranch relations in the agrarian economy of the market relates to the least explored issues of economic theory. Classical political economy in its characterization, as we know, comes from the fact that this relationship is a little than differ from intra-industry competition, they function optimally due to market supply and demand, overflow of capital in those sectors that are most attractive for investment. This allows you to maintain in society overall market equilibrium, macroeconomic proportionality avoid distortions to produce only those goods and services that are in demand. However, in today's economy is not state of the industry equilibrium, as it should be, there is a disparity, low growth, recurrent economic crises, growing technological gaps, the*

*differentiation state of the economies sectors, developed and developing countries, persist and accumulate serious problems in the financial sector, placing the real economy, as well as poverty significant portion of the world population. This article discusses the nature, structure and meaning of interbranch complexes, the characteristic features of the development of regional management interbranch complexes.*

**Ключевые слова.** Межотраслевые отношения, межотраслевой комплекс, кластер, межотраслевая интеграция, управление развитием региональных межотраслевых комплексов

**Keywords.** Interbranch relations, interdisciplinary complex cluster, cross-sectoral integration, managing the development of regional interbranch complexes

В современных экономических условиях для практической реализации основных положений «Основ государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (утверждены Президентом РФ 30.04.2012)<sup>1</sup> необходимы анализ макроэкономических характеристик функционирования отраслей и межотраслевых переделов национальной экономики РФ, оценка роли природно-ресурсного потенциала в формировании валового регионального продукта.

Виды экономической деятельности в системе соответствующего общероссийского классификатора (ОКВЭД) приведены, исходя из последовательности межотраслевых переделов в национальной и региональных экономиках<sup>2</sup>. При этом, производство товаров предшествует производству услуг.

Производство товаров:

- сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- рыболовство и рыбоводство;
- добыча полезных ископаемых;
- обрабатывающие производства;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- строительство.

Производство услуг:

- оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- гостиницы и рестораны;

<sup>1</sup> Распоряжение Правительства РФ от 18.12.2012 № 2423-р (ред. от 23.01.2014) «Об утверждении Плана действий по реализации Основ государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года»

<sup>2</sup> Национальные счета России в 2003–2010 годах. М.: Росстат, 2011.

- транспорт и связь;
- финансовая деятельность;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;
- государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение;
- образование;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг;
- предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Как видно, первые три вида товарной деятельности (сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство и рыбоводство; добыча полезных ископаемых) базируются на использовании природно-ресурсного потенциала. Здесь речь идет о первом отраслевом переделе.

Следующие три вида экономической деятельности по производству товаров (обрабатывающие производства; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство) в основном используют продукты, произведенные в первом отраслевом переделе. Так, обрабатывающие производства производят продукты питания из сельскохозяйственной продукции; используя соответствующее сырье, выпускают химические, резиновые, пластмассовые и иные изделия. Без добычи угля и металлических руд невозможно металлургическое производство, функционирование мебельной отрасли связано с лесным хозяйством и т.д. Строительство, как важный вид экономической деятельности, использует полезные ископаемые, полученные в первом отраслевом переделе, продукцию переработки металлических руд и древесины, а также другие ресурсы технологически предшествующих отраслей.

Производство и распределение электроэнергии, газа и воды включает в себя, прежде всего, выпуск электроэнергии (в атомной промышленности – на основе добычи урановой воды, на тепловых станциях – с применением природного газа, угля и т.п.), а также использование природных водных ресурсов (рис. 1).

Отрасли третьей группы входят в сферу услуг. Это оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; гостиницы и рестораны; транспорт и связь; финансовая деятельность; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.



Рис. 1. Межотраслевые переделы в региональной экономике<sup>1</sup>

Специфика этих отраслей заключается в их инфраструктурно-посредническом характере, обеспечивающем и создающем условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, жизнедеятельности экономических систем и населения.

Так, оптовая и розничная торговля осуществляют трансляцию (передачу) и трансформацию товаров, с преобразованием натуральных благ в денежную форму, с соответствующим распределением финансовых ресурсов между поставщиками и производителями.

Транспорт и связь, а также финансовое посредничество являются необходимыми инфраструктурными элементами экономической деятельности

в сфере услуг. При этом финансовая система обеспечивает соответствующими ресурсами все стадии воспроизводственного процесса.

Экономическая деятельность в рамках функционирования гостиниц и ресторанов, операций с недвижимым имуществом и арендой нацелена на предоставление соответствующих услуг. В первом случае в основном для населения, во втором – как для людей, так и для субъектов хозяйствования.

Деятельность отраслей третьей группы в основном базируется на использовании ресурсов первой и второй групп: торговля реализует пищевую продукцию, произведенную сельским хозяйством или обрабатывающими производствами. Использование этих ресурсов – важное условие функционирования гостиниц и ресторанов.

Финансовая деятельность тесно связана с ресурсами реального сектора экономики. Операции с недвижимостью и арендой осуществляются с имуществом, созданным в процессе производственной деятельности, в том числе строительной.

Последняя, четвертая группа отраслей, также представляющая сферу услуг, включает: государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение; образование; здравоохранение и предоставление социальных услуг; предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Эти отрасли формируют специфическую социальную группу видов деятельности, базисной функцией которых является обеспечение потребностей национального социума, предоставление услуг различным потребителям, прежде всего населению.

Экономическая деятельность социальных отраслей экономики, с одной стороны, базируется на итогах функционирования первой, второй и третьей групп отраслей, с другой стороны – обеспечивает здравоохранение, образование, предоставляет коммунальные, социальные и персональные услуги всему населению и экономике страны, замыкая таким образом систему воспроизводственных циклов развития.

На уровнях национальной и региональных экономик с учётом четырёх групп межотраслевых переделов воспроизводственная деятельность характеризуется макроэкономическими показателями – прежде всего, выпуском товаров и услуг, промежуточным потреблением и валовой добавленной стоимостью.

Валовой выпуск товаров и услуг определяется их суммарной стоимостью, представляя собой итоги производственной деятельности резидентов национальной экономики в том или ином отчётном периоде.

<sup>1</sup> Муратова Л.И., Сафронов А.Е. Межотраслевые переделы в региональной экономике // Вестник Донского государственного технического университета. 2012. № 5 (66). С. 141–149.

Промежуточное потребление включает расходы на материальные затраты и рыночные нематериальные услуги, характеризуя стоимостную оценку товаров и услуг, полностью потребляющихся или трансформирующихся в процессе производства. Разница между валовым выпуском и промежуточным потреблением определяет валовую добавленную стоимость.

В свою очередь, валовая добавленная стоимость используется для оплаты труда наемных работников, чистые налоги на производство, валовую прибыль экономики и валовые смешанные доходы. Сумма промежуточного потребления и оплаты труда наемных работников характеризует текущие производственные расходы.

Таким образом, в системе воспроизводственного процесса выделяются факториальные и результативные признаки. К первым относятся, прежде всего, природно-ресурсный потенциал, живой и прошлый труд.

Живой труд характеризуется численностью занятых в экономике, затратами используемого человеческого капитала в человеко-днях и человеко-часах. Прошлый труд в системе макроэкономических координат представлен промежуточным потреблением и текущими производственными расходами, а также основными фондами, инвестициями, денежными средствами.

Важной экономической характеристикой, дающей представление об итогах производственной деятельности, является интегральный показатель валовой прибыли экономики и валовых смешанных доходов. По существу – это предпринимательский доход, получаемый корпоративными структурами посредством вычитания из валовой добавленной стоимости расходов на оплату труда наёмных работников и чистых налогов на производство, а также фермерами и индивидуальными предпринимателями в виде выручки за минусом промежуточного потребления.

Главным показателем экономического эффекта, отражающего интересы предпринимателя, работника и государства, является на уровне макро- и мезоэкономики валовая добавленная стоимость, а на уровне субъектов хозяйствования – валовой доход, включающий прибыль, налоги и затраты на оплату труда наёмных работников после вычитания материальных затрат.

Показатели эффективности являются относительными, они рассчитываются на основе деления конечных характеристик эффекта, результата на затраты, ресурсы, выпуск продукции. Применительно к макро- и мезоэкономике, такие показатели – с позиций эффекта – базируются прежде всего на данных валовой добавленной стоимости, а также валовой прибыли и валовых смешанных доходов, с позиций факторов – на оценках промежуточного потребления, текущих расходов и выпуска продукции.

Наряду с традиционными отраслями появляются новые и новейшие, сохраняются традиционные отрасли. Отрасль – это не простая совокупность субъектов рынка, занимающихся производством какого-то товара или предоставляющих услуги, это их система, объединяемая определенными отношениями солидарности, достойным местом на общем рынке, система способная оказывать существенное воздействие на пропорциональность и синхронность развития экономики, ее мультипликативный эффект. Отрасли отличаются и характером производства и воспроизводства, уровнем концентрации и централизации капитала, специализацией и диверсификацией, потребностями в труде, материалах, природных ресурсах, сезонностью производства, продукции, рентабельностью. Они отличаются энергоемкостью и капиталоемкостью, трудоемкостью, технологиями, сроками осуществления проектов, скоростью оборота капитала. Можно выделить отрасли и подотрасли, которые отличаются не только своими конечными продуктами, рынками, но и влиянием на окружающую среду, экологию, на демографические процессы, разной своей социальной значимостью.

Можно выделить отрасли бурно развивающиеся, прогрессивные, отстающие, деградирующие, самодостаточные и неконкурентоспособные, требующие от общества дотаций и субсидий, характерные большой сезонностью, зависимостью от реализации, рынка, природных факторов, погодных условий, от места расположения основных предприятий, зависимых и независимых от состояния и качества трудовых ресурсов, запасов полезных ископаемых, экономической политики, инфраструктуры, мировой и макроэкономической политики.

Отрасли, отличаются и тем, что обладают высокой или низкой мультипликативной эффективностью. Отрасли отличаются темпами и абсолютными приростами производства, состоянием, этапами, на которых они находятся. К сожалению эти объективные их особенности в развитии экономики и общества не только слабо изучены, но редко используются. В связи с этим можно утверждать, что методологический подход, основанный на характеристике категории – отрасль как простого субъекта рыночных отношений серьезно упрощает содержание межотраслевых отношений. Отрасль это не одно предприятие с определенной специализацией, а системы предприятий, объединенных не только межотраслевой конкуренцией, но и отношениями солидарности, разделения труда, специализации, кооперации и интеграции. Отсюда можно сделать вывод, что отрасль (сельское хозяйство, растениеводство, автотранспорт, нефтедобыча, газодобыча, леспром и т.д.) – это объединения солидаризованных, объединенных, в том числе и общими экономическими интересами пред-

приятый, самых различных размеров, организационно правовых форм, структур, преследующих цели максимизации прибыли, выступающих в форме их системы. Отличия их от обычных предприятий в том, что они не только имеют крупные размеры, но и фактически являются монополиями на производство определенных видов и продукции без всяких договоров и соглашений, солидарного поведения.

Не менее важной проблемой функционирования межотраслевых отношений является и вопрос о механизме их взаимодействия. Как уже отмечалось в экономической теории он фактически сводится к свободному переливу капитала из отраслей с низкой нормой прибыли в отрасли с более высокой нормой прибыли, что, в конечном счете, приводит к формированию средней нормы прибыли и средней прибыли в масштабах всего общества. В этом случае, по мнению авторов этого подхода, в отраслях, с низкой рентабельностью производство сокращается, предложение отстает от спроса, дефицит этого вида продукции вызывает повышение цен, происходит рост прибыли, иная картина наблюдается в тех отраслях, в которые капиталы приливают в связи с их высокой доходностью, здесь происходит рост производства, предложение товаров начинает превышать спрос, цены снижаются, прибыльность падает, капиталы начинают раздумывать в какую отрасль им податься на этот раз. В результате, утверждают авторы этой концепции, в масштабах всей экономики формируется единая средняя норма прибыли и единая средняя прибыль на единицу авансированного капитала, устанавливается цена производства, которая равна издержкам производства плюс средняя прибыль.

Такой подход в характеристике механизм межотраслевых экономических отношений чрезвычайно упрощает проблему, и упрощение это идет по линии того, что межотраслевые отношения сводятся, во-первых, только к простым отношениям рыночной конкуренции; во-вторых, отрасли рассматриваются как простые субъекты рынка, ничем не отличающиеся от предприятия; наконец, межотраслевая конкуренция рассматривается как обычная совершенная конкуренция. Анализ реальных механизмов межотраслевых отношений показывает, что это далеко не так, решать эти вопросы по аналогии внутриотраслевой конкуренцией, с совершенной конкуренцией на внутриотраслевом рынке нельзя, уже сам факт появления отраслей и межотраслевых отношений свидетельствует о том, что в этом случае наблюдаются многосложные отношения, межотраслевые отношения в принципе, не могут быть отношениями совершенной конкуренции. Отрасли отличаются не только между собой уровнями концентрации производства, скоростью оборота капитала, но и характером функционирования.

Недостатки современного подхода к характеристике межотраслевых отношений и межотраслевой конкуренции видятся в том, что они исследуются на базе только отношений рынка совершенной конкуренции, с позиций этих отношений трудно объяснить, почему отрасли так сильно отличаются нормами прибыли, почему так велики различия в их рентабельности, массе и структуре прибыли. Совершенная конкуренция применительно межотраслевой конкуренции выступает как своеобразная теоретическая модель, которая может возникнуть только при определенных абстрактных условиях, которых в экономике просто нет.

В реальной действительности рынка многие процессы, присущие внутриотраслевой конкуренции, в межотраслевой конкуренции просто отсутствуют, они не могут быть охарактеризованы с позиций только классической теории конкуренции, на рынке отраслей признаки рынка совершенной конкуренции часто отсутствуют.

Формирование межотраслевой интеграции в рамках национально-государственного образования есть качественное организационное и структурное преобразование общественного производства на базе модернизации промышленного капитала.

Поскольку только межотраслевая интеграция, обеспеченная оптимальным взаимодействием экономических и политических институтов, есть отражение логики общественного развития, постольку именно эта логика и формирует системную конкурентоспособность, ее содержание, определяет набор инструментов, упорядочивающих и предопределяющих ход развития экономики<sup>1</sup>. Вместе с тем, межотраслевая интеграция определяется тем, в чьих интересах осуществляется интеграционная политика. В экономической литературе этот вопрос остается дискуссионным. Те ученые и политики, что оперируют к трудам монетаристов, предлагают формировать экономику, функционирование которой подчинено интересам нации; другие считают, что это исключено и видят необходимость в том, чтобы искать формы консолидации интересов. Прочной основой для этого называют восстановление в необходимых масштабах общенародной собственности в форме государственной, возрождение планирования макроэкономических пропорций.

<sup>1</sup> Новикова Н.А. Межотраслевая интеграция и системная конкурентоспособность экономики России // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. Т. 3. № 1. С. 195–198.

Межотраслевая интеграция как база системной конкурентоспособности предопределяет: интеграцию собственности, труда и капитала; оптимальное взаимодействие экономических и политических институтов; модернизацию экономики в условиях НТП и глобализации; приоритет инноваций в обновлении основных фондов; расширенное воспроизводство на основе внедрения научно-технических достижений.

Интеграция предполагает реализацию конкретных процессов, обеспечивающих перемены в структурных связях, и проведение эффективной промышленной политики. Это объясняется тем, что хозяйственные связи между субъектами, вступающими в интеграционные процессы, строятся через рынок.

Интеграционные субъекты – это рыночные субъекты. Рынок – механизм, придающий системность межотраслевому интеграционному процессу. Поэтому экономическое содержание процесса формирования системной конкурентоспособности включает и межотраслевую ее интеграцию, которая формирует в экономике определенность и внутренний порядок; обеспечивает органичность и целостность производства; формирует предпосылки к формированию эффективной структуры экономики; обеспечивает качественные перемены в производственных цепочках; создает базу для более эффективного управления производством, а в конечном итоге делает национальную экономику конкурентоспособной.

Сейчас происходит переход к активизации инновационной деятельности на предприятиях различных смежных отраслей, что ускоряет процессы замены изношенных производственных фондов. Потому определяющим элементом модернизации экономики в условиях НТП и глобализации являются инновации, и конкурентные преимущества получают те предприятия, которые проводят активную инвестиционную политику. При этом главными инструментами обеспечения конкурентоспособного типа воспроизводства в большинстве развитых стран становятся институциональные и финансово регулирующие меры, косвенно влияющие на технико-технологическое развитие экономики. Объектом промышленной политики, в качестве которого ранее выступала промышленность как система технологически связанных отраслей, теперь уже становится комплекс процессов, которые в совокупности обеспечивают интеграцию промышленного производства.

Главной задачей государства в этих условиях становится создание наиболее привлекательных условий в тех отраслях экономики, в которых использование инвестиций реализует все преимущества реструктуризации и модернизации экономики.

Межотраслевая конкуренция – это конкуренция не между отдельными предприятиями, а конкуренция между отраслями. В этой конкуренции не может быть и победителей, здесь не используются и многие методы, присущие конкуренции на уровне предприятий определенной отрасли, здесь помимо перелива капиталов наблюдаются, используются и другие экономические отношения – отношения углубления международного разделения труда, общественного воспроизводства в масштабах всего общества, элементы государственного регулирования, экономической безопасности, влияния внеэкономических факторов. Все это требует адекватного механизма функционирования межотраслевых отношений в рыночной экономике. Отсутствие его приводит к значительным несоответствиям, деградации и отставанию отраслей, в частности животноводства, возникновению серьезных диспропорций и прежде всего между совокупным предложением и спросом, а затем и экономическим кризисам. Следствием отсутствия такого механизма является и диспаритет цен, рост инвестиционной непривлекательности целого ряда важнейших отраслей.

В этих условиях создание механизма использования межотраслевых отношений и межотраслевой конкуренции становится чрезвычайно актуальной проблемой. Особенности экономического механизма функционирования межотраслевой конкуренции видятся в том, что здесь должны присутствовать не только отношения конкуренции, свободного перелива капиталов, но и отношения государственного регулирования, способные обеспечить недопущение диспропорций, достижение совокупного социально-экономического и экологического эффекта<sup>1</sup>.

Межотраслевые отношения характерны и особыми методами конкурентной борьбы, здесь мы видим не только переливы капиталов, обычную конкуренцию но и отношения солидарности, учета взаимных отношений, достижения не только максимума собственной прибыли, но и совокупной, обеспечение экономической безопасности, поэтому межотраслевые отношения должны быть объектом различных протекционистских действий государства, в том числе в области тарифной политики, инвестиций. Государства должны давать себе отчет в том отношении, что это особые отношения, оказывающие значительное влияние на всю совокупность экономики, в следствии этого многим отраслям (особенно

<sup>1</sup> Семькин В.А., Сафронов В.В. Межотраслевые отношения и их роль в рыночной экономике // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. Т. 4. № 4. С. 3–5.

сельскому хозяйству) должны выделяться значительные субсидии и дотации, что позволяет сохранять и ускорять развитие отдельных отраслей и подотраслей, освобождаться от узких мест, создавать прогрессивные, социально и экологически значимые отрасли, избегать острых экономических кризисов, формировать инвестиционную привлекательность отходящих, но важных отраслей.

Организационно-экономической формой межотраслевого комплекса выступает кластер. Для современной экономики характерно «очаговое» развитие, которое реализуется в рамках современных кластерных инициатив. Последовательная реализация таких инициатив на территории предопределяет формирование кластерной политики. Впервые в мировой экономике о кластерной политике развития территорий стали говорить в 1990-х гг. Ее связывали с формированием индустриальных кластеров: географической концентрацией отраслей, извлекающих преимущества функционирования через совместное расположение<sup>1</sup>. В последние годы кластерная политика ориентирована на поддержку любых кластерных структур и стала мирохозяйственной тенденцией странового развития.

Понятие «кластерная политика» сформулировано в ряде работ<sup>2</sup>. Еще М. Портер<sup>3</sup> не просто предложил новый термин, а определил кластер как новую форму организации производства. Данные структуры, были обозначены им как новые объекты проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности. С. Розенфельд рассматривал формирование кластеров как основу современного экономического развития<sup>4</sup> и стратегию менее развитых регионов.

Большинство авторов трактуют кластерную политику как действия органов государственной власти всех уровней и муниципалитета, направ-

<sup>1</sup> Дорошенко С. В. Стратегическая адаптация как императив инновационного развития региональной социально-экономической системы // Экономика региона. 2010. №3 (23). С. 59–66; Макарова И. В., Максимов А. Д. Ступени лидерства: стратегические ориентиры технологической модернизации промышленности регионов России // Креативная экономика. 2012. № 5. С. 59–65.

<sup>2</sup> Isaksen A. Rationalization and regional clusters as a development strategies in a global economy. Oslo, 1998. – 132 p.

<sup>3</sup> Портер М. Конкурентные преимущества стран. – Режим доступа: [http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35\\_Porter.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35_Porter.pdf)

<sup>4</sup> Rosenfeld S. Creating smart systems. A guide to cluster strategies in less favored regions. EV, 2002. – 187 p.

ленные на поддержку процессов кластеризации экономики в целях повышения конкурентоспособности территориальной системы. Кластерная политика рассматривается как альтернатива препятствующим конкуренции мерам традиционной «промышленной политики» или как новая (эволюционировавшая, смешанная) форма интеграции традиционных политик, связанных с развитием бизнеса и региональным развитием (промышленная и кластерная политика рассматриваются как политики субституты и политики-комплименты). Она объединяет промышленную и региональную политику, политику малого бизнеса, инвестиционную и инновационную, кадровую и социальную политику. Другими словами, если промышленная политика направлена на создание и развитие приоритетных отраслей, то кластерная политика – приоритетных хозяйственных агломераций, способных раскрыть потенциал региона в условиях сложившейся структуры экономики. Главная отличительная особенность кластерной политики заключается в том, что она является не дополнительным инструментом государственного управления и регулирования, а новым подходом к использованию имеющегося инструментария. Новизна такого подхода заключается в изменении содержания промышленной политики: меры государственной поддержки ориентированы уже не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между субъектами хозяйственной деятельности территории.

Участниками процессов кластерообразования могут выступать практически любые субъекты хозяйственной деятельности региона. При этом без участия органов власти соответствующего уровня (федеральной, региональной и муниципальной – в зависимости от масштаба кластера и существующих задач его развития) в качестве инициаторов и координаторов, создание и развитие кластеров невозможно. Таким образом, в кластерах наиболее полно реализуются принципы государственно-частного партнерства – кластерная политика осуществляется государством через сеть предприятий и учреждений, которые координируются в рамках общих стратегических целей.

Выделяют два направления реализации государственной кластерной политики: 1) создание благоприятных условий для развития кластеров в различных отраслях и на различных территориях; 2) адресное стимулирование формирования и развития кластеров. Двойственность политики государства определяет возможность использования таких методов управления, как программные и проектные.

Программные методы поддержки развития кластеров стали популярными в 90-х гг. XX в. и доказали свою высокую эффективность. Програм-

мы развития кластеров реализуются в Финляндии (с 1994 г.), Германии (с 1996 г.) и Великобритании (с 1999 г.) и других странах<sup>1</sup>.

Наиболее значимым в методологическом отношении программным документом по кластерной политике, в котором отражены сущность и значение кластеров в инновационном развитии, сформулированы основные задачи кластерной политики, является Европейский кластерный меморандум стран-членов Европейского союза в 2006 г.

Программы представляют собой комплекс мер преимущественно регулятивного характера, направленных на устранение препятствий, мешающих развитию кластера. Они реализуют ключевые функции государства в сфере формирования и развития кластеров<sup>2</sup>, в соответствии с которыми можно обозначить ряд мер государственной поддержки процессов формирования данных структур<sup>3</sup>: институционализация кластера; финансовая поддержка и налоговое стимулирование; формирование институциональной среды, обеспечивающей свободный обмен информацией, людьми, капиталами, услугами между участниками кластера; государственный протекционизм; разработка и реализация программ развития малого и среднего бизнеса, который должен создавать экономическую обеспечивающую среду для основных предприятий кластера; содействие формированию человеческого потенциала, адекватного требованиям, предъявляемым к качеству персонала со стороны предприятий кластера; развитие инновационного потенциала территории; финансирование расходов, связанных с организационно-экономическим, правовым обеспечением кластера. Формирование кластерных программ позволяет обеспечивать конкурентоспособность экономики территории благодаря комплексному развитию регионов за счет интеграции широкого круга взаимосвязанных предприятий и организаций, снижения фактора ограничения конкуренции и одностороннего распределения выгод от государственной поддержки.

<sup>1</sup> Куценко Е.С. Кластеры в экономике. Основы кластерной политики государства // Подкомитет ТПП РФ по развитию субконтрактации и кластерных технологий. [Электронный ресурс]. URL: <http://promcluster.ru/index.php/publicationscls/62-clsineco2>

<sup>2</sup> Особенности организации и перспективы развития инновационно-производственных кластеров / Федоров В. К., Бендерский Г. П., Белевцев А. М., Епанешникова И. К. // Инновации. 2008. № 9. С. 96–98.

<sup>3</sup> Агафонов В.А. Кластерная стратегия. Системный подход // Экономическая наука современной России. 2010. № 3 (50). С. 77–91.

Кроме программного управления, меры государственной поддержки кластеров включают проектное финансирование создания и развития отдельных производств и (или) строительства инфраструктуры кластера. При этом государство не только способствует формированию данных структур, но и само становится участником сетей. В целом проектный подход позволяет государству обеспечивать конкурентоспособность экономики территории через воздействие на потенциальные точки роста. Кластерная политика рассматривается как инструмент осуществления взаимосвязанных проектов. Конкурентным преимуществом данного подхода перед программным является его прозрачность и высокая экономическая эффективность. Проектный подход отличается конкретной системой постановки целей и утверждения индикативных планов, современной системой бюджетирования и финансирования, ответственностью за их достижение. Его использование позволяет гибко реагировать на любые внешние трансформации и изменения внутри кластера. Однако в условиях отсутствия благоприятной институциональной, финансово-кредитной, социально-экономической, научной и инновационной среды, кадровой и инфраструктурной составляющей экономики региона положительные эффекты от реализации конкретных кластерных проектов не будут проецироваться на территорию и тиражироваться.

Таким образом, программный и проектный подходы к реализации кластерной политики имеют свои достоинства и недостатки. Потенциально высокой эффективностью обладает кластерная политика, формируемая на базе программно-проектного подхода. Такой подход позволяет активизировать имеющиеся внутренние резервы саморазвития кластера, а также привлекать и комплементарно использовать ресурсы территории его дислокации. Он заключается в поиске экономических конструкций, способствующих решению острых социально-экономических проблем развития региона, реализации приоритетных направлений технологического развития и стимулирования инновационной активности.

В мировой практике следствием эффективной кластерной политики стала специализация экономики государств на развитии крупных интегрированных структур, консолидировавших основную долю результатов хозяйственной деятельности и экспорта.

Можно выделить некоторые общие закономерности формирования кластерной политики зарубежных стран:

1. Ориентация кластеров на обслуживание глобальных рынков, что обусловлено транснационализацией бизнеса.

2. Повышение роли в кластерах мелких и средних компаний, ориентированных не только на выполнение обслуживающих функций, но и на осуществление прорывных исследований и разработок.
3. Специализация на наукоемких отраслях промышленности и услуг.
4. Смещение приоритетов кластерной политики на уровень муниципалитетов и регионов.
5. Переход государства от политики прямого вмешательства к стимулированию кластеров: правительство не должно возлагать на себя руководство или право собственности над начинающими кластерами, а должно выступать посредником при организации сетей.
6. Поддержка государством, в первую очередь, сильных и креативных кластеров и создание благоприятной для развития инновационных компаний среды.
7. Изменение взаимоотношений в кластере между его участниками: переход от концепции «двойной спирали» (государство-наука, бизнес-наука, государство-бизнес) к концепции «тройной спирали» (Triple Helix, государство-бизнес-научное сообщество)<sup>1</sup>.
8. Стимулирование развития социальных процессов, основанных на формировании культуры взаимоотношений, доверии к кооперации бизнеса и предпринимательских сетей с целью увеличения потока и обмена знаниями между субъектами регионального кластера.

В мировой кластерной политике в наибольшей степени заметен акцент на развитие и совершенствование человеческого капитала как важнейшего фактора конкурентоспособности кластера. Особую роль в этом процессе играет развитие творческой личности и формирование лидеров – креативных менеджеров. Это определяет тесноту связи локальных компаний с учебными заведениями по линии подготовки кадров, проведения НИОКР и осуществления консультационных услуг.

Мировой опыт формирования и реализации кластерной политики показывает, что, несмотря на эффективность и самодостаточность таких

<sup>1</sup> Дудин М.Н., Лясников Н.В. Трансформация национальных инновационных систем в контексте формирования волновой теории Кондратьева-Шумпетера и развития модели тройной спирали (triple helix model) // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. 2014. № 5–1. С. 146–153.

Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy // European Researcher, 2014, Vol. 76, No. 6–1, pp. 1066–1074

форм хозяйствования, условием полноценного функционирования кластера является государственная поддержка. При этом важно осознавать, что меры поддержки должны носить комплексный характер, рамки государственной кластерной политики не должны быть слишком узкими.

От этого зависит успешность создания и функционирования кластерных структур. Кроме того, можно обозначить следующие принципы формирования успешной кластерной политики зарубежных стран:

1. Целесообразность. Перед разработчиками кластерной политики стоит дилемма «лучших практик». Однако меры по развитию кластеров, доказавшие свою эффективность в одном случае, могут оказаться бесполезными или даже нежелательными – в другом. Отсюда вытекает необходимость оценки целесообразности использования кластерной политики применительно к конкретно взятой ситуации.
2. Приоритетность целей инновационного развития. Кластерная политика объединяет различные виды государственной политики инновационного развития. Поэтому содержание и результаты реализации кластерной политики должны иметь инновационный характер, а предлагаемые меры поддержки – ориентировать кластеры на инновационное развитие.
3. Многоуровневость, или иерархичность формирования. Кластерная политика должна разрабатываться на различных уровнях управления – наднациональном, национальном, региональном, межрегиональном, муниципальном, отраслевом.
4. Комплексность реализации. Сложность осуществления кластерной политики заключается в том, что она призвана объединять и взаимоувязывать интересы различных сторон, вовлеченных в процесс кластеризации, стимулировать их развитие с учетом разнонаправленных интересов участников кластера. Такое взаимодействие обеспечивается комплексным развитием территории дислокации кластера. Поэтому осуществление «лоскутной» кластерной политики не будет способствовать достижению ее целевых параметров.
5. Селективность. Меры государственной кластерной политики эффективны в том случае, если направлены на прямую поддержку приоритетных кластеров и создание благоприятных условий развития – для прочих кластерных структур. Даже если цели политики носят общий характер, средства их достижения косвенно связаны с созданием привилегий для определенных видов деятельности.

6. Дифференцированность мер государственной поддержки и регулирования в зависимости от видов кластеров, их специализации, этапа жизненного цикла.
7. Системность (рассмотрение кластеров как элементарных структур с определенным набором функций, функционирующих во взаимосвязи и наряду с прочими экономическими явлениями и процессами). Понятие системности связано с идеей целостности<sup>1</sup>, или самоорганизованности<sup>2</sup>.

Такой подход предполагает рассмотрение кластера, с одной стороны, как элемента системы более высокого уровня (муниципалитета, региона, страны и т.д.), с другой – как самостоятельной системы, в которой различные объекты и субъекты связываются воедино для обеспечения их целенаправленной и согласованной деятельности в целях обеспечения гармонизации интересов. Соответственно, кластерная политика должна быть ориентирована на экономическое стимулирование сетевого сотрудничества в кластерах (политика правительства должна быть ориентирована на косвенные методы поддержки сетевого сотрудничества, а не на прямое субсидирование отдельных отраслей промышленности и предприятий), а также организационное стимулирование сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства (правительство должно создавать организационные условия для развития сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства, а не прямо вмешиваться в процессы кластеризации).

8. Результативность (целенаправленность). Важнейшим результативным признаком кластерной политики является формирование точек роста, что обеспечивается получением синергического эффекта от взаимодействия субъектов хозяйственной деятельности. Тем самым кластерная политика должна способствовать формированию и развитию конкурентоспособных кластеров.

Представленные выше принципы разработки эффективной кластерной политики позволяют учесть мировые тенденции и закономерности ее формирования, особенности создания кластеров, взаимозависимость

<sup>1</sup> Крылатков П.П. Стратегическое управление развитием предприятия на основе концепции целостности // Вестник УГТУ-УПИ. 2009. № 1. С. 42–57

<sup>2</sup> Дорошенко С.В. Стратегическая адаптация как императив инновационного развития региональной социально-экономической системы // Экономика региона. 2010. № 3 (23). С. 59–66

развития данных структур и экономики территорий их дислокации. Реализация данных принципов позволит сохранить активную роль государства в регулировании темпов и качества экономического развития кластерных инициатив, а также обеспечить формирование центров компетенций экономического и инновационного развития региона и конкурентоспособность промышленности в условиях глобализации.

Россия и российские регионы были вовлечены в процесс кластеризации экономики относительно недавно. В середине 2000-х гг. Правительством РФ декларируется кластерная политика как новый институт экономического развития, одна из 11 «ключевых инвестиционных инициатив»<sup>1</sup>. Перспективность применения кластерного подхода объясняется издержками использования отраслевого и регионального подходов к экономической политике, а также несогласованностью различных ветвей и уровней власти при ее реализации. Поэтому термин «кластерная политика» стал необходимым атрибутом в многочисленных правительственных документах, имеющих стратегический характер. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, утвержденной Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1) в качестве одной из подзадач модернизации экономики называет стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров. Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации совместно с Комитетом Совета Федерации по делам Севера и малочисленных народов, Центром экономики Севера и Арктики, Государственным университетом «Высшая школа экономики» в рамках Программы канадско-российского сотрудничества в области развития Северных территорий (NORDEP) разработаны Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации.

Элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года, утвержденной Правительством РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. В данном документе в качестве направлений перехода страны к инновационному развитию

<sup>1</sup> «Кластеры», «ТПК», «полюса роста» в российских научных журналах / Демьяненко А.Н., Изотов Д.А., Демьяненко Н.А., Украинский В.Н. // Пространственная экономика. 2011. № 1. С. 93–196

обозначено создание сети территориально-производственных кластеров. Организационные и концептуальные принципы формирования кластеров изложены в Концепции кластерной политики в РФ, разработанной правительством РФ в 2008 г. При этом проблемной остается сфера законодательства, определяющая юридический статус кластера и регулирующая отношения между его участниками.

Формирующаяся в России государственная кластерная политика использует инструменты организационной, методической, финансовой поддержки кластерных инициатив со стороны как федеральных, так и региональных органов власти<sup>1</sup>. На федеральном уровне координатором реализации кластерной политики выступает Министерство экономического развития РФ, на региональном – отраслевые министерства и ведомства.

Кластерная политика России обладает ярко выраженным национальным характером. Он определяется следующими особенностями организации экономики страны: 1) наличие индустриальных экономических регионов, промышленность которых имеет централизованную организацию и ориентирована на развитие масштабного массового производства, в т. ч. высокая концентрация производства в рамках крупных корпораций (что характерно для нефтегазового, металлургического, машиностроительного и прочих комплексов); 2) градообразующий характер ряда предприятий; 3) наличие территорий с высокоспециализированными производствами и самостоятельно развивающейся экономикой (ЗАО); 4) слабая связанность (*networking failures*) хозяйствующих субъектов на территории, что обусловлено исторически сложившимся на предприятиях характером ведения хозяйства (преобладанием натурального хозяйства); 5) отделение науки от бизнеса.

Выделенные особенности не могут не учитываться при создании и развитии кластеров. В отечественной экономике данные структуры формируются: 1) на региональной основе при высокой географической концентрации взаимосвязанных отраслей, что позволяет увеличивать прилив капитала и технологий при помощи прямых иностранных инвестиций; 2) на базе муниципалитетов, которым присвоен статус ЗАО или особых зон, где, в первом случае высокая специализация предприятий, во втором иностранным инве-

<sup>1</sup> Романова О.А. Условия и факторы структурной модернизации региональной промышленной системы // Экономика региона. 2011. № 2. С. 40–49.

сторам предоставят особые льготы, если они будут развивать специфические промышленные кластеры; 3) вокруг научно-образовательных центров (на базе исследовательских университетов) или вокруг предприятий – промышленных и технологических лидеров в своей отрасли. Тем самым идея создания кластеров реализуется в рамках проектов территориального развития регионов и муниципалитетов (инициатива создания кластеров сверху) и стратегических программ крупных предприятий, обычно ОПК (инициатива снизу). К наиболее эффективным механизмам комплексной поддержки процессов создания и развития кластеров со стороны федеральных органов государственной власти РФ относят особые экономические зоны и наукограды. Финансовая поддержка реализации отдельных мегапроектов кластера реализуется через институты развития.

Роль государства в активации и развития кластеров в России заключается в пассивном посредничестве. Следствием этого являются потери и «провалы» рынков, что связано с несовпадением частных и общественных издержек и выгод от создания кластеров. Учет подобных негативных факторов в процессе формирования отечественной кластерной политики и реализации кластерных инициатив будет способствовать повышению конкурентоспособности российской экономики через развитие конкурентных рынков, рост инновационной активности различных отраслей экономики, инициирование развития малого и среднего бизнеса, стимулирование формирования нового креативного человека и взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом.

#### Список литературы

1. «Кластеры», «ТПК», «полюса роста» в российских научных журналах / Демьяненко А. Н., Изотов Д. А., Демьяненко Н. А., Украинский В. Н. // Пространственная экономика. 2011. № 1. С. 93–196.
2. Дорошенко С. В. Стратегическая адаптация как императив инновационного развития региональной социально-экономической системы // Экономика региона. 2010. № 3 (23). С. 59–66.
3. Дудин М. Н., Лясников Н. В. Трансформация национальных инновационных систем в контексте формирования волновой теории Кондратьева-Шумпетера и развития модели тройной спирали (*triple helix model*) // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 5–1. С. 146–153.
4. Крылатков П. П. Стратегическое управление развитием предприятия на основе концепции целостности // Вестник УГТУ-УПИ. 2009. № 1. С. 42–57
5. Макарова И. В., Максимов А. Д. Ступени лидерства: стратегические ориентиры технологической модернизации промышленности регионов России // Креативная экономика. 2012. № 5. С. 59–65.

6. Муратова Л. И., Сафронов А. Е. Межотраслевые переделы в региональной экономике // Вестник Донского государственного технического университета. 2012. № 5 (66). С. 141–149.
7. Национальные счета России в 2003–2010 годах. М.: Росстат, 2011.
8. Новикова Н. А. Межотраслевая интеграция и системная конкурентоспособность экономики России // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. Т. 3. № 1. С. 195–198.
9. Особенности организации и перспективы развития инновационно-производственных кластеров / Федоров В. К., Бендерский Г. П., Белевцев А. М., Епанешникова И. К. // Инновации. 2008. № 9. С. 96–98.
10. Романова О. А. Условия и факторы структурной модернизации региональной промышленной системы // Экономика региона. 2011. № 2. С. 40–49.
11. Семькин В.А., Сафронов В.В. Межотраслевые отношения и их роль в рыночной экономике // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. Т. 4. № 4. С. 3–5.
12. Портер М. Конкурентные преимущества стран. – Режим доступа: [http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35\\_Porter.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35_Porter.pdf)
13. Куценко Е. С. Кластеры в экономике. Основы кластерной политики государства // Подкомитет ТПП РФ по развитию субконтракции и кластерных технологий. [Электронный ресурс]. URL: <http://promcluster.ru/index.php/publicationscls/62-clisneco2>
14. Isaksen A. Rationalization and regional clusters as a development strategies in a global economy. Oslo, 1998. 132 p.
15. Rosenfeld S. Creating smart systems. A guide to cluster strategies in less favored regions. EV, 2002. 187 p.
16. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American Journal of Applied Sciences. 2013. Vol. 11, No. 2, P. 189–194.
17. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549–552.
18. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy // European Researcher. 2014. Vol. 76, No. 6–1. pp. 1066–1074
19. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

## References

1. «Clusters», «TPC», «growth pole» in Russian scientific journals / Dem'yanenko A.N., Izotov D.A., Dem'yanenko N.A., Ukrainian V.N. // Spatial Economics. 2011. № 1. S. 93-196
2. Doroshenko S.V. Strategic adaptation as an imperative of innovative development of the regional socio-economic system // The region's economy. 2010. № 3 (23). 59-66
3. Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Transformation of national innovation systems in the context of the formation of the wave theory of Kondratieff-Schumpeter and development model of the triple helix (triple helix model) // Actual problems of the humanities and the natural sciences. Moscow. 2014. № 5-1. S. 146-153.
4. Lionfish P.P. Strategic management of enterprise development based on the concept of integrity // Herald of Ural State Technical University. 2009. - № 1. P.42-57
5. Makarova I.V. Maksimov A.D. steps of leadership: strategic orientation of technological modernization of industrial region of Russia // Creative Economy. 2012. № 5. С. 59-65.
6. Muratov L.I., Safronov A.E. Interbranch redivision of the regional economy // Herald Don State Technical University. 2012. № 5 (66). Pp. 141-149.
7. National Accounts of Russia in 2003-2010. - Moscow: Rosstat, 2011.
8. Novikov N.A. Cross-sectoral integration and systemic competitiveness of the economy in Russia // Herald of Saratov State Technical University. 2008. Т. 3. № 1. Pp. 195-198.
9. Specifics of and prospects for development of innovative industrial clusters / V.K. Fedorov, Bender G.P., Belevtsev A.M., Epaneshnikova I.K. // Innovations. 2008. № 9. S. 96-98.
10. Romanova O.A. Conditions and factors of structural modernization of the regional industrial system // The region's economy. 2011. № 2. S. 40-49.
11. Semykin V.A., Safronov V.V. Interbranch relations and their role in the market economy // Bulletin of Kursk State Agricultural Academy. 2009. Т. 4. № 4. Pp. 3-5.
12. M. Porter Competitive Advantage countries. - Mode of access: [http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35\\_Porter.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35_Porter.pdf)
13. Kutsenko E.S. Clusters in the economy. Basics of cluster policy of the State // Subcommittee RCCI development subcontracting and clustering technologies. [Electronic resource]. URL: <http://promcluster.ru/index.php/publicationscls/62-clisneco2>

14. Isaksen A. Rationalization and regional clusters as a development strategies in a global economy. Oslo, 1998. 132 p.
15. Rosenfeld S. Creating smart systems. A guide to cluster strategies in less favored regions. EV, 2002. 187 p.
16. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American Journal of Applied Sciences. 2013. Vol. 11, No 2. P. 189-194.
17. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549-552.
18. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy // European Researcher. 2014. Vol.76, No. 6-1. pp. 1066-1074
19. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535-538.

**Михаил Николаевич Дудин,**

доктор экономических наук, ст. науч. сотрудник лаборатории  
«Стратегическое управление развитием национальной экономики»  
РАНХ ИГС РФ

**M. N. Dudin,**

Doctor of Economic Sciences, senior researcher  
«Strategic management of development of the national economy»  
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration  
E-mail: dudinmn@mail.ru

**Николай Васильевич Лясников,**

доктор экономических наук, профессор,  
ведущий научный сотрудник лаборатории  
«Стратегическое управление развитием национальной экономики»  
РАНХ ИГС РФ

**N. V. Ljasnikov,**

Doctor of Economic Sciences, professor,  
senior researcher «Strategic management of development  
of the national economy»  
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration  
E-mail: acadra@yandex.ru

**Алферов В. Н.,**

кандидат экономических наук, доцент

**Alferov V. N.,**

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ЗАТРАТ ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МСФО**

### **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF CONSTRUCTION OF THE ACCOUNTING AND COST ANALYSIS SYSTEM OF ROAD-BUILDING ORGANIZATIONS IN THE TRANSITION TO IFRS**

*Окончание. Начало в номере 6*

*Переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) требует более глубокого исследования теоретических и методологических аспектов формирования учетно-аналитических систем по различным отраслям российской экономики. В статье рассматриваются вопросы построения учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных организаций и проведение мероприятий по совершенствованию ее составляющих при переходе на МСФО.*

*Transition to International Financial Reporting Standards (IFRS) requires more study of theoretical and methodological aspects of the formation of accounting and analytical systems in various branches of the Russian economy. The article discusses the construction of registration-analytical system of the cost of road construction companies and conducting activities to improve its components during the transition to IFRS.*

**Ключевые слова:** *затраты, себестоимость, учетно-аналитическая система, бухгалтерский учет, управленческий учет, налоговый учет, финансовый анализ, дорожно-строительные организации, МСФО.*

**Key words:** *cost, cost value, accounting and analytical system, accounting, management accounting, tax accounting, financial analysis, road construction companies, IFRS.*

### **Методика внедрения МСФО в учетно-аналитическую систему затрат дорожно-строительных организаций**

Введение норм МСФО в российское законодательство существенно повлияет на учетно-аналитическую систему затрат дорожно-строительных предприятий.

Основываясь на приведенной ранее учетно-аналитической системе затрат в организациях дорожно-строительной отрасли, представленной на рис. 2 доработаем ее с учетом перехода на МСФО. На рис. 7 представлено графически учетно-аналитическая система формирования затрат дорожно-строительных организаций, соответствующая МСФО.

При этом бухгалтерский (финансовый) учет по МСФО будет соответствовать точке  $A_1$ , а налоговый учет по МСФО – точке  $B_1$ . Вектор  $(AA_1) \rightarrow$  означает, что финансовый учет по МСФО строится на основе финансового учета по РСБУ. Вектор  $(BB_1) \rightarrow$  означает, что данные для налогового учета по МСФО поступают из данных налогового учета по РСБУ.

Как видно из рис. 7 по нашему мнению наибольшие изменения при переходе на МСФО коснутся учетной подсистемы учетно-аналитической системы дорожно-строительных организаций.

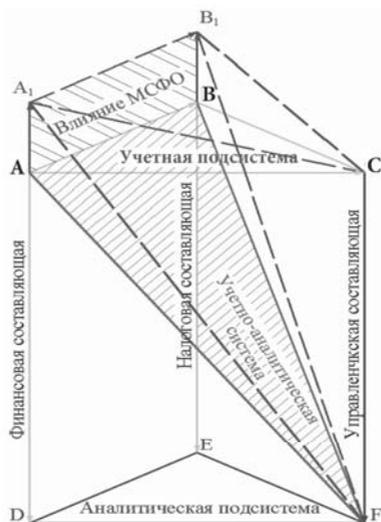


Рис. 7. Учетно-аналитическая система формирования затрат дорожно-строительных организаций, соответствующая МСФО

Управленческий анализ неизменен, так как величина корректировок незначительна и их внедрение на наш взгляд в процесс анализа только замедлит принятие управленческих решений, что окажет негативное влияние на реализацию его функций.

Таким образом учетная составляющая учетно-аналитической системы переместится на модуль вектора  $(AA_1) \rightarrow$  и вектора  $(BB_1) \rightarrow$ , отражающих изменения в учете затрат в соответствии с МСФО, т. е. учетная подсистема переместится в плоскость  $A_1B_1C$ , а учетно-аналитическая система, в свою очередь в плоскость  $A_1B_1F$ .

Так как наибольшие изменения коснутся бухгалтерского (финансового) учета затрат, то его и рассмотрим в первую очередь.

Учет затрат по МСФО дорожно-строительных организаций регулируется шестью стандартами МСФО. На рис. 8 приведены нормативные документы, регулирующие учет затрат дорожно-строительных организаций в соответствии с МСФО, которым относятся рассмотренные ранее МСФО 2 «Затраты» и МСФО 11 «Договора на строительство», а также МСФО 16 «Основные средства» [5], МСФО 19 «Вознаграждения работникам» [6], МСФО 23 «Затраты по займам» [5].

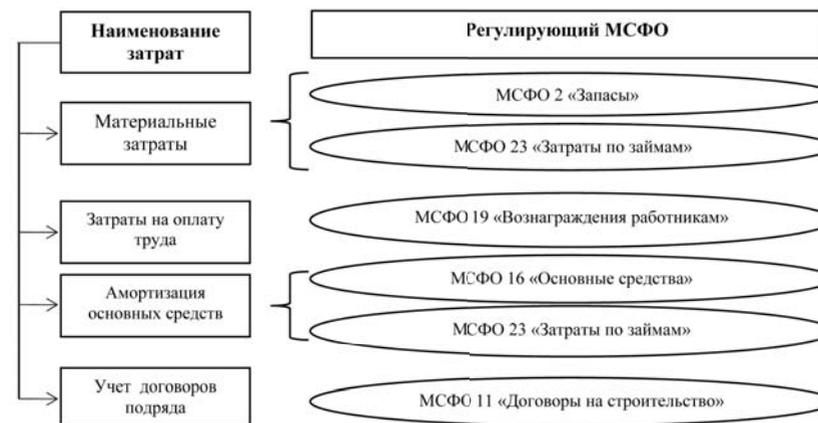


Рис. 8. Нормативные документы, регулирующие учет затрат дорожно-строительных организаций в соответствии с МСФО

Так как строительство автомобильных дорог является материалоемким производством, то при переходе на МСФО в рамках учетно-аналитической системы затрат для дорожно-строительной организации рекомендуется прежде всего обратить внимание на особенности учета запасов, рассмотренных в МСФО 2 «Запасы» [5].

При проведении сравнительного анализа ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [8] и МСФО 2 «Запасы» [5], МСФО 23 «Затраты по займам» [5] были выявлены следующие существенные отличия в учете материальных затрат по МСФО от РСБУ которые существенно влияют на выходные отчетные данные (Принципиальные отличия в учете запасов по МСФО от РСБУ приведены на рис. 9).

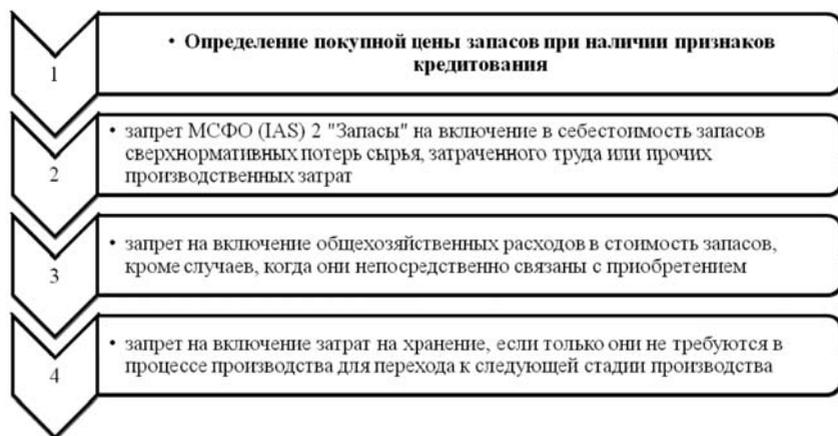


Рис. 9. Принципиальные отличия в учете запасов по МСФО от РСБУ

Так МСФО 2 «Запасы» в отличие от РСБУ не учитывает в себестоимости запасов сверхнормативных потерь сырья, затраченного труда.

Кроме того по МСФО общехозяйственные расходы не включаются в стоимость запасов, кроме случаев когда они непосредственно связаны с приобретением. Также затраты на хранение не включаются в себестоимость, если они не требуются в процессе производства и для перехода к следующей стадии производства.

Запрет МСФО (IAS) 2 «Запасы» на включение в себестоимость запасов сверхнормативных потерь сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат в учете дорожно-строительных организаций главным образом отразится на учете отклонений в стоимости материальных ценностей, которые отражают отклонение от смет по объекту строительства, что приведет к сторнировочным проводкам:

- сторнировочная запись по дебету счета 10 «Материалы» и по кредиту счета 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей»;
- признание отклонений в стоимости материальных ценностей в качестве расходов по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и по кредиту счета 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

Общехозяйственные расходы, входящие в состав запасов, также признаются в качестве текущих расходов. В учете данные корректируются с помощью проводок:

- сторнировочная запись по дебету счета 10 «Материалы» и по кредиту счета 26 «Общехозяйственные расходы»;
- признание общепроизводственных расходов в качестве расходов по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и по кредиту счета 26 «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

При строительстве автомобильных дорог материалы регулярно поступают в производство и корректировочные записи по затратам на хранение запасов не производятся.

Далее перейдем к порядку расчета корректировок сумм начисленной амортизации по РСБУ в соответствии с МСФО. Порядок расчета корректировок сумм начисленной амортизации по РСБУ в соответствии с МСФО приведен на рис. 10.

Как представлено на рис. 10, чтобы данные финансового учета затрат по РСБУ привести к финансовому учету затрат по МСФО необходимо сделать корректировки по следующим счетам: 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей», 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы», 91 «Прочие доходы и расходы», 96 «Резервы предстоящих расходов».

Таким образом при переходе на МСФО в учетно-аналитической системе формирования затрат дорожно-строительных организаций должны быть внесены изменения, схематично представленные на рис. 11.

Как приведено в рис. 11 на наш взгляд наибольшие изменения коснутся бухгалтерской (финансовой) составляющей, которая постепенно сближится с нормами МСФО и в которой необходимо будет внести корректировки в учете активов и обязательств, и, соответственно, в данные финансовой отчетности.

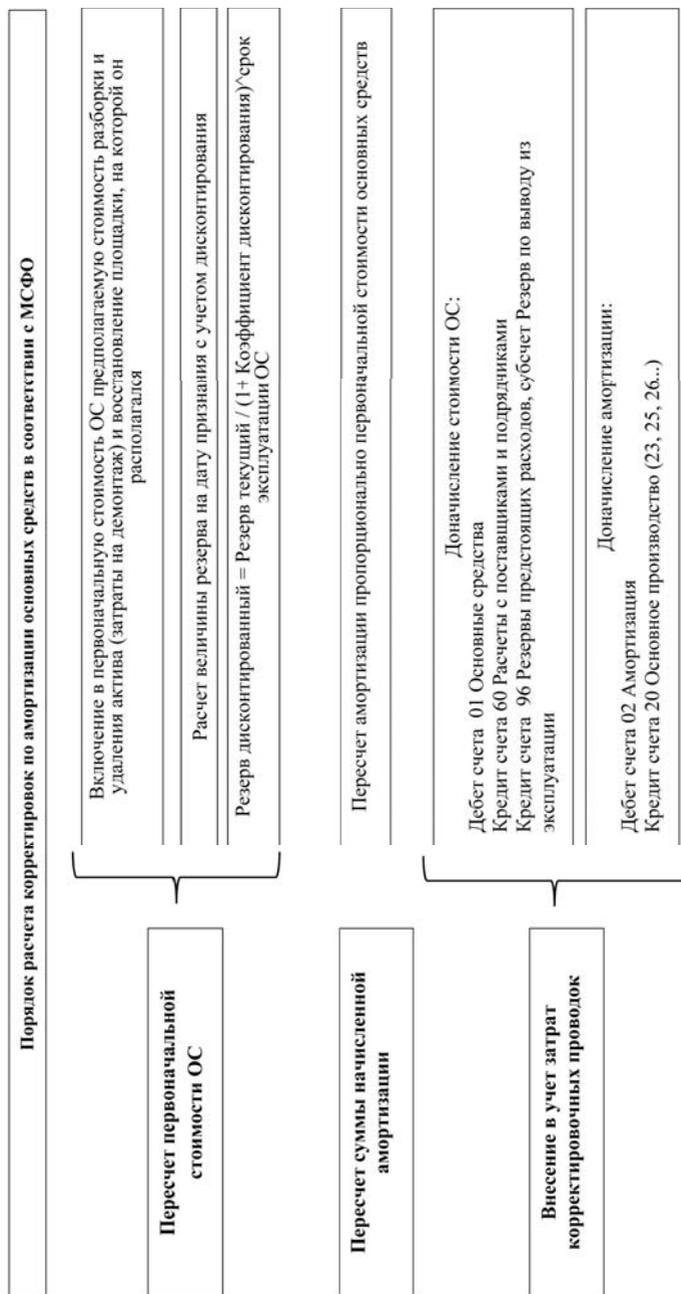


Рис.10. Порядок расчета корректировок сумм начисленной амортизации по РСБУ в соответствии с МСФО

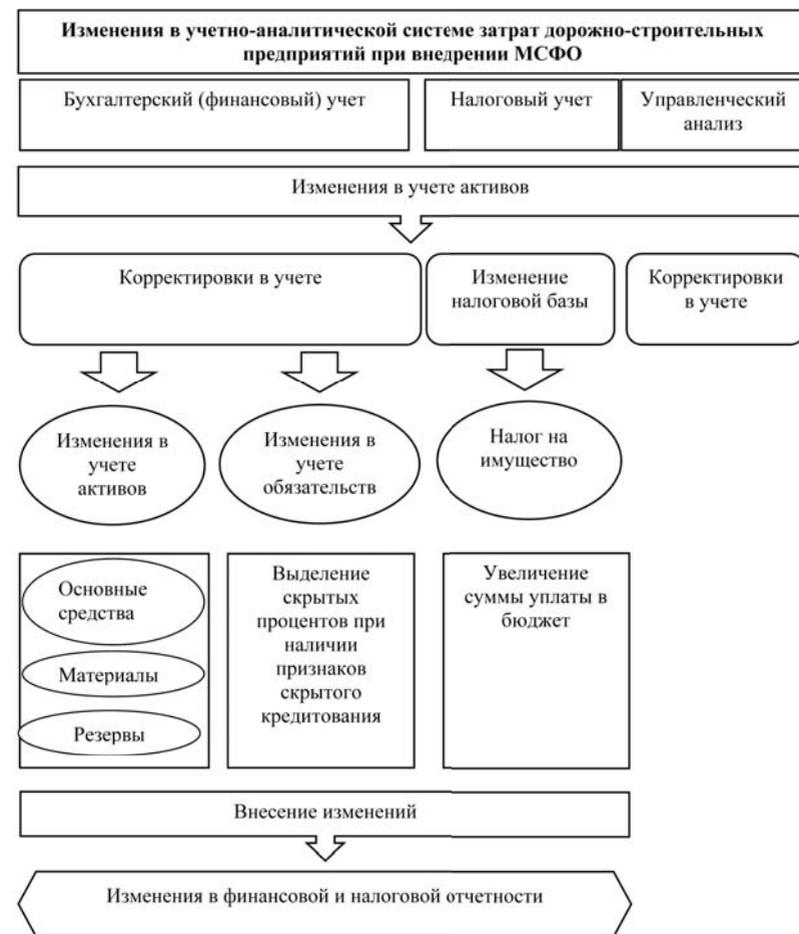


Рис. 11. Изменения в учетно-аналитической системе затрат дорожно-строительных предприятий при внедрении МСФО

В активах корректировке подлежит учет основных средств, материалов и резервов, в пассивах в учете обязательств необходимо выделение скрытых процентов при наличии признаков скрытого кредитования.

Изменится и налоговая составляющая, в которой увеличится налоговая база по налогу на имущество организаций, если не будут внесены по-

правки в Налоговый кодекс РФ, чтобы соответствовать принципу сближения бухгалтерского и налогового учета. Или наоборот необходимо будет внести поправки, в которых будет говориться о невключении затрат на реструктуризацию и восстановление окружающей среды в стоимость основных средств для целей налогового учета, но тогда возникнет противоречие принципу сближения бухгалтерского и налогового учета.

Оптимальным вариантом будет введение налога на недвижимость, налоговой базой по которому является кадастровая стоимость, не связанная с данными бухгалтерского учета, что и собирается сделать Правительство Российской Федерации в ближайшее время.

В настоящей статье проанализированы вопросы совершенствования учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных организаций при переходе на МСФО.

В первой части статьи были рассмотрены теоретические аспекты формирования учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных организаций, в том числе выявлены основные факторы, которые должны учитываться дорожно-строительной организацией при формировании учетно-аналитической системы затрат, данные особенности должны находить свое отражение при формировании учетной политики для целей финансового, налогового учета затрат, а также при проведении управленческого анализа затрат дорожно-строительной организации.

Проведенный анализ структуры себестоимости строительно-монтажных работ дорожно-строительной организации показал, что проблема снижения себестоимости строительно-монтажных работ всегда должна быть в центре внимания в дорожно-строительных организациях.

Во второй части статьи рассмотрена методика внедрения МСФО в учетно-аналитическую систему затрат дорожно-строительных организаций. При рассмотрении методики внедрения МСФО в учетно-аналитическую систему затрат дорожно-строительных организаций установлено, что при переходе на МСФО требуются корректировки по следующим счетам: 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных средств», 10 «Материалы», 16 «Отклонение в стоимости материальных ценностей» 20 «Основное производство», 26 «Общехозяйственные расходы» 91 «Прочие доходы и расходы», 96 «Резервы предстоящих расходов».

Кроме того необходимо скорректировать данные налогового учета и привести их в соответствие с МСФО для этого необходимо пересчитать налоговую базу в соответствии с МСФО. Например, введение правил

МСФО в учетно-аналитическую систему затрат повлечет за собой изменения в налоговой базе по налогу на имущество.

В заключении необходимо отметить, что введение норм МСФО в российское законодательство существенно повлияет на учетно-аналитическую систему затрат дорожно-строительных организаций.

Наибольшие изменения коснутся бухгалтерской (финансовой) составляющей, которая постепенно сближится с нормами МСФО и налоговой составляющей, в которой увеличится налоговая база по налогу на имущество организаций, если не будут внесены поправки в Налоговый кодекс РФ, чтобы соответствовать принципу сближения бухгалтерского и налогового учета. Или наоборот необходимо будет внести поправки, в которых будет говориться о не включении затрат на реструктуризацию и восстановление окружающей среды в стоимость основных средств для целей налогового учета. И тогда возникнет противоречие принципу сближения бухгалтерского и налогового учета. Оптимальным вариантом будет введение налога на недвижимость, налоговой базой по которому является кадастровая стоимость, не связанная с данными бухгалтерского учета, что и собирается сделать Правительство Российской Федерации в ближайшее время.

Для управленческого анализа можно сделать вывод, что влияние введения норм МСФО на управленческий анализ, как на элемент учетно-аналитической системы затрат дорожно-строительных организаций минимален, так как для него в первую очередь важна оперативность, а расхождения МСФО от РСБУ не имеют значительного влияния на принятие управленческих решений.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (в ред. 23.07.2013).
2. Федеральным законом от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (в ред. 23.07.2013).
3. Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 № 190-ФЗ (в ред. на 23.07.2013).
4. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. на 23.07.2013).
5. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25.11.2011 года № 160н «О введении в действие Международных

- стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».
6. Приказ Минфина России от 18.07.2012 № 106н «О введении в действие и прекращении действия документов Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».
  7. Приказ Минфина России от 24.10.2008 № 116н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008)».
  8. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н (ред. от 25.10.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01».
  9. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01».
  10. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99».
  11. Приказ Минфина России от 24.10.2008 № 116н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» (ПБУ 2/2008)».
  12. Письмо Минфина России от 12.12.2011 года № 07-02-06/240 «Об официальном опубликовании документов международных стандартов финансовой отчетности».
  13. Адамов Н.А. Бухгалтерский учет в строительстве / Н.А. Адамов. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. – 672 с.: ил. – (Серия «Бухгалтеру и аудитору»).
  14. Алферов В.Н. Антикризисные механизмы финансовой стабилизации и развития организации // Научно-практический журнал «Эффективное антикризисное управление». – Декабрь 2011. – № 6. – С. 80.
  15. Алферов В.Н. Подходы к формированию модели анализа финансового развития организации. Инновационное развитие экономики России: новый этап»: Коллективная монография. М.: ИЭАУ, 2012. – 368 с.
  16. Алферов В.Н., Середюк Е.А. Совершенствование анализа финансового состояния организаций с целью профилактики их неплате-

- жеспособности (начало) // Научно-практический журнал «МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)». – 2012. – № 4(12). – С. 117–120.
17. Алферов В.Н., Середюк Е.А. Совершенствование анализа финансового состояния организаций с целью профилактики их неплатежеспособности(окончание) // Научно-практический журнал «МИР» (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 1 (13). – С. 96–101.
  18. Васильева М.В. Бухгалтерский учет и налогообложение капитальных вложений в строительство основных средств с использованием собственных финансовых источников // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – № 1/ 207 (556). – С. 116–123.
  19. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. М.: ИКФ «Омега-Л»; Высш. шк., 2002.
  20. Кузина А.Н. Система управленческого учета и анализа затрат на производство и выпуск готовой продукции в условиях МСФО: монография «Учетно-налоговая и финансовая политика на макро-, мезо- и микроуровнях: теория и практика» / [Л.В. Попова и др.]; под общ. ред. Л.В. Поповой. М: ФинПресс, 2009.
  21. Лобушин Н.П. Анализ финансово экономической деятельности предприятия: учебное пособие для ВУЗов / Н.П. Лобушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 471 с.
  22. Малкина Е.Л. Методики адаптации учетно-налоговой системы к принципам МСФО // Управленческий учет. – 2011. – № 12. – С. 103–107.
  23. Маслов Б.Г. Основные аспекты стратегического управленческого учета и стратегического анализа затрат // Управленческий учет. – 2008. – № 1. – С. 62–69.
  24. Пономарева Н.И. Особенности формирования учетно-аналитической системы в строительных организациях // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 7.
  25. Попова Л.В. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях / Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, М.М. Коростелкин. М.: Дело и Сервис, 2007.
  26. Попова Л.В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5.

27. Попова Л.В. Формирование стоимости готовой продукции в соответствии с МСФО // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. – № 7. – С. 20–25.
28. Попова Л.В. Структура элементарных связей составляющих модели учетно-налоговой системы // Управленческий учет. – 2010. – № 10. – С. 98–100.
29. Попова Л.В. Принципы коммуникационного взаимодействия элементов учетно-налоговых систем // Управленческий учет. – 2010. – № 11. – С. 78–86.

Валерий Николаевич Алферов,  
доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент»  
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
123995, г. Москва, ул. Олеко Дундича, дом 23

V. N. Alferov,  
Associate Professor of «Strategic and crisis management»  
FGOBU VPO «Financial University under the Government  
of the Russian Federation  
123995, Moscow, ul. Oleko Dundicha d. 23

e-mail: expertavn@bk.ru

Чеканов А. Е.,  
аспирант

Chekanov A. E.,  
graduate student

## ОСОБЕННОСТИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА И ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

### FEATURES TO PROMOTE SAFETY AND ORGANIZATION WAGES IN SERVICE INDUSTRIES

*Тема данной статьи актуальна, так как рассматривает современные механизмы эффективного управления коллективом и имеет большую практическую значимость, которая заключается в возможности улучшения условий труда персонала, повышения эффективности управленческого процесса. Вопрос стимулирования труда персонала является одним из актуальных в современной практике управления персоналом. В статье рассматриваются способы и инструменты стимулирования (или премирования) персонала сферы услуг, представлены элементы системы материального стимулирования, дана характеристика форм и методов стимулирования труда.*

*The topic of this article is relevant as regards modern mechanisms for effective management team and has great practical significance, which is the ability to improve labor conditions, improve the efficiency of the management process. Question of stimulating labor personnel is one of the most pressing in the modern practice of personnel management. This article discusses the methods and tools to stimulate (or bonus) personnel services, presented elements of the system of material incentives, the characteristic forms and methods of stimulating labor.*

**Ключевые слова.** Стимулирование труда, материальное стимулирование персонала, заработная плата, премирование, социальный пакет, социальные гарантии.

**Keywords.** Stimulation of labor, material incentives for staff salaries, bonuses, benefits package, social guarantees.

Человека необходимо стимулировать и мотивировать в работе, тогда он будет исполнять свои обязанности, поручения и задания добросовестно. Мотивация – это совокупность внешних и внутренних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают грани и формы деятельности и придают этой деятельности направление, ориентированное на достижение установленных целей. Воздействие мотивации на поведение человека зависит от множества причин, во многом индивидуально и может изменяться под влиянием обратной связи со стороны деятельности человека.

Руководитель может воздействовать на поведение работника методами организационной мотивации труда, направленными на удовлетворение

комплекса потребностей личности, формирующихся в производственной и внепроизводственной сферах одновременно.

Зачастую многие отождествляют понятия «мотивирование» и «стимулирование», но мы считаем необходимым разграничить их. Наиболее подробно эти понятия рассмотрены О.С. Виханским. Под мотивированием он понимает процесс воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям путем пробуждения в нем определенных мотивов, а стимулированием он называет процесс использования различных стимулов для мотивирования людей. При этом под стимулами понимаются внешние воздействия на человека, которые направляют его деятельность в определенное русло, придают этой деятельности определенную ориентацию и границы. Стимулирование принципиально отличается от мотивирования. Суть этого отличия состоит в том, что стимулирование – это одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Такое толкование термина мотивация является преобладающим в современной экономике труда.

Наибольшую роль в управлении трудовым поведением персонала играет именно материальное стимулирование и не только потому, что материальные блага, в том числе деньги, обладают для человека самым мощным мотивирующим эффектом, но и в связи с тем, что сама по себе организация распределения этих благ как вознаграждения за труд и вклад в производственный процесс, обладает некоторыми моральными аспектами. То есть материальное стимулирование подразумевает под собой признание руководством достижений работника, их значимости для деятельности организации, и формирует моральный стимул, усиливающий действие материального.

Следует отметить, что понятие «система материального стимулирования» встречается в экономической литературе не часто. Как правило, экономисты сводят материальное стимулирование к обмену благ на трудовые достижения. К примеру, Кибанов А.Я. рассматривает данную категорию как «комплекс различного рода материальных благ, получаемых или присваиваемых персоналом за индивидуальный или групповой вклад в результаты деятельности организации посредством профессионального труда, творческой деятельности и требуемых правил поведения»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А. и др. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие / под ред. А. Я. Кибанова. Москва: Проспект, 2012. – 64 с.

Существенный недостаток подобных определений заключается в том, что, трактуя материальное стимулирование как «комплекс мер» или «набор благ» недооценивается основное свойство данного инструмента воздействия на работника – системность. Это свойство отражает тот факт, что различные виды вознаграждения не могут беспорядочно включаться в систему материального стимулирования просто за способность оказать стимулирующее воздействие на работника, а должны быть взаимосвязаны, определенным образом организованы и обоснованы, исходя из целей, которые ставит перед собой организация.

Нечаев В.И. и Парамонов П.Ф., отражая в своем определении и системный характер, и обоснованность материального стимулирования, указывают на зависимость вознаграждения не только от трудового вклада, но и от вложенного им капитала<sup>1</sup>. Конечно, плата в виде процентов и дивидендов от использования финансового капитала работника существенно повышает его заинтересованность в конечных результатах деятельности предприятия и мотивирует к эффективному труду. Однако в данном случае речь идет о моральном стимулировании работника, путем воздействия на чувство собственника, которое опосредованно формирует материальный мотив.

Ближе всех к раскрытию экономической сущности системы материального стимулирования подошли авторы Ильина Г.В., Ильин А.Е.<sup>2</sup>, которые рассматривали данную категорию с позиции взаимосвязи и соответствия внешних и внутренних побудителей к труду. Они отмечали «направленность материальных стимулов на материальные мотивы». Пospорить с этим утверждением достаточно трудно, однако следует заметить, что в основе мотива все же лежит интерес. Согласование интересов работника и интересов работодателя формирует стимул, согласно этой логике стимул работодателя, в первую очередь, должен быть направлен на «экономический интерес» работника и усиливать его, преобразуя в мотив, соответствующий стимулу.

В связи с этим, система материального стимулирования труда представляет собой совокупность взаимосвязанных и определенным образом организованных видов материального вознаграждения (в том числе и не

<sup>1</sup> Нечаев В.И., Парамонов П.Ф. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК: учебник. Краснодар, 2007. – С. 296.

<sup>2</sup> Ильина Г.В., Ильин А.Е. Материальное стимулирование работников сельскохозяйственных организаций. Курск: изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2008. – 183 с.

имеющих денежного выражения), формируемая работодателем для повышения заинтересованности работников в результатах своего труда и эффективности деятельности предприятия.

Понятие материального стимулирования, появившись примерно в 19 веке, и, являясь понятием достаточно новым, успело пройти некоторую эволюцию в связи с разнообразием элементов, включаемых в ее состав на разных этапах исторического и экономического развития. Однако основу материального стимулирования всегда составляла заработная плата, как основное вознаграждение за труд.

Споры о сущности и природе заработной платы ведутся до сих пор. Создатели теории минимума средств существования, такие как Т. Мальтус, А. Смит, Д. Риккардо, У. Петти выступали за определение размера заработной платы, исходя из необходимого для физического существования минимума. В марксистской теории заработной платы данная экономическая категория выступает как плата за труд, а по сущности является денежным выражением стоимости или ценой товара «рабочая сила», величина стоимости которого определяется действующими на нее факторами. Авторы маржиналистской теории предельной производительности (А. Маршалл, Дж. Кларк) доказывали необходимость установления ставки реальной заработной платы, равной величине предельного продукта наименее производительного рабочего для обеспечения максимизации прибыли предпринимателя. С течением времени данные теории доказали свою несостоятельность и утратили актуальность.

В настоящее время наибольшее распространение получили следующие трактовки заработной платы:

- цена или стоимость трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе<sup>1</sup>. Однако, как считает Г.В. Ильина, понимать под заработной платой цену рабочей силы не совсем корректно, поскольку в данном случае она представляет собой сумму стоимости рабочей силы и прибыли, таким образом, ее размер должен быть больше ее стоимости, в то время как на рынке возможны и обратные ситуации<sup>2</sup>;
- выраженная в денежной форме часть совокупного общественного продукта, поступающая в личное потребление трудящихся в соот-

<sup>1</sup> Егорова Е.А., Кучмаева О.В. Экономика труда: учебник. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 80 с.

<sup>2</sup> Ильина Г.В., Ильин А.Е. Материальное стимулирование работников сельскохозяйственных организаций. Курск: изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2008. – 183 с.

ветствии с количеством и качеством затраченного труда<sup>1</sup>. Данное определение весьма неопределенно трактует заработную плату и может применяться и к премиям, и к социальным выплатам;

- часть затрат на производство и реализацию продукции, направляемая на оплату труда работников предприятия<sup>2</sup>. Данная трактовка характеризует заработную плату скорее как элемент издержек производства, нежели элемент системы материального стимулирования. На наш взгляд, как элемент системы материального стимулирования, заработная плата представляет собой регулярное материальное вознаграждение труда в зависимости от его сложности, условий, квалификации и опыта, необходимого для его осуществления в целях воспроизводства рабочей силы и обеспечения стимулирования его эффективности.

Заработная плата традиционно подразделяется на основную и дополнительную оплату, механизм действия которых основывается на определении затрат труда, требуемых для его выполнения. Основная заработная плата производится в соответствии с количеством и качеством труда для выполнения работ в конкретных условиях производства для любого работника, вне зависимости от индивидуальных особенностей исполнителя. Чаще всего под ней понимают оплату по тарифным ставкам. Существует две формы основной заработной платы: сдельная (за фактически изготовленную продукцию) и повременная (за фактически отработанное время), а также их различные модификации.

Дополнительная заработная плата должна учитывать дополнительные затраты труда, то есть квалификацию работника, превышающую необходимый уровень или же дополнительную напряженность в условиях, отличающихся от нормальных, вызванных производственной необходимостью. С этой целью применяются компенсации, доплаты и надбавки. Большинство экономистов объединяют их, в зависимости от функций, в стимулирующую и компенсирующую часть дополнительной заработной платы, не придавая при этом особой разницы данным категориям, что представляется существенным минусом, поскольку нарушает принцип прозрачности системы материального стимулирования и существенно затрудняет определение размера и само применение данных выплат на практике.

<sup>1</sup> Ильин А.Е., Ильинова О.В. Экономическая сущность и элементы системы материального стимулирования труда // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 9. С. 2–5.

<sup>2</sup> Трунин С.Н. Экономика труда: учебник. М.: Экономика, 2009. – 496 с.

Пытаясь разграничить понятия доплат и надбавок, ученые опираются на характер данных выплат<sup>1</sup>. К примеру, А.И. Рофе определяет доплаты как прибавки к тарифу, имеющие преимущественно компенсационный характер, а надбавки, как имеющие преимущественно стимулирующий характер<sup>2</sup>. Однако, подобный подход не может выступать в качестве основного критерия отличия данных категорий и требует уточнения.

Анализ существующих выплат сверх тарифной величины заработка позволяет выявить некоторые принципиальные отличия, заключающиеся в том, что надбавки связаны в основном с определенными заслугами самого работника, и не связаны с дополнительными затратами труда, в отличие от доплат, которые призваны компенсировать часть работ или отличающиеся от нормальных условия этих работ, не нашедшие отражения в тарифе.

Таким образом, надбавки как элемент заработной платы – это выплаты к тарифной величине заработка, направленные на стимулирование работников к достижению определенных заслуг и повышению своих индивидуальных характеристик, превышающих необходимые для осуществления определенного типа работ требования. Являясь преимущественно стимулирующими выплатами, виды надбавок и их размер устанавливаются предприятиями самостоятельно, исходя из особенностей их деятельности и актуальности задач, стоящих перед ним.

Доплаты как элемент заработной платы, представляют собой выплаты к тарифной величине заработка, направленные на возмещение дополнительных затрат труда работника в связи с особым характером выполняемых работ, их условиями и стимулирующие его к выполнению данного типа работ.

Против определения надбавок и доплат как стимулирующих и компенсирующих выплат также выступает факт наличия еще одного вида выплат – компенсаций. Само название данного типа вознаграждения определяет его характер как компенсирующий, что, в сущности, приравнивает понятия «доплата» и «компенсация» или в таком случае один вид выплат должен восприниматься как разновидность другой. Но чем в таком случае отличается доплата «за вредность» от компенсации «за вредность»?

Здесь следует иметь в виду, что в ТК РФ выделяется два типа компенсаций. Первый тип определен в ст. 129 ТК РФ, согласно которой в структуру заработной платы включаются компенсирующие, стимулирующие выплаты

<sup>1</sup> Рофе А.И. Экономика труда: учебник. М.: КНО-РУС, 2010. – 400 с.

<sup>2</sup> Там же.

и вознаграждение за труд. Второй тип компенсаций определяется ч. 2 ст. 164 ТК РФ, определяющей, что компенсациями являются денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей, предусмотренных ТК РФ и другими федеральными законами<sup>1</sup>. Данный тип компенсаций не является элементом заработной платы. Таким образом, доплата за работу с вредными условиями труда – это повышенная оплата труда в условиях, отклоняющихся от нормальных. Компенсация же в данном случае применяется с целью возмещения материальных и моральных затрат работника за вред здоровью, нанесенных этими условиями и не является частью заработной платы. В структуру заработной платы по этой причине также не могут включаться компенсации затрат за использование личного автотранспорта и за переезд на работу в другую местность. Подобные выплаты по своему характеру скорее относятся к социальным выплатам, то есть законодательно закрепленным и обязательным к возмещению затрат работника, размер которых устанавливается исходя из понесенных им в результате исполнения трудовых обязанностей потерь.

Важным элементом системы материального стимулирования являются премии. Активное использование премий в качестве эффективного инструмента материальной заинтересованности началось еще в середине 20 века, однако определенности в трактовке этого понятия в экономической литературе еще не сложилось. Одни полагают, что премия – это поощрение работника за труд выше ожидаемого результата, отражая, таким образом, принцип «за норму – тариф, премиальное вознаграждение – за сверхнормативные достижения». Данное определение не совсем корректно, поскольку при использовании сдельно-прогрессивной формы оплаты, расценка за превышение нормативных показателей изменяется, кроме того, премия может применяться и при достижении установленных норм, что отражает определение, даваемое А.И. Рофе, видевшем сущность премирования в поощрении за достижение определенных показателей в труде<sup>2</sup>.

Трактуя премии как поощрение за особые достижения или заслуги в какой-либо области деятельности<sup>3</sup>, ученые, в определенном смысле, ото-

<sup>1</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013).

<sup>2</sup> Рофе А.И. Экономика труда: учебник. М.: КНО-РУС, 2010. – 400 с.

<sup>3</sup> Экономика труда: учебник / под ред. проф. Ю. П. Кокина, проф. Н.Э. Шлендера. М.: Магистр, 2010. – 686 с.

ждествляют данную экономическую категорию с некоторыми видами надбавок. На наш взгляд, наиболее полная и исчерпывающая характеристика премий содержится в определении Г.В. Ильиной, которая рассматривает её, как элемент системы материального стимулирования труда, представляющий собой денежную сумму, выплачиваемую за достижение установленных работодателем количественных и качественных показателей<sup>1</sup>.

Показатели и виды премирования устанавливаются исходя из стратегических целей и задач организации с учетом интересов работников и адекватных им стимулов. Особое значение имеет использование премий за объем производства и качество продукции, поскольку данные виды поощрений устраняют недостатки сдельной и повременной оплаты труда.

На текущий момент премирование используется недостаточно активно, что объясняется кризисным состоянием экономики, приведшее к ограниченным финансовым возможностям большинства предприятий. В связи с этим, все более важное значение для работников приобретают выплаты и бонусы социального характера (социальные гарантии, социальные выплаты и социальные льготы), также обладающие мотивационным эффектом и являющиеся отдельным элементом системы материального стимулирования.

В настоящий момент большинство исследователей данной области к социальным гарантиям, выплатам и льготам относят: оплату проезда до места работы, оплату питания, оплату отпусков, оплату нетрудоспособности, пенсионное обеспечение, медицинское и иные виды страхований. Данилова С.В. объединяет вышеназванные виды вознаграждения в социальный пакет<sup>2</sup>.

Однако, предоставление сотрудникам ежегодных оплачиваемых отпусков, оплата больничных листов и т.д., являются узаконенными правами работников, основанием для предоставления которых являются требования трудового законодательства, а, следовательно, данные виды вознаграждений являются социальными гарантиями, в то время как предоставление социального пакета – добровольное решение каждого работодателя. Поэтому это два отдельных компонента данного элемента системы материального стимулирования, которые необходимо разграничивать.

<sup>1</sup> Ильина Г.В., Ильин А.Е. Материальное стимулирование работников сельскохозяйственных организаций. Курск: изд-во Курск. гос. с.-х. ак., 2008. – 183 с.

<sup>2</sup> Данилова С.В. Совершенствование системы материального стимулирования труда работников сельскохозяйственных организаций: дис. ...канд. экон. наук. Курск, 2012.

Социальные гарантии – это установленные законодательством выплаты и льготы, направленные на защиту интересов работника и обеспечивающие гарантию исполнения его прав со стороны работодателя. Отличие социальных гарантий от вышеупомянутых социальных выплат состоит в том, что размер и порядок выплаты социальных гарантий зачастую определяется федеральными законодательными актами, в то время как размер социальных выплат зависит от конкретных обстоятельств и законодательно закрепляется только обязанность работодателя осуществить данное возмещение.

Социальный пакет – это набор специальных льгот, которые предоставляются работодателем помимо закрепленных законодательством прав сотрудника.

Использование социального пакета в составе элементов системы материального стимулирования при успешном его формировании с учетом индивидуальных предпочтений сотрудников и с учетом реализации дифференцированного подхода к определению его размера позволяет предприятию повысить конкурентоспособность и эффективность труда персонала. Процесс систематизации и определения основных элементов системы материального стимулирования, являясь, по сути, вопросом теоретическим, на практике приобретает определяющее значение. Предлагаемая система (рис. 1) может быть использована, при определенном уточнении, на предприятиях любых видов деятельности и форм собственности и при условии реализации комплексного и системного подходов использования ее элементов будет способствовать эффективной деятельности предприятий, в чем и состоит ее главная задача.

Материальные меры стимулирующего характера проявляются чаще всего в денежной форме. Применение материально-денежных стимулов позволяет регулировать поведение объектов управления на основе использования различных денежных выплат и санкций. Основную стимулирующую роль в практически любой сфере человеческой деятельности играет оплата за те усилия, которые прилагает человек для выполнения какой-либо работы.

В зависимости от тех потребностей и интересов сотрудников, которые удовлетворяются системой мер стимулирующего характера, можно выделить материальные стимулы, моральные, социальные и правовые. То многообразие мер поощрения и взыскания сотрудников, которое закреплено в настоящее время в законодательстве, невозможно понять и тем более применять на практике без определенного их упорядочения, то есть приведения в определенную систему.

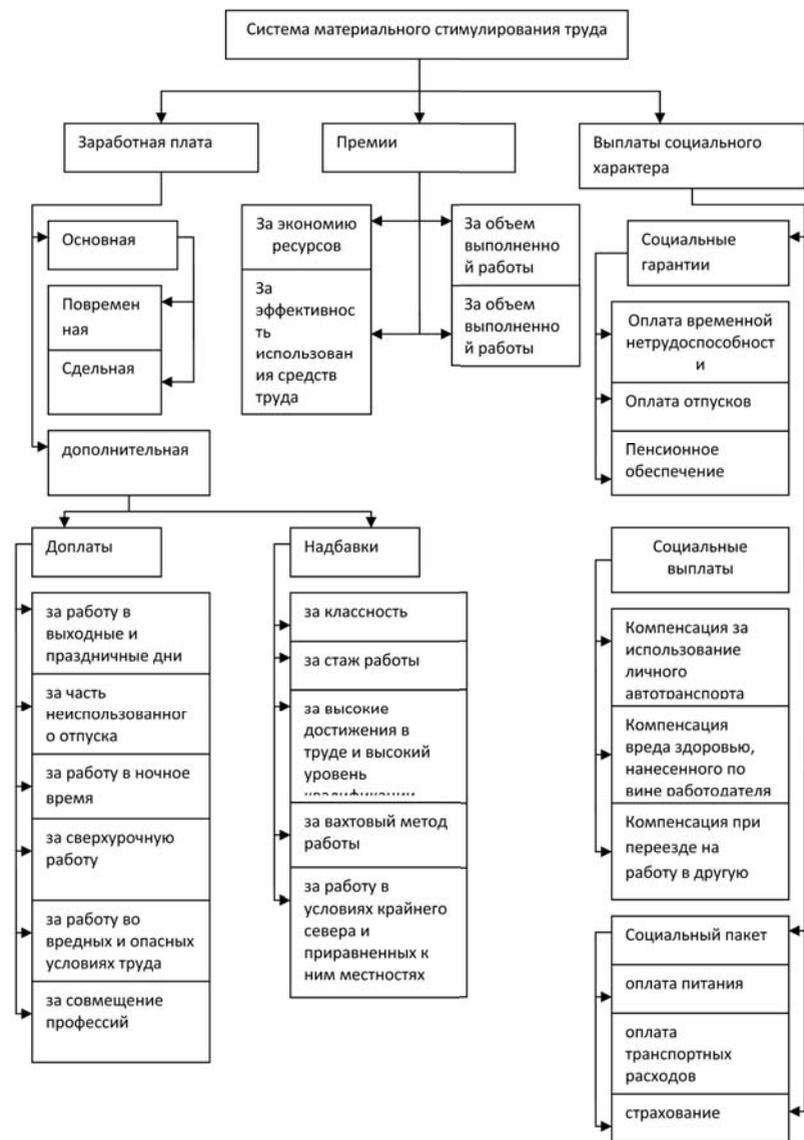


Рис. 1. Элементы системы материального стимулирования

Под материальным стимулированием в подобной классификации фактически понимаются стимулирующие меры денежного характера, то есть это те денежные выплаты и поощрения, выражающиеся в подобной форме, которые выплачиваются по результатам служебной деятельности.

Эволюция форм и стимулирования происходила в русле изменения различных мотивационных концепций, которые наиболее контрастно заявили о себе на рубеже XX-го и XXI веков, что обусловлено мировыми процессами глобализации, условиями развития конкурентной среды и глубокими преобразованиями индустриального общества в информационное (постиндустриальное), где главную роль должны сыграть знания, интеллект, инновации. Именно ряд последних факторов привел, в первую очередь, к качественной трансформации форм и методов мотивации труда (табл. 1).

Таблица 1

Развитие форм и методов стимулирования труда

Автор	Характеристика
Д. Карнеги	Стимулирование личного стремления рабочего к качественному и своевременному выполнению задания должно базироваться на поощрении его личного самолюбия. Базовой идеей стимулирования человека в его желании сделать работу лучше ученый называет умение убедить человека в его собственных силах в выполнении работы.
О. Здравомыслов	Выделил несколько уровней мотивации трудовой деятельности: материальную заинтересованность в результатах труда, содержание труда, отношения в коллективе, восприятие общественного смысла своего труда с точки зрения общественных интересов.
Ф. Герцберг	Выделил следующие факторы: достижение и признание успеха, работа как таковая (интерес к ее содержанию, ответственность, возможность профессионального роста и т.д.).
А. Файоль	Инициативу рассматривал как мощный стимул человеческой деятельности. Развивать ее следует путем предоставления самостоятельности в исполнении.
Г. Литвин, Р. Стрингер	Большое значение оказали нематериальным стимулам, а именно влияние организационной культуры и социальной среды на отношение к производству, людям, творчеству и т.д.
Р. Уолтонн	Выделил восемь важных компонентов «качества трудовой жизни»: 1) справедливое вознаграждение за труд, отвечающее социальным стандартам и отражающее реальный вклад каждого; 2) нормальные условия труд; 3) возможность для максимального развития и применения индивидуальных способностей людей;

Окончание таблицы 1

Автор	Характеристика
	4) наличие условий для систематического роста работников и повышения их квалификации; 5) наличие социальной интеграции в рабочих коллективах; 6) конституализм, то есть право на частную жизнь, право отстаивать свое мнение, участие в решении производственных вопросов; 7) справедливое распределение времени между работой, семьей и обществом; 8) социальная значимость труда, понимание ответственности компании перед обществом.
Ф. Тейлор	Предложил оплачивать труд работников пропорционально трудовому вкладу на основании расчета норм затрат времени на каждый вид операции. Подчеркивал необходимость стимулирования инициативы, добросовестности, тщательности, обучения работников, заботы о них, разъяснения целей предприятия
Г. Эмерсон	Выделяет принципы производительности труда, среди которых выделяет вознаграждение за производительность, справедливое отношение к персоналу, нормализацию условий труда, компетентную консультацию. Акцентирует внимание на решение психологического аспекта проблем мотивации труда

Современные авторы все формы стимулирования разделяют на четыре группы:

- 1) Общее материальное вознаграждение рассматривается как база для каждой страны и условий труда;
- 2) Компенсации - специфический набор инструментов стимулирования работников (особенно при зарубежных командировках);
- 3) Нематериальное стимулирование представляет собой классические формы мотивации сотрудников за исключением материального стимулирования, а также игры, конкурсы и программы общего и специального обучения;
- 4) Смешанное стимулирование – комбинирование материальных и нематериальных форм, является необходимым приложением к общему стимулированию и компенсациям.

Таким образом, система поощрения на предприятии, кроме материальных стимулов, должна включать и методы морального поощрения труда, которые обеспечивают достаточно весомое увеличение выработки. Рассмотрение опыта других стран дает возможность наряду с традиционными системами морального поощрения применять новые, адекватные рыночным отношениям подходы к повышению производственной актив-

ности работников, в том числе концепции качества трудовой жизни, участия работников в прибылях, планирования карьеры и др.

Управление стимулированием персонала является одной из составляющих эффективности управления персоналом, под которым понимается отношение степени достижения целей организации и целей сотрудников с затратами на персонал. Исходя из целей организации (общественных, коммерческих), целей руководства организации (трудовых, личных, организационных), работников (личных, профессиональных, трудовых), необходимо выстраивать отношения, оптимальные для сторон, для чего применяются стимулы для сотрудников, а сотрудники, в свою очередь, имеют свои мотивы, обеспечивающие их труд, не противоречащий внутренним установкам.

Предполагается, что руководство формирует у сотрудников два типа стимулов – долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные связаны с общими целями работника и работодателя – для чего он пришел в организацию, какой положительный продукт производит или может произвести, каковы его личные цели в сотрудничестве. Краткосрочные связаны с конкретной деятельностью работника – стимулирование выполнения производственных планов, определенных проектов. Что касается мотивации, то долгосрочная мотивация у работника приводит его к тому или иному работодателю, способствует достижению определенных профессиональных и служебных целей<sup>1</sup>. Правильно сформированная система стимулирования между работником и работодателем не приводит к противоречиям между сторонами по поводу труда<sup>2</sup>.

В торговле и общественном питании преобладают малые предприятия, при этом доля их оборота относительно невелика (табл. 2).

За прошедшее десятилетие доля малых предприятий в обороте общественного питания выросла почти втрое. В розничной торговле рост был не столь значителен – на 35,9%, а в оптовой торговле она, напротив, снизилась на 26,5%. Опережающие темпы роста доли малых предприятий в обороте торговли и общественного питания по сравнению с темпами роста их доли в общем числе организаций говорит о росте «эффективности» малых предприятий торговли и общественного питания.

<sup>1</sup> Когдин А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Основы экономики, управления и права. 2012. № 4. С. 80-83.

<sup>2</sup> Мотивация персонала. Практические задания. Одегов Ю.Г. и др. М.: Альфа-Пресс, 2010. – С. 4.

Таблица 2

Организации торговли и общественного питания<sup>1</sup>

Виды отраслей	Число организаций на начало года, тыс.		Доля малых предприятий в общем числе организаций, %		Доля малых предприятий в обороте, %	
	2003	2013	2003	2013	2003	2013
Розничная торговля	138,8	262,7	82,6	76,1	18,4	25
Оптовая торговля	308,9	700,0	92,4	63,6	38,9	28,6
Общественное питание	16,1	61,1	77,0	75,3	13,4	38,5

По сравнению с торговлей, общественное питание имеет значительно меньшие масштабы, однако за 10 лет общепит совершил большой шаг вперед как в количественном, так и в качественном выражении. Оборот этой подотрасли вырос в 6,7 раз (в 2002 г. он составил 152,6 млрд. руб., в 2012 г. – 1019,3 млрд. руб.). Число организаций общественного питания выросло в 3,8 раз: если на начало 2003 г. оно составило 16,1 тыс., то на начало 2013 г. – уже 61,1 тыс. Сети общественного питания крупных городов начали распространяться в регионы и, напротив, региональные сети приходят в крупные города. Ресторанный бизнес вышел на фондовый рынок (первопроходцем являлась компания «Росинтер»). Цены на услуги общественного питания росли невысокими темпами относительно других статей расходов россиян. Это неудивительно, потому что с ростом числа организаций конкуренция в данной подотрасли явно усилилась. Однако, несмотря на рост числа организаций общепита, россияне по-прежнему предпочитают питаться дома. Доля расходов россиян на питание вне дома выросла за 2003–2011 гг. на 1,4 п.п. – с 3% до 4,4%. Для сравнения, в странах Евросоюза эта доля уменьшилась с 7,2% в 2002 г. до 6,9% в 2012 г. (в 2012 г. она составила в Испании – 14,9%, Ирландии – 11,8%, Франции – 5,4%, Германии – 4,9%, Нидерландах – 4,4%, Польше – 2,1%, Сербии – 1,7%).

Потенциал ресторанного рынка в России велик: в США одна точка питания приходится на 150 человек, в Европе – на 300, а в России – на

2000 человек. На 100 тыс. москвичей приходится 4 кофейни, в то время как в Нью-Йорке этот показатель равен 27. По количеству подобных заведений на душу населения даже самые крупные российские города в среднем в 10 раз отстают от аналогичных показателей западных мегаполисов.

Основной формой развития общественного питания является франчайзинг. Почти весь сетевой фастфуд в России (который составляет 16,5% от российского рынка общепита) – это результат франчайзинга. Формирование российских и иностранных сетей фаст-фуда начинается с Москвы. В Москве находится около 40% сетевых заведений общественного питания. Всего же в России на конец 1 кв. 2011 г. действовало 344 сети заведений общепита с 6379 точками<sup>1</sup>.

В 2002 г. среднесписочная численность занятых в торговле и общественном питании составляла 10,8 млн. чел. (16,6% всех занятых в экономике). В 2012 г. среднесписочная численность занятых в торговле<sup>8</sup> выросла до 12,3 млн. чел.<sup>9</sup>, в гостиничном и ресторанном бизнесе – до 1,3 млн. человек. Доля занятых в торговле, гостиничном и ресторанном бизнесе составила в 2012 г. 19,9% всех занятых в экономике. Женщины составляют большинство работников отрасли. Их доля среди работников торговли и общественного питания изменилась незначительно. В 2002 г. она составляла 62%, в 2012 г. 61,6% в предприятиях торговли и 77% в гостиницах и ресторанах.

Уровень заработной платы в октябре 2013 г. в торговле составлял 23,9 тыс. руб., т.е. 79,3% среднего по стране, в общественном питании и гостиницах – соответственно 18,6 тыс. руб. и 61,9%. За 10 лет ситуация с зарплатой улучшилась: в 2002 г. зарплата в торговле и общественном питании составляла 59% среднего по стране, т.е. 3 548 руб. в месяц. Следует отметить, что рост обусловлен не только повышением уровня оплаты труда, но и уменьшением теневого сектора и выплат зарплат «в конверте».

Стимулирование сотрудников на предприятиях ресторанного бизнеса предполагает материальное и нематериальное стимулирование т.е. официант, хорошо выполняющий стандарты обслуживания и, следовательно, хорошо работающий с клиентами, получает определенный бонус. Можно говорить о стимулировании официантов повышениями зар-

<sup>1</sup> Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. Раздел 7. Торговля и общественное питание. М. Аудиторско-консалтинговая компания ФБК. Институт стратегического анализа, 2014. – С. 7.

<sup>1</sup> Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. Раздел 7. Торговля и общественное питание. М. Аудиторско-консалтинговая компания ФБК. Институт стратегического анализа, 2014. – С. 7.

платы и, с другой стороны, штрафными санкциями, переводом наиболее «эффективных» на вечернюю смену, где официант имеет возможность больше заработать дополнительно на чаевых, но все эти меры будут касаться лишь материальной составляющей, что для официанта может не всегда являться решающим фактором<sup>1</sup>. Некоторые практики рекомендуют использовать еще один нематериальный прием – ничто так не подхлестывает членов одного коллектив, как дух соперничества. Ресторан может взять на работу, по одному дополнительному сотруднику для каждой смены официантов. «Запасной» получает меньшую зарплату, работает на подхвате и имеет шанс поменяться с первым же «проштрафившимся» официантом «основного состава»<sup>2</sup>.

Возможные способы и инструменты стимулирования (или премирования) персонала:

1. Проценты от выручки, полученной от продажи блюд и напитков. Условием выполнения данной программы должно являться выполнение плана по валовому обороту в месяц/квартал.
2. Установление «плавающей» шкалы заработной платы для различных категорий сотрудников. Это очень эффективный метод, суть которого состоит в следующем: в рамках одной должности, например, официантов, устанавливаются категории – стажер, помощник, непосредственно официант, старший смены. Каждой категории соответствует определенный оклад. Категория может присваиваться по результатам оценки, проводящейся, например, в форме ежегодной аттестации.
3. Годовые/полугодовые/квартальные бонусы.

Этот метод стимулирования позволяет уменьшить текучесть кадров. Поскольку чтобы претендовать на определенный бонус, надо доработать до конца периода и показать определенные результаты. В качестве бонуса могут быть путевки, дополнительный оплачиваемый отпуск, поездка на выставку и т.д. Или, например, для сети ресторанов: 1 бонус = 1 руб., получив 100 бонусов, сотрудник получает право потратить их в рамках своей сети.

4. Выплата годовых премиальных, например:
  - 1-й год работы – 5% к заработной плате
  - 2-й год работы – 5% (и далее каждый год +3% к заработной плате)

<sup>1</sup> Бизнес-энциклопедии. Ресторанный менеджмент. Киев // Handbooks, 2008–2009. – С. 245.

<sup>2</sup> Там же.

5. Предоставление сотрудникам компенсационного (социального) пакета.

В зависимости от категории сотрудников в этот пакет могут входить:

- медицинская страховка;
  - оплата мобильной связи (для управляющего, менеджера по логистике);
  - частичная или полная оплата обучения (при этом целесообразно предусматривать в трудовом контракте обязательство специалиста отработать определенный срок);
  - бесплатное повышение квалификации (если это не учесть, то ведет к деградации сотрудников);
  - стремление сотрудников повысить свою квалификацию, лучше обслужить клиентов, и, тем самым, увеличить доход ресторана обязательно надо поощрять и ценить.
6. Корпоративное внимание в личные праздники сотрудников (поздравления, подарки): дни рождения, рождение детей и т.д.
  7. Организация внутрикорпоративных мероприятий для персонала<sup>1</sup>.

Например, организация праздников в самом заведении в «некоммерческий» вечер, совместные пикники на природе, и т.д.

Основное преимущество такого вида стимулирования состоит в том, что оно не только дает коллективу возможность в неформальной обстановке отдохнуть и пообщаться, но и способствует улучшению/укреплению корпоративного духа, помогает адаптироваться новичкам. Личный комфорт, удовлетворенность отношениями с коллегами по работе для многих людей является хорошим стимулом.

Также дополнительно могут применяться такие стимулы для персонала, как профессиональные конкурсы с материальным призом. Или с нематериальным поощрением («герой дня», «лучший официант/повар месяца», и т.п.), что стимулирует гордость за свое мастерство, позволяет завоевать престиж, личное влияние в коллективе. Одним из наиболее удачных способов выявления лучших сотрудников и проведения мотивации является конкурс «Средний чек». Данную акцию лучше проводить не более 2 недель, так как после первой недели уже видны явные лидеры и дальнейшая борьба остальных станет неинтересной. В системе «Intellecty Style» сформированы несколько отчетов по среднему чеку, которые также можно

<sup>1</sup> Бизнес-энциклопедии. Ресторанный менеджмент. Киев // Handbooks, 2008–2009. – С. 308.

модифицировать под клиента, но суть одна – выявить сотрудника, который продает каждому клиенту намного больше, предлагая попробовать ассортимент из преysкуранта предприятия, а не просто принимает заказ. Есть другой вариант положительной мотивации сотрудников, предложить кассирам получать процент с объема продаж конкретных блюд или всего преysкуранта. В то же время, мотивация только на процентах кассирам опасна, ведь сотрудники могут делать акцент на самые дорогие блюда и навязывать их клиенту, что, несомненно, ухудшает сервис.

При нынешней разнородности персонала ресторанов необходима гибкость в мотивировании. Простым примером различий у работников может стать рассмотрение того, что важно для мужчин и что для женщин. Мужчины, как правило, большую значимость придают автономности в работе, самостоятельности, в то время как для женщин более важны хорошие межличностные взаимоотношения и гибкие часы работы. Для рестораторов, главное – помнить, что каждый из сотрудников это личность, индивидуальность.

Таким образом, стимулирование труда наемных работников не является частным делом конкретного предприятия и организации, а играет важную роль в экономическом развитии страны, в процветании национальной экономики. Стимулирование наемных работников в организации тесно связано с научной организацией труда, в которую входит нормирование труда, представляющее из себя четкое определение круга трудовых обязанностей работника и тех качественных и количественных результатов труда, которые от него требуются. Эффективность системы стимулирования труда будет зависеть от актуальности для работника конкретной системы стимулов и мотивов. Поскольку процесс воздействия на трудовую активность представляет диалектический процесс, то качественная трансформация одной из его составляющих неминуемо отразится на изменении других категорий. Система стимулирования труда является важнейшим элементом развития современного общества, поскольку содержит значительные резервы роста трудовой активности участников производственных отношений. Понимание же стимулирования труда как объективного экономического отношения, выявление его сущности может помочь её использованию как механизма управления общественным производством.

Количество заведений общественного питания с каждым годом растет, и немаловажное значение в условиях конкуренции имеет персонал – именно сотрудники создают успех компании. Текучесть персонала, в особенности официантов – это неизбежность в ресторанном бизнесе. В

связи с этим, стимулирование персонала ресторанного бизнеса, приобретает особую значимость.

#### Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013)
2. Бизнес-энциклопедии. Ресторанный менеджмент. Киев // Handbooks, 2008–2009. – С. 245.
3. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент. Учебное пособие. М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование», 2008. -256 с.
4. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Основы предпринимательства: учебно-методический комплекс (высшее образование). М.: ЗАО Центрполиграф, 2010. 191 с.
5. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Чеканов Е.В. Экономика и социология труда: учебное пособие для бакалавров. Издание 2-е дополненное и переработанное. М.: КНОРУС, 2014. 288 с.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Мельничук И.И., Радченко В.А., Сепиашвили Е.Н., Толмачев О.М. Организационное поведение: учебно-методический комплекс (третье поколение — бакалавриат). М.: Издательство «Элит», 2013. 400 с.
7. Данилова С.В. Совершенствование системы материального стимулирования труда работников сельскохозяйственных организаций: дис. ...канд. экон. наук. – Курск, 2012.
8. Егорова Е.А., Кучмаева О.В. Экономика труда: учебник. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004. – 80 с.
9. Ильин А.Е., Ильинова О.В. Экономическая сущность и элементы системы материального стимулирования труда//Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 9. С. 2-5.
10. Ильина Г.В., Ильин А.Е. Материальное стимулирование работников сельскохозяйственных организаций. – Курск: Изд-во Курск. гос. с.- х. ак., 2008. – 183 с.
11. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А. и др. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие / под ред. А. Я. Кибанова. – Москва : Проспект, 2012. – 64 с.

12. Когдин А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Основы экономики, управления и права. 2012. № 4. С. 80-83.
13. Мотивация персонала. Практические задания. Одегов Ю.Г. и др. – М.: Альфа-Пресс, 2010. – С.4.
14. Нечаев В.И., Парамонов П.Ф. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК: учебник. – Краснодар, 2007. – С.296.
15. Рофе А.И. Экономика труда: учебник. – М.: КНО-РУС, 2010. – 400 с.
16. Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. Раздел 7. Торговля и общественное питание. – М. Аудиторско-консалтинговая компания ФБК. Институт стратегического анализа, 2014. – С.7.
17. Трунин С.Н. Экономика труда: учебник. – М.: ЗАО Изд-во Экономика, 2009. – 496 с.
18. Экономика труда: учебник / Под ред. проф. Ю. П. Кокина, проф. Н.Э. Шлендера. – М.: Магистр, 2010. – 686 с.
19. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
20. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.

#### References

1. The Labour Code of the Russian Federation dated 30.12.2001 № 197-FZ (as amended on 03.12.2012) (as amended. & Accessories. Entering into force from 01.01.2013)
2. Business encyclopedia - Restaurant Management. Kiev // Handbooks, 2008-2009. - P.245.
3. Balabanov V.S., Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Innovation Management. Textbook. M.: Russian Academy of Entrepreneurship; AP «Science and Education», 2008. -256 p.
4. Baranenko S.P., Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Basics of Business: training complex (higher education). M.: Company Tsentropoligraf, 2010. 191 p.

5. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Chekanov E.V. Economics and sociology of work: a textbook for undergraduate. 2nd edition revised and supplemented. M.: KNORUS, 2014. 288 с.
6. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Melnychuk I.I., Radchenko V.A., Sepiashvili E.N., Tolmachev O.M. Organizational behavior: training complex (third generation - Bachelor). M.: Publisher «Elite», 2013. 400 p.
7. Danilova S.V. Improving the system of material incentives for workers of agricultural organizations: dis. ... Cand. ehkon. Sciences. - Kursk 2012.
8. Egorova E.A, Kuchmaeva O.V. Labor economics: the textbook. - Moscow: Moscow Financial and Industrial Academy, 2004. - 80.
9. Ilyin A.E. Ilinova O.V. The economic essence and elements of material incentives // Bulletin of Kursk State Agricultural Academy. 2013. № 9. Pp. 2-5.
10. Ilna G.V., Ilyin A.E. Financial incentives for employees of agricultural organizations. - Kursk: Izd Kursk. Reg. with. - x. ac., 2008. - 183.
11. Kibanov A.Y., Batkaeva I.A., Mitrofanov E.A. etc. Human Resource Management: Theory and Practice. Motivation and stimulation of employment: Educational and practical guide / ed. AY Kibanova. - Moscow: Prospect, 2012. - 64.
12. Kogdin A.A. Motivation and stimulation of employment in personnel management // Principles of Economics, Management and Law. 2012. № 4. Pp. 80-83.
13. Personnel motivation. Practical tasks. Odegov YG etc. - M.: Alpha-Press, 2010. - C.4.
14. Nechaev V.I., Paramonov P.F. Organization of production and business activities in agribusiness: Textbook-nick. - Krasnodar, 2007. - S.296.
15. Rofe A.I. Labor economics: the textbook. - M.: CCW-RUS, 2010. - 400.
16. How is Russia: 10 years later. Section 7. Trade and public catering. - M. Audit and consulting company FBK. Institute of Strategic Analysis, 2014. - C.7.
17. Trunin S.N. Labor economics: the textbook. - Moscow: ZAO Publishing House of Economy, 2009. - 496.
18. Labour economics: the textbook / Ed. prof. P. Kokin, prof. N.E. Schlender. - M. Masters, 2010. - 686 p.

19. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014.6. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
20. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.

**Чеканов Андрей Евгеньевич,**

аспирант НИИ Труда ФГБУ «Научно-исследовательский институт труда  
и социального страхования»

**Chekanov Andrej Evgen'evich,**

graduate student of Institute of Labor FGBI «Research Institute of Labour  
and Social Insurance»

E-mail: dudinmn@mail.ru

**Музаев М. К.,**

аспирант

**Muzaev M. K.,**

graduate student

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### THEORETICAL BASES OF FUNCTIONING JOINT VENTURE

*Создание совместных предприятий в России может стать эффективным инструментом развития экономики страны. Практика участия российского и иностранного капитала в рамках совместно создаваемых предприятий получила широкое распространение в последние годы. На сегодняшний день в России зарегистрировано почти 20 тысяч предприятий с иностранными инвестициями, совокупный оборот которых составляет около 19 трлн. рублей. На данные предприятия приходится около 27% от общего оборота российских предприятий, что свидетельствует об их значительном влиянии на развитие бизнеса и экономики России. При этом, совместные предприятия обеспечивают приток иностранных инвестиций и технологий в российскую экономику, способствуя повышению конкурентоспособности отечественного производства и создавая предпосылки для модернизации экономики страны в целом. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты построения системы менеджмента совместного предприятия: определены цели создания совместных предприятий в РФ, рассмотрена динамика развития совместных предприятий в РФ, выявлены особенности менеджмента совместных предприятий.*

*Establishment of joint ventures in Russia can be an effective tool for the development of the economy. Practice of participation of Russian and foreign capital within enterprises jointly created widespread in recent years. Today in Russia were almost 20,000 enterprises with foreign investments, the cumulative turnover of nearly 19 trillion. rubles. For these enterprises account for about 27% of the total turnover of the Russian enterprises, which testifies to their significant influence on the development of business and economics in Russia. At the same time, joint ventures provide the inflow of foreign investment and technology in the Russian economy, helping to improve the competitiveness of domestic production and creating conditions for the modernization of the country's economy as a whole. This article discusses the theoretical aspects of building management system the joint venture defined goals joint ventures in Russia, the dynamics of the development of joint ventures in Russia, features of management of joint ventures.*

**Ключевые слова.** Совместные предприятия, менеджмент совместных предприятий, иностранный капитал, малые совместные предприятия.

**Keywords.** Joint ventures, management of joint ventures, foreign capital, small joint ventures.

Совместные предприятия в России создаются и развиваются, представляя собой один из наиболее эффективных способов международного сотрудничества и глобальной интеграции экономик разных стран.

Вместе с тем, говоря о развитии совместных предприятий в России, необходимо, прежде всего, понимать, что представляют собой совместные предприятия, и какую роль они могут играть в экономике страны.

С экономической точки зрения совместные предприятия – это форма хозяйственной организации, учрежденной двумя или большим числом юридических лиц. Совместные предприятия создаются национальными предприятиями или с зарубежными партнерами<sup>1</sup>.

Цели, которые преследует создание совместных предприятий, связаны с рядом экономических преимуществ, которые получают его участники. К ним относят:

- повышение конкурентоспособности производимых товаров и услуг на рынке;
- расширение финансовой и ресурсной базы предприятия;
- привлечение и использование новых технологий, в том числе иностранных;
- получение доступа на новые рынки сбыта, использование торговой марки и сети партнера для повышения конкурентоспособности;
- приобретение нового опыта и повышение качества управления в сфере работы с персоналом и производстве;
- снижение рисков предпринимательской и инвестиционной деятельности путем их распределения между участниками;
- развитие экспортной базы и сокращение нерационального импорта.

Вместе с тем, общие цели создания совместных предприятий, связанные с получением экономических преимуществ, в каждом конкретном случае формирования совместных предприятий имеют разную приоритетность для инвестора и образуют свою иерархию целей, ради которых происходит объединение. В табл. 1 приведены основные цели создания совместных предприятий в России в зависимости от стороны-участника совместного предприятия.

Таким образом, совместные предприятия несут в себе значительные преимущества, которые могут быть эффективно использованы сторонами-участниками совместных предприятий для дальнейшего роста и развития помимо внутренних и внешних источников. Для экономики страны создание совместных предприятий способно обеспечить повышение конку-

<sup>1</sup> Кузнецов И.А. Некоторые вопросы развития совместных предприятий в России // Транспортное дело России. 2011. № 12. С. 152–155.

Основные цели создания совместных предприятий в России

Российские участники	Иностранные участники
Выход на новые региональные (отраслевые) рынки	Освоение новых национальных рынков сбыта
Привлечение иностранных инвестиций, расширение (укрупнение) бизнеса	Сокращение издержек производства
Доступ к современным высококачественным технологиям	Приобретение новых источников сырья
Повышение качества управления и эффективности производства (бизнеса)	Повышение эффективности использования морально устаревшего или экологически вредного оборудования

рентоспособности выпускаемой предприятиями продукции на мировом рынке, создание новых рабочих мест и повышение занятости, увеличение доходов в бюджеты всех уровней, повышение уровня жизни населения, создание и улучшение инфраструктуры, а также потенциал для модернизации экономики страны в целом.

Однако, обращая внимание на юридическую сторону вопроса, интересным представляется следующий факт. В российском законодательстве сегодня определение понятия совместных предприятий полностью отсутствует. Таким образом, с точки зрения закона, в России совместных предприятий не существует, соответственно и порядок их создания, управления, реорганизации и ликвидации также не закреплен.

Совместные предприятия с точки зрения российского законодательства обладают рядом преимуществ, которые выделяют их среди прочих организаций с аналогичной организационно-правовой формой. Это, прежде всего, гарантии и льготы, которые получает предприятие в рамках ФЗ №160-ФЗ, а также правовой режим, который устанавливается для таких предприятий, а именно в соответствии с п. 1 ст. 4 ФЗ: «Правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами».

Одним из наиболее существенных, на наш взгляд, преимуществ, которые дает ФЗ предприятиям с иностранными инвестициями является гарантия от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммер-

ческой организации с иностранными инвестициями законодательства Российской Федерации (Статья 9 ФЗ). Так, при законодательном изменении ввозных таможенных пошлин, федеральных налогов и взносов в государственные внебюджетные фонды, либо иных изменениях, приводящих к увеличению совокупной налоговой нагрузки на инвесторов и компании с иностранными инвестициями и т.д., новые федеральные законы и иные НПА РФ, а также изменения и дополнения, вносимые в уже действующие правовые акты РФ, не применяются в течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более семи лет с момента начала инвестирования. Тем самым государство страхует часть рисков иностранных инвесторов, связанных с изменением правового поля коммерческой и инвестиционной деятельности в стране.

Предприятия с иностранными инвестициями в России имеют сильные позиции как на внутреннем, так и на внешнем рынках, оказывая существенное влияние на развитие бизнеса и экономики страны в целом.

Процесс создания совместного предприятия включает:

- определение стратегической цели;
- выработка общей цели;
- создание рабочих групп проекта;
- информирование о совместных намерениях;
- обязательная поддержка мажоритарных акционеров;
- разработка плана внедрения проекта;
- разработка стратегии выхода на рынок<sup>1</sup>.

Вместе с тем, организации могут создаваться и без участия иностранного капитала в рамках партнерства между российскими компаниями. С экономической точки зрения, подобные альянсы несут те же экономические преимущества и выгоды их участникам, что и в случае объединения с иностранными компаниями: это и выход на новые региональные (отраслевые) рынки, использование новых технологий в производстве и управлении, расширение продуктовой линейки и сети сбыта продукции; имеют схожие цели и задачи, а также структуру капитала, в которой каждая из организаций-участников имеет свою долю. В связи с этим в ряде литературных источников подобные организации также объединяют понятием совместного предприятия.

<sup>1</sup> Как успешно создать совместное предприятие. – Режим доступа: <http://www.e-хecutive.ru/knowledge/announcement/337926/>

Однако юридически, с точки зрения действующего законодательства РФ, компания, учрежденная двумя или более российскими компаниями без участия иностранного капитала, выступает как хозяйственное товарищество или общество, и регулируется соответствующими нормативно-правовыми актами. При этом данные предприятия не пользуются гарантиями и льготами со стороны государства в отличие от предприятий с иностранными инвестициями, о которых говорилось ранее.

Таким образом, под совместным предприятием понимается такая форма хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций<sup>1</sup>.

К совместным предприятиям, расположенным в России, относятся производственные предприятия, торговые фирмы, внедренческие и другие сервисные организации, деятельность которых регулирует ФЗ «Об иностранных инвестициях»<sup>2</sup>. Существует два основания образования совместного предпринимательства: договорные отношения без трансферта иностранного капитала (франчайзинг, лизинг) и отношения, построенные на прямых инвестициях (предприятие с иностранными инвестициями).

Таким образом, совместное предпринимательство – вид экономической деятельности, обладающий большим числом преимуществ и дающий возможности для развития и успешного функционирования предприятий.

В первую очередь, создание совместного предприятия создает условия для возникновения предприятия оптимальных размеров при отсутствии необходимых средств. К примеру, для начала операций по добыче полезных ископаемых, одной компании придется лишиться 1–2 миллиарда долларов. Однако такое представляется возможным при объединении усилий нескольких предприятий. Привлечение партнеров элиминирует финансовое бремя российского предпринимателя при создании нового или расширении действующего предприятия. Совместные предприятия способствуют привлечению новых технологий и передового управленческого опыта. Предприятия такого вида обладают более высокой кон-

<sup>1</sup> Киселев Д.А. Конкурентоспособность современных предпринимательских структур на примере совместных предприятий // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2011. № 5–6. С. 150–152.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 05.05.2014) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»

курентоспособностью, а также возможностями ускорения научно-технического прогресса в силу скопления и сосредоточения финансовых и материальных средств в нужных направлениях. Нельзя не упомянуть и о том факторе, что создание совместных предприятий способствует преодолению различного рода барьеров, затрудняющих развитие внешнеэкономических связей между странами. Преимуществом совместного предприятия является снижение инвестиционных рисков, так как ответственность участника ограничивается его долей в капитале.

Несмотря на все вышеперечисленные преимущества, репутация совместного предпринимательства омрачается сложностью принятия его участниками единого решения, существованием высоких расходов на коммуникацию сторон а также неполучение запланированных результатов. К примеру, в 1980-х годах American Motors Corp., позже купленная Chrysler Corp., объединилась с одним из китайских государственных предприятий в целях производства Джипов. Но впоследствии оказалось, что American Motors Corp. не получила достаточно прибыли по причине созданных китайским государством ограничений, препятствующих максимально эффективной деятельности американской компании.

Специалистами высказывается уверенность в том, что число совместных предприятий по всему миру продолжит расти, что может привести к потере национальной идентичности предприятий. De-facto, некоторые компании капиталоемких направлений уже сейчас упускают из виду тот факт, что они осуществляют свою деятельность в рамках совместного предпринимательства, которое сегодня становится не исключением, а банальностью.

Россия в целях привлечения иностранного капитала, управленческого опыта и технологий, создает свободные экономические зоны, в которых устанавливается льготный режим для совместных предприятий, включающий в себя упрощенный порядок регистрации, льготный налоговый режим, пониженные ставки за пользование землей, долгосрочная аренда сроком до 70 лет, уменьшение таможенных пошлин и упрощение процедуры пересечения границы.

В 2011 г. численность малых совместных предприятий в России с участием иностранного капитала составляла 35,6 тыс. (4% в общей численности малых предприятий), в том числе по видам деятельности.

В 2012 г. наибольшее количество совместных предприятий наблюдалось в г. Москва (6504), г. Санкт-Петербург (2037), Московской области (1894), Краснодарском крае (1042), Смоленской области (1018).

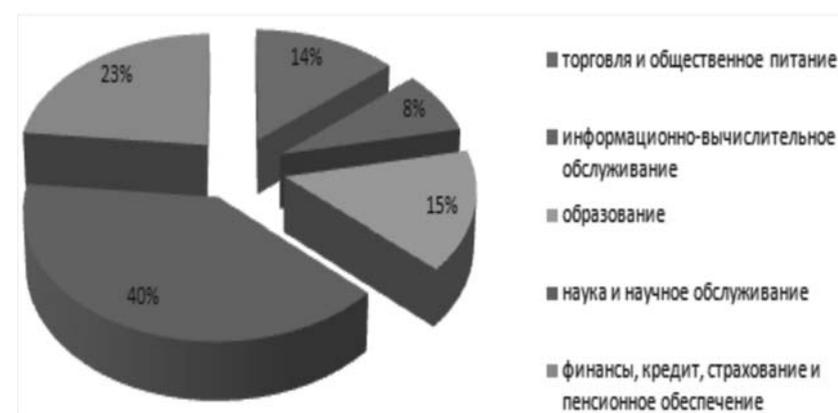


Рис. 1. Малые совместные предприятия по видам деятельности в России, 2011 г.<sup>1</sup>

Одной из особенностей совместных предприятий, расположенных на территории России, является низкая концентрация иностранного капитала в уставном фонде совместных предприятий, причиной чего является боязнь риска иностранных инвесторов, а также обходование совместными предприятиями таможенного законодательства.

Таким образом, за последние годы число совместных предприятий и отраслей, в рамках которых они создаются, значительно возросло в силу положительных факторов, присущих совместному предпринимательству. Число такого вида предприятий получило наибольшее распространение в таких капиталоемких направлениях деятельности, как разведочные работы на нефть и газ, добыча минералов, металлообработка.

Цель создания и совершенствования хозяйственного механизма регулирования деятельности совместных предприятий заключается в оздоровлении экономики страны; придании хозяйственному механизму противозатратной направленности; активизации экономических стимулов научно-технического прогресса; повышении материальной заинтересованности коллективов в высоких конечных результатах хозяйствования.

<sup>1</sup> Шевченко Е.С., Гринёва Н.А. Совместные предприятия: проблемы и перспективы // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 8. С. 43–45.

Организационная система может быть представлена институциональной структурой, которая включает способы, нормы и правила взаимодействия субъектов совместного предпринимательства между собой<sup>1</sup>.

Управление совместным предприятием предусматривает поэтапную работу в 3 шага:

1. Повышение качества организации и управления совместным предпринимательством. Недостаточное качество управленческих решений в совместном предпринимательстве в значительной мере вызвано пренебрежением принятия рациональных и научно подкреплённых решений.

Организационный этап – организация, согласование, создание проекта, его утверждение, развитие коммуникаций для эффективного контроля.

Процесс создания предприятия – инвестиции, льготы, инфраструктура, технология, приложение действующих производств.

Результат – инфраструктура, сопутствующее производство, рабочие места, повышение качества организации и управления совместным предприятием, модернизация внутренней системы коммуникаций.

Для устранения препятствий по принятию оптимальных решений необходимо уделить особое внимание условиям неопределённости экономики в современных условиях:

- при организации нового проекта совместного предприятия;
  - при значительных и малых колебаниях конъюнктуры рынка;
  - при усилении конкуренции на рынке<sup>2</sup>.
2. Модернизация внутренней системы коммуникаций. Отсутствие отлаженных коммуникационных связей отрицательно влияет на функционирование всей структуры совместного предпринимательства, что может проявляться в следующих проблемах:
    - большие потери времени на поиск и обработку важной информации;
    - неравномерное распределение информации на всех уровнях;
    - нарушение организованности взаимодействий как следствие неравномерного распределения информации.

<sup>1</sup> Чупаева О.К. Хозяйственный механизм регулирования деятельности совместных предприятий // Ученые записки орловского государственного Университета. 2012. № 2. С. 38.

<sup>2</sup> Омаров М.М., Чуркин П.Г. Направления повышения эффективности разработки, принятия и реализации решений по организации и управлению совместным предпринимательством // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 1. С. 310.

В итоге, основные проблемы коммуникаций между звеньями организационной структуры вызваны неопределенностью во взаимоотношениях между отдельными структурными подразделениями.

При принятии управленческих решений в условиях неопределенности могут увеличиваться барьеры в коммуникационных процессах, такие как искажение сообщений, информационные перегрузки, недостатки в организационной структуре.

Четкие и отлаженные информационные каналы и распространяемые по ним сведения повышают степень удовлетворенности предпринимательских структур и стимулируют производительность труда. Осведомленность о делах компании способствует росту доверия к ней.

Способы распространения информации стандартны:

- ежегодные отчеты,
  - Интернет сайт компании,
  - информирование СМИ.
3. Развитие коммуникаций для эффективного контроля (СМИ, наука, администрация).

Для эффективного контроля за предпринимательством, как со стороны руководства предприятия, так и со стороны администрации, населения необходимо развитие коммуникаций между СМИ, наукой, администрацией и производством. Так как это позволит вовремя увидеть и объективно отреагировать на быстро меняющиеся условия рынка.

Итак, сотрудничество участников совместных предприятий имеет свои особенности: соединение собственности и образование на ее основе первоначального капитала совместного предприятия; совместное управление процессами развития предприятия, производства и реализации выпускаемых им продуктов и услуг; совместное несение рисков предприятия; разделение части прибыли совместного предприятия между партнерами на условиях, регламентированных нормативными актами принимающей страны; долговременность сотрудничества; объединение конкурентных преимуществ партнеров; комплексность взаимодействия партнеров по всем ключевым направлениям деятельности;

Важной особенностью совместных предприятий является совместная собственность партнеров на конечный продукт. По этому признаку отличают совместную компанию от организационного оформления других операций международного бизнеса. Этот признак кладется в основу и определяет порядок расчетов между партнерами. Совместные предприятия являются единственно возможной формой совместной собствен-

ности на средства производства и потому, по сути, ориентированы на взаимную заинтересованность и взаимное стремление партнеров к эффективному и долгосрочному сотрудничеству.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 05.05.2014) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
3. Киселев Д.А. Конкурентоспособность современных предпринимательских структур на примере совместных предприятий // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2011. № 5-6. С. 150-152.
4. Кузнецов И.А. Некоторые вопросы развития совместных предприятий в России // Транспортное дело России. 2011. № 12. С. 152-155.
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д., Могуев Б.Д. Использование инновационного форсайта в обеспечении конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-практическое издание. Известия Московского государственного технического университета МАМИ. М.: МАМИ, 2013. № 1(15). Т. 5. С. 142–147.
6. Лясников Н.В., Нижегородцев Р.М., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы // Вестник экономической интеграции. 2013. № 10. С. 17-21.
7. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
8. Нижегородцев Р.М., Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Конкурентоспособность и ее обеспечение при внедрении инновационных проектов // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 32 (323). С. 84–87.

9. Омаров М.М., Чуркин П.Г. Направления повышения эффективности разработки, принятия и реализации решений по организации и управлению совместным предпринимательством // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 1. С. 310.
10. Чунаева О.К. Хозяйственный механизм регулирования деятельности совместных предприятий // Ученые записки орловского государственного Университета. 2012. № 2. С.38.
11. Шевченко Е.С., Гринёва Н.А. Совместные предприятие: проблемы и перспективы // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. № 8. С. 43–45.
12. Как успешно создать совместное предприятие. – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/337926/>
13. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549–552.
14. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

#### References

1. Federal Law of 09.07.1999 № 160-FZ (as amended on 02.03.2014, as amended. From 05.05.2014) «On Foreign Investments in the Russian Federation»
2. Dudin MN, NV Lyasnikov Foreign experience of innovation development as the basis for improving the competitiveness of business organizations in a knowledge economy (knowledge economy) // economy. Issues of innovation development. M.: Publisher of Sciences, 2012. № 5. S. 172–176.
3. Kiselev DA Competitiveness of modern business structures on the example of joint ventures // Innovation Economy: information, analysis and forecasts. 2011. № 5–6. P. 150–152.
4. Kuznetsov IA Some issues of joint ventures in Russia // Transportation business in Russia. 2011. № 12. P. 152–155.
5. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Moguev B.D. Using innovative foresight in ensuring the competitiveness of business

- structures // Scientific and practical publication. Proceedings of the Moscow State Technical University MAMI. М.: MAMI, 2013. № 1 (15). Т. 5, pp 142–147.
6. Ljasnikov N.V., Nizhegorodtsev R.M., Dudin M.N., Sekerin V.D. Management of the innovation process: methodological principles and approaches // Journal of Economic Integration. 2013. № 10. P. 17–21.
  7. Ljasnikov NV, Dudin MN Modernization of the innovation economy in the context of the formation and development of venture capital market // Social Sciences. М.: Publisher «of Sciences», 2011. № 1. pp. 278–285
  8. Nizhegorodtsev R.M., Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D. Konkurentosposobnost' i ee obespechenie pri vnedrenii innovacionnyh projektov // Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. № 32 (323). P. 84–87.
  9. Lobster MM, Churkin PG Ways of increasing the effectiveness of the development, adoption and implementation of decisions on the organization and management of the joint venture // Modern problems of science and education. 2013. № 1. P. 310.
  10. Chunaeva DC Economic regulatory mechanism for joint ventures // Proceedings of Orel State University. 2012. № 2. P. 38.
  11. Shevchenko ES, NA Grinyova Joint venture: problems and prospects // Economy and Management: an analysis of trends and prospects. 2013. № 8. P. 43–45.
  12. How to successfully create a joint venture. – Mode of access: <http://www.executive.ru/knowledge/announcement/337926/>
  13. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549–552.
  14. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

**Музаев М.К.,**

аспирант АНО ВПО «Российская Академия предпринимательства»

**Muzaev M.K.,**

graduate student of ANO VPO «Rossijskaja Akademija predprinimatel'stva»

E-mail: [dudinmn@mail.ru](mailto:dudinmn@mail.ru)

**Макашова Н. А.,**

аспирантка

**Makashova N. A.,**

graduate student

## **КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ ЕЕ СВЯЗИ С ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИЕЙ (ГУДВИЛЛ)**

### **CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF ITS BUSINESS DUE TO THE GOODWILL (GOODWILL)**

*В статье определено понятие социально ответственное инвестирование и корпоративная социальная ответственность, рассмотрены направления развития социального инвестирования, проведен анализ российского и зарубежного опыта формирования имиджа социально-ответственной организации.*

*The article defines the concept of socially responsible investment and corporate social responsibility, discussed directions of development of social investments, the analysis of the Russian and foreign experience of forming the image of a socially responsible organization.*

**Ключевые слова.** Социальные инвестиции, социально ответственное инвестирование, корпоративная социальная ответственность, социально-ориентированная компания.

**Keywords.** Social investment, socially responsible investment, corporate social responsibility, socially-oriented company.

Социально ответственное инвестирование (socially responsible investing, social investing, socially aware investing, ethical investing, mission-based investing, natural investing) – процесс принятия инвестиционных решений, учитывающий в рамках традиционного финансового анализа социальные, экономические и экологические условия осуществления и последствия социальных форм инвестирования.

По материалам Institutional Shareholders Services «социально ответственное инвестирование» – это стратегия инвестирования, заключающаяся не только в извлечении финансовых доходов, но и в реализации социальных целей, обычно путем инвестирования в компании, действующие с соблюдением этических норм<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Глоссарий терминов корпоративного управления // Интернет-сайт «Корпоративное управление в России. <http://www.corp-gov.ru/glossary.php3?glossary>

В российской действительности при разработке социальных кодексов ряд компаний (например, ОАО «Лукойл») используют определение «социально-ответственного инвестирования» как учет в ходе инвестирования не только финансово-экономических, но и этических аспектов этой операции, стремление избежать связи с контрагентами, запятнавшими свою деловую репутацию антиобщественной деятельностью»<sup>1</sup>.

Социальную ответственность бизнеса связывают с его деловой репутацией (Гудвилл) и определяют как «составляющую финансово-экономической устойчивости бизнеса, которая способствует увеличению количества рабочих мест и повышению зарплат»<sup>2</sup>.

Само социальное инвестирование есть реакция бизнеса на вызревающее противоречие между производственным и личным потреблением. Нельзя согласиться с авторами, считающими, что «что социальное инвестирование для российского бизнеса может стать неожиданностью, причем далеко не приятной»<sup>3</sup>.

Инвестирование в сообщество сближается с бизнес-стратегиями корпораций и преследует, в конечном счете, одну цель: повышение конкурентоспособности компании и рост ее денежных потоков. «Адресная помощь», бесплатное или льготное предоставление товаров и услуг – это всего лишь часть (причем небольшая) социальной стратегии. Хотя этот аспект, пожалуй, люди поймут и воспримут лучше всего.

Для работы «более долгосрочных механизмов сотрудничества», включая кредитование, консультации с влиятельными людьми (opinions leaders) в местных сообществах и некоммерческих организациях, программ динамичной активности персонала, необходимо осознание интересов сообщества и корпораций, коллектива и корпораций, работников и управляющего аппарата при четкой ориентации на взаимодействие. В условиях формирования противоречий между ними такое партнерство представляется проблематичным. На практике корпоративное гражданство на Западе предполагает развитие партнерских программ, объединяющих компании нескольких стран или регионов. Отсутствие общих «правил игры» может серьезно осложнить сотрудничество на таком уровне.

<sup>1</sup> Социальный кодекс ОАО «Лукойл» // Официальный сайт компании ОАО «Лукойл». <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=62>

<sup>2</sup> Данилова О.В. Социальное инвестирование в процессе становления и развития природы социально ответственного бизнеса // Terra Economicus. 2008. Т. 6. № 2–2. С. 103–109.

<sup>3</sup> Там же. С. 103–109.

В ситуации абсолютной информационной непрозрачности любое повышение социальной активности компании может стать поводом для визита налоговой инспекции. Новоиспеченные «корпоративные граждане» рискуют привлечь к себе повышенное и недружелюбное внимание. Так что социальная активность – дело благое, и вместе с тем рисковое, особенно в период нестабильной политической и экономической ситуации.

К компаниям, которые внутренне осознали последствия, и будут работать в направлении развития социального инвестирования, можно отнести:

- 1) представительства транснациональных корпораций – в силу общей политики руководства;
- 2) компании, которые используют западные схемы менеджмента;
- 3) компании, желающие существенно улучшить свой имидж и налажившие нормальные отношения с законодательством.

Классификация участия бизнеса в социальной сфере включает: традиционную благотворительность, спонсорство и социальное инвестирование. Благотворительность относится к начальному этапу осмысления социальной ответственности бизнеса, а побудительные мотивы имеют морально-нравственную основу. Понятие благотворительности и в теории, и на практике трактуется как добровольная помощь, форма и средство преодоления тяжелой ситуации, в которой могут оказаться социально обездоленные слои населения. Благотворительность, как правило, носит разовый характер и не направлена на кардинальное решение социальных проблем.

Социальное инвестирование возникает, в узком смысле, как непосредственные инвестиции в человека (знания, организационная культура, охрана труда). По мере развития производительных сил и повышения качества производственного потребления социальное инвестирование превращается в динамичный процесс и принимает более широкие формы реализации (деловая репутация, партнерство, гражданская ответственность, экология).

Сущность превращения социального инвестирования в общественно значимый процесс проявляется в следующих функциях:

- модернизационной, инновационной (экономический рост);
- экономической (совершенствование прав собственности и воздействие последних на эффективность национальной экономики);
- социальной (рост продолжительности жизни населения – поддержание здоровья нации, рост уровня образования и профессионального уровня, социальная защита нетрудоспособного населения);

- демографической (повышение уровня рождаемости, сокращение смертности, региональное сбалансирование трудовых ресурсов);
- нравственной (этической).

На современном этапе все перечисленные функции так или иначе связаны с инвестированием в человеческий капитал (на макро- и микроуровнях), способствуют превращению его в интеллектуальный, и, в конечном итоге, процветанию национальной экономики.

В соответствии с функциями складывается структура социального инвестирования. В задачу исследования не входит всеобъемлющее рассмотрение формирования структуры социального инвестирования на макро-уровне. Она рассматривается на микро-уровне и только главной ее составляющей: человеческого капитала.

Социальные инвестиции, как в человека, так и в социально-значимые проекты, в конечном счёте, своим результатом имеют человеческое развитие. По определению структурного подразделения ООН – ЮНЕСКО, которое, собственно, и занимается человеческим развитием, последнее представляет собой совершенствование человеческой личности на основе повышения уровня и качества его жизни (в этом легко убедиться, просмотрев ежегодные доклады ООН по человеческому развитию в различных странах мира). Об этом свидетельствуют и те показатели, которые закладываются при определении его динамики в разных странах. Результатом этого развития является формирование интеллектуального капитала, который может принадлежать как самому работнику, так и предприятию в форме его интеллектуальных активов.

Человеческий капитал как фактор производства в период развития индустриального общества постепенно накапливается в форме интеллектуального потенциала. При переходе в постиндустриальное общество структурно интеллектуальный капитал принимает формы знаний, идей, профессионального таланта, креативных способностей, которые, реализуясь в материальные формы и, отделившись от своих владельцев, начинают приносить непрерывный денежный доход (а впоследствии денежные потоки, увеличивающие стоимость бизнеса). Следует подчеркнуть, что индивидуальный интеллектуальный капитал, накапливаясь, превращается в совокупный интеллектуальный капитал.

Корпоративную социальную ответственность можно рассматривать как систему отношений по поводу соблюдения бизнесом обязательств, предусмотренных действующим законодательством, и добровольного

принятия бизнесом дополнительных обязательств перед заинтересованными сторонами (стейкхолдерами)<sup>1</sup>.

По мнению Э.М. Короткова, «корпоративная социальная ответственность – реализация интересов компании (корпорации) посредством обеспечения социального развития ее коллектива и активного участия компании в развитии общества»<sup>2</sup>.

Н.Ю. Воеводкин под социальной ответственностью бизнеса понимает «создание товаров и оказание услуг высокого качества, создание и сохранение рабочих мест, повышение уровня жизни клиентов, служащих и акционеров, а также населения тех регионов, где функционирует фирма»<sup>3</sup>.

Среди множества подходов к определению понятия корпоративной социальной ответственности наиболее обстоятельной следует признать трактовку Д. Вуда, согласно которой корпоративная социальная ответственность представляет собой «конфигурацию принципов социальной ответственности бизнес-организации, процессов социального взаимодействия, а также политик, программ и наблюдаемых результатов, которые относятся к социальным отношениям»<sup>4</sup>.

Социально ответственное поведение возникает на определенном этапе развития бизнеса и общества и отражает уровень их зрелости. Форсирование этого процесса, его формализация, принуждение – прямой путь к прямо противоположному результату. Данным процессом нужно уметь управлять: стимулировать, создавать заинтересованность и поощрять<sup>5</sup>.

Наиболее активно идеи социальной ответственности бизнеса начали формироваться и реализовываться в США и Великобритании – в странах с либеральной моделью рыночной экономики. сложившаяся модель социальной политики в странах с социальной рыночной экономикой

<sup>1</sup> Вередюк О.В. Нормативное регулирование корпоративной социальной ответственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 2. С. 40–49.

<sup>2</sup> Корпоративная социальная ответственность / под ред. Э.М. Короткова. М.: изд-во «Юрайт», 2012. С. 30.

<sup>3</sup> Воеводкин Н.Ю. Социальная ответственность в системе корпоративного управления // Ars Administrandi. 2011. № 4. С. 45–55.

<sup>4</sup> Wood D. Corporate Social Responsibility Revisited // Academy of Management Review. 1991. No. 16.

<sup>5</sup> Щадилов Г.А., Рошина И.В. Система менеджмента корпоративной социальной ответственности как условие формирования активного социально-экономического пространства // Известия Томского политехнического университета. 2008. Т. 313. № 6. С. 24–29.

обязывала компании выполнять те или иные социальные обязательства<sup>1</sup>. Изменение соотношения между государством, гражданами и бизнесом с точки зрения социальных обязательств в направлении снижения роли государства в решении социальных проблем общества обуславливает повышение социальной ответственности как бизнеса, так и собственно граждан. Движение в направлении социализации, гуманизации и экологизации экономики – процесс объективно обусловленный и неизбежный.

В настоящее время в США, многих странах Западной Европы накоплен большой опыт социально ответственного поведения компаний; сформировалась определенная система взглядов на социальную роль бизнеса в современном мире; на содержание, принципы и формы проявления социально ответственного поведения компаний; выработаны единые стандарты социально ответственного поведения компании. Все это позволяет говорить о процессе формирования концепции корпоративной социальной ответственности (Corporate Social Responsibility, CSR). Концепция корпоративной социальной ответственности постепенно становится важным элементом корпоративного управления, важным аспектом политики крупных компаний<sup>2</sup>.

В России интерес к проблемам социально ответственного поведения компаний стал активно проявляться лишь после 2000 г. Ситуация в России складывается под действием целого ряда факторов макроэкономического, социального и институционального свойства. Прежде всего, вновь сформированный в процессе приватизации корпоративный сектор объективно выступил в качестве активного участника государственной политики и построения гражданского общества. Это является важной предпосылкой для создания условий, в которых компании могут получать долгосрочные прибыли и разрабатывать стратегии на благо общества в целом. Немаловажное значение имеет то, что выросшие корпорации выходят на мировые рынки и вынуждены принимать «правила игры» своих более зрелых в экономическом и социальном отношении бизнес-партнеров<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Канаева О.А. Корпоративная социальная ответственность: формирование концептуальных основ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 2. С. 25–39.

<sup>2</sup> Канаева О.А. Корпоративная социальная ответственность: формирование концептуальных основ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 2. С. 25–39.

<sup>3</sup> Никитина Л.М. Факторы формирования корпоративной социальной ответственности с позиций требований времени и институциональной среды // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2008. № 2. С. 21–25.

Причинами столь позднего признания корпоративной социальной ответственности в РФ можно назвать экономические, социальные, политические факторы. Среди них, с одной стороны, выход из затяжного трансформационного кризиса 1990-х годов, макроэкономическая стабилизация, устойчивый экономический рост, потребности растущей экономики, ее модернизации и интеграции в мировое хозяйство, с другой – демографический кризис, глубокие социальные диспропорции и противоречия, запущенность социальной сферы, неразвитость социальной инфраструктуры и т.д. Многие авторы справедливо указывают на то, что интерес к проблеме социально ответственного поведения компаний вызван, в том числе, и необходимостью формирования новой модели социальной политики государства, предполагающей перераспределение социальной ответственности от государства к бизнесу<sup>1</sup>.

Большое внимание исследованию содержания и границ корпоративной социальной ответственности, проблем становления национальной модели КСО уделяется в настоящее время Ассоциацией менеджеров России (АМР), Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) и другими профессиональными ассоциациями. За последние несколько лет в России были проведены исследования (международные, региональные), целью которых являлось изучение отношения общества, бизнеса, власти к социальной ответственности; исследование понимания ими содержания и границ корпоративной социальной ответственности; их ожиданий в отношении социально ответственного поведения компаний; изучение социальных практик российских и зарубежных компаний, работающих на территории России<sup>2</sup>.

Результаты исследований, как теоретических, так и прикладных, свидетельствуют о множественности исходных теорий, о наличии разных подходов к пониманию содержания и границ социальной ответственности бизнеса, самой роли бизнеса в развитии общества<sup>3</sup>. Последнее не позволяет говорить о формировании общепринятой единой системы взглядов на рассматриваемое явление. Современное состояние теории и практики социально ответственного поведения компаний позволяет рассматривать концепцию корпоративной социальной ответственности

<sup>1</sup> Канаева О.А. Корпоративная социальная ответственность: формирование концептуальных основ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 2. С. 25–39.

<sup>2</sup> Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? М., 2005. 208 с.

<sup>3</sup> Благов Ю. Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Серия 8: Менеджмент. 2006. Вып. 2. С. 3–24.

не в качестве теории как таковой, а, скорее, как отражение большого массива исследований в области экономики, менеджмента, социологии, деловой этики, которые проводились в последние годы.

Множественность исходных теорий и подходов к пониманию содержания и границ корпоративной социальной ответственности, терминологическая неопределенность ставят под сомнение утверждение о завершении формирования концепции корпоративной социальной ответственности, делают актуальными систематизацию известных точек зрения и концептуализацию рассматриваемых проблем<sup>1</sup>. Последнее предполагает определение совокупности ключевых понятий, базовых положений и подходов к пониманию содержания корпоративной социальной ответственности, ключевых принципов и критериев социально ответственного поведения компаний.

Большинство компаний в настоящее время пытаются создать видимость того, что их бизнес является социально ответственным, при этом, они прибегают к «легким» способам реализации своей социальной ответственности. Одним из таких способов выступает инвестирование в социальную рекламу. Необходимо отметить, что данные инвестиции не несут пагубных воздействий на общество. Однако они не являются системными и выступают исключительно как результат финансового вложения в социум.

Руководители предприятий, направляющие средства на внешние социальные программы, спонсорскую и благотворительную деятельность, чаще всего, не могут контролировать правильность и эффективность расходования этих средств (по данным ВЦИОМ 2005 года – положительно на этот вопрос ответили только треть опрошенных руководителей)<sup>2</sup>.

В то же время, руководители отечественных предприятий положительно оценивают влияние социальных инвестиций на стоимость бизнеса: более 80% из них считают, что социальная активность компании влияет на ее репутацию и укрепление бренда; около 60% отметили повышение мотивации сотрудников; около 50% считают, что социальная активность способствует повышению конкурентоспособности компании на рынке; около 50% отмечают, что благодаря социальным программам укрепляется партнерство между различными секторами местных сообществ<sup>3</sup>. В

<sup>1</sup> Туркин С. Зачем бизнесу социальная ответственность // Управление компанией. 2004. № 7.

<sup>2</sup> Сборник материалов ТПП РФ, Москва, 2006.

<sup>3</sup> По результатам исследования Всемирного экономического форума 2003 г. Источник: Кипчатов Т. Эффект социальных программ: как его оценить? // Социальное партнерство. 2004. № 2. <http://www.oilru.com/sp/3/100/>.

тоже время российские компании не уделяют должного внимания оценке эффективности социальных инвестиций: исследование Ассоциации менеджеров показало, что ее проводили лишь 56% компаний<sup>1</sup>. Многие исследователи и практики считают, что социально ответственные компании, реализуя социальные программы и проекты ухудшают свою эффективность<sup>2</sup>. Таким образом, социальные инвестиции могут оказывать противоречивое воздействие на стоимость корпорации: с одной стороны, они уменьшают риски корпорации, что должно выражаться в уменьшении цены привлечения финансовых ресурсов.

В работе М.В. Федорова и Н.А. Илларионовой установлено, что «затраты на реализацию социальных программ и уровень корпоративной благотворительности российских компаний достаточно высоки и вполне согласуются с результатами их финансово-хозяйственной деятельности. Это означает, что границы КСО данных компаний очерчены достаточно широко»<sup>3</sup>. Данные авторы утверждают, что «уровень их (компаний) социальной ответственности высок, поскольку налажены взаимоотношения с потребителями, партнерами, работниками и местным сообществом, соблюдаются права человека, требования экологической безопасности, деловой этики и т. д.»<sup>4</sup>. Это вполне согласуется с уровнем их экономической и финансовой устойчивости, что существенно упрощает процедуру определения социальной роли компаний, формулирования собственных целей и задач развития.

В таблице 1 представлен анализ миссий социально-ориентированных компаний.

Таким образом, практически все ведущие социально-ответственные компании РФ имеют свою официально задекларированную миссию. Наиболее полно миссия сформулирована у компаний ОАО «Сбербанк», ОАО «РЖД», ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Роснефть». Размещение миссии производится преимущественно, на официальном сайте в сети Интернет, у некоторых компаний – в годовых отчетах.

<sup>1</sup> Николаева, Д. Социальные инвестиции сходят с пика // Коммерсантъ. 08.12.2008. <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1090739>.

<sup>2</sup> Социальная ответственность бизнеса и государства // Молодежное движение Лига Справедливости. <http://ligaspr.ru/articles/1161/27-07-2009>.

<sup>3</sup> Федоров М.В., Илларионова Н.А. Определение границ корпоративной социальной ответственности компаний // Известия Уральского государственного экономического университета. 2010. Т. 30. № 4. С. 111–116.

<sup>4</sup> Там же.

## Анализ миссий социально-ориентированных компаний

Компания	Заявленная миссия
Газпром	«Газпром» видит свою миссию в надежном, эффективном и сбалансированном обеспечении потребителей природным газом, другими видами энергоресурсов и продуктов их переработки <sup>1</sup> .
Сбербанк	Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогая реализовывать устремления и мечты. Мы строим одну из лучших в мире финансовых компаний, успех которой основан на профессионализме и ощущении гармонии и счастья ее сотрудников <sup>2</sup> .
МегаФон	«МегаФон» объединяет Россию, разрушая барьеры и развивая коммуникации, чтобы стать очевидным выбором каждого <sup>3</sup> .
ВТБ	Мы предоставляем финансовые услуги международного уровня, чтобы сделать более обеспеченным будущее наших клиентов, акционеров и общества в целом <sup>4</sup> .
Норильский никель	Основной целью деятельности ГМК «Норильский никель» (миссией) является укрепление ведущей позиции в мировой горно-металлургической отрасли и роли ответственного производителя и поставщика цветных и драгоценных металлов <sup>5</sup> .
Российские железные дороги	Мы - важная часть глобальной системы движения людей, товаров и технологий. Мы работаем для клиентов, способствуем объединению народов, интегрируем Россию в единое экономическое пространство. Наши решения опираются на уникальную инфраструктуру, мастерство команды профессионалов высокого уровня и инновационные технологии <sup>6</sup> .
ЛУКОЙЛ	Мы созданы, чтобы энергию природных ресурсов обратить во благо человека. Способствовать в регионах деятельности Компании долгосрочному экономическому росту, социальной стабильности, содействовать процветанию и прогрессу, обеспечивать сохранение благоприятной окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов

<sup>1</sup> Официальный сайт ОАО «Газпром». <http://www.gazprom.ru/about/marketing/>

<sup>2</sup> Официальный сайт ОАО «Сбербанк». <http://www.sberbank.ru/tuva/ru/about/today/mission/>

<sup>3</sup> Официальный сайт ОАО «Мегафон». – Режим доступа: <http://sms.megafonpro.ru/info/rus/about/mission.html>

<sup>4</sup> Официальный сайт ОАО «ВТБ». <http://www.vtb.ru/group/mission/>

<sup>5</sup> Официальный сайт ОАО «Норильский никель». <http://www.nornik.ru/kompaniya/o-kompanii/missiya-i-strategiya>

<sup>6</sup> Официальный сайт ОАО «РЖД». – Режим доступа: [http://cinet.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=5147](http://cinet.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5147)

Компания	Заявленная миссия
	Обеспечить стабильный и долгосрочный рост бизнеса, трансформировать ЛУКОЙЛ в лидирующую мировую энергетическую компанию. Быть надежным поставщиком углеводородных ресурсов на глобальном рынке энергопотребления <sup>1</sup> .
Роснефть	ОАО «НК «Роснефть» нацелено на инновационное, экологически безопасное и экономически эффективное удовлетворение потребности общества в энергоресурсах. Благодаря уникальной ресурсной базе, высокотехнологическому уровню и команде профессионалов, приверженных своему делу, Компания обеспечивает устойчивый рост бизнеса и повышение доходов акционеров. Мы верим, что наша деятельность способствует социальной стабильности, процветанию и прогрессу регионов. НК «Роснефть» стремится укрепить свое положение среди ведущих мировых энергетических корпораций и занять лидерские позиции по операционным и финансовым показателям, а также по акционерной стоимости <sup>2</sup> .
МТС	Мы работаем, чтобы сделать МТС лучшим оператором для своих клиентов. Мы хотим, чтобы каждому человеку, который приходит в салон МТС, звонит в наш call-центр, пользуется услугами компании, нравилось быть клиентом МТС. А для этого необходимо: предоставлять надежную связь в любом месте и в любое время; сделать все сервисы МТС современными, понятными и простыми; уделять внимание пожеланиям клиентов и оказывать максимальную поддержку; стараться, чтобы каждое наше решение принималось в интересах пользователей наших услуг; предлагать именно то, что нужно клиенту, и предвосхищать его желания <sup>3</sup> .

Лидеры рейтинга осуществляют масштабную рекламную политику не федеральных каналах («Газпром – национальное достояние», «Сбербанк: всегда рядом. Нам важно, что вам важно» и др.). Кроме того, данные компании осуществляют участие в социальных проектах (Так, ОАО «РЖД» и ОАО «Сбербанк» были спонсором Олимпийский игр 2014 г.).

Долгое время считалось, что социальная ответственность – это яркое американское явление. Причем социальное инвестирование здесь имеет внешнюю направленность. В корпорациях США разработаны механизмы

<sup>1</sup> Официальный сайт ОАО «Лукойл». <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=106>

<sup>2</sup> Отчет в области устойчивого развития ОАО «НК «Роснефть». [http://nfofchet.narod2.ru/olderfiles/1/RN\\_SocialReport\\_2009.pdf](http://nfofchet.narod2.ru/olderfiles/1/RN_SocialReport_2009.pdf)

<sup>3</sup> Официальный сайт ОАО «МТС». <http://www.company.mts.ru/comp/company/mission/>

участия частного бизнеса в социальной поддержке общества. Предприятия, независимо от размеров и форм организации бизнеса, создают разнообразные фонды, в которых аккумулируют денежные средства, нацеленные на решение социальных проблем (например, профессиональное образование, здравоохранение, пенсионные и страховые программы). Для этих предприятий характерно минимальное вторжение государства в частный сектор бизнеса, а отношения между работником и работодателем имеют двухсторонний характер. Многие социальные проекты в США осуществляются по инициативе самого бизнес-сообщества.

Европейская модель социального инвестирования не является открытой линией поведения компаний. Социальное инвестирование, в основном, направлено внутрь самой компании и, как правило, регулируется нормативами, стандартами и законами соответствующих государств.

Можно выделить направленность социальной ответственности по видам деятельности:

- экономическая – в-первую очередь, ответственность перед акционерами, а затем перед работниками предприятия;
- юридическая – база социальной ответственности предприятий – законодательство, государство рассматривается как институт, приводящий в исполнение принятые правила поведения;
- этическая – высокий уровень внимания к бизнесу со стороны ответственности (атомная энергетика, геновая инженерия, испытание медицинских препаратов);
- благотворительность – непопулярная мера, связанная с высоким уровнем налогового бремени.

В сфере современной благотворительности существуют три основных недостатка:

- во-первых, отсутствие четкой целевой направленности и целесобразности (не всегда покупка очередного телевизора для детского дома является обоснованной);
- во-вторых, отсутствие эффекта от вложений для благотворителя (он получает только моральное удовлетворение);
- в-третьих, отсутствие у благотворителя механизма контроля за использованием средств.

Все вышеизложенное демонстрирует, что традиционные представления о благотворительности несколько устарели. Сегодня более обо-

снованным представляется использование термина «социальное инвестирование»<sup>1</sup>.

Однако, в современных условиях, в европейских странах все больше поощряется инициатива со стороны бизнес-структур, и создаются объединения компаний для претворения в жизнь социальных программ.

Британская модель социальной ответственности сочетает в себе черты моделей США и Европы. Здесь просматривается активная поддержка бизнеса со стороны государства, и в то же время приветствуется инициатива бизнеса в процессе социального инвестирования.

Признаками британской модели являются:

- участие правительства в программах социального инвестирования на основе софинансирования с бизнес-структурами (создана должность министра по корпоративной социальной ответственности (КСО));
- рост количества социально ответственных инвестиционных фондов;
- бизнес-образование, направленное на социально-инвестиционное проектирование;
- повышенный интерес общественности к социальным программам, освещение вопросов в СМИ (индексы социальной ответственности);
- система социальной отчетности<sup>2</sup>.

Сегодня большинство крупных британских компаний имеют в своих структурах специальные подразделения, которые занимаются разработкой программ по внешнему и внутреннему социальному инвестированию.

Российская модель социального инвестирования на сегодняшний день находится в стадии развития. В данное время сложно говорить о сложившейся модели социального инвестирования. Поэтому в большей степени необходимо выявление проблем и структуры его развития. Тем не менее, в последние годы резко возрос интерес к тематике социальной ответственности бизнес-структур. Особенно большой интерес проявляют крупные компании, располагающие свободным инвестиционным

<sup>1</sup> Константинова Н.Н., Ким Л.В. Фандрайзинг как механизм социального инвестирования // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2010. № 4. С. 83–85.

<sup>2</sup> Пчелинцева И.Н., Алексеева Н.В. Опыт социального инвестирования отечественных и зарубежных бизнес-структур // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2010. Т. 3. № 1. С. 273–277.

капиталом и перенимающие опыт социального инвестирования у иностранных корпораций. Модели социального инвестирования различных государств имеют как преимущества, так и недостатки. Модель США богата своими традициями и практически не изменялась в течение последних 100 лет, преобразуясь с развитием общества.

Европейская и британская модели претерпели за последние 30 лет значительные изменения, хотя британская модель социального инвестирования более чувствительна к внешним быстро меняющимся условиям. Несмотря на то, что модель социального инвестирования США более развита, динамична, богата традициями, на данном этапе для России более приемлемы европейская и британская модели. Адаптация российской системы социального инвестирования может осуществляться в два этапа: первый этап – разработка механизма государственного регулирования процесса социального инвестирования, четкой, ясной, прозрачной законодательной базы; единой системы отчетности общей модели социального инвестирования; второй этап – разработка механизма партнерства государства и бизнес-структур, где будут четко обозначены права и обязательства сторон, мотивации и ожидаемые результаты.

Рассмотрим результаты опроса, проведенного РБК по поводу составления рейтинга социально ответственных российских компаний (табл. 2).

В зарубежных компаниях тема социальной ответственности является одной из приоритетных: организации активно заботятся о благосостоянии общества, разрабатывают стратегии корпоративной ответственности, реализуют благотворительные программы. В России же, по мнению большинства читателей РБК (именно 61,7% опрошенных), нет социально ответственных компаний. Остальные голоса разделились на 14 российских компаний.

Первое место с существенным отрывом от остальных занимает компания «Газпром», около 11,5% россиян считают, что эту организацию можно отнести к социально ответственным. Помимо нее, в рейтинг вошли такие крупные компании, как «Роснефть» (1,6%), «Сургутнефтегаз» (1,5%), «Норильский никель» (1,5%), «ТНК-ВР» (1%), «Транснефть» (0,7%). Между тем, именно эти организации не раз обвиняли в загрязнении окружающей среды.

Корпоративная ответственность за экологию становится нормой, но почему-то в нашей стране экологически ответственный бизнес практически отсутствует. Так, в рейтинге «Самые «зеленые» бренды мира 2011 года» российских представителей не оказалось. Стоит отметить, что в рейтинге стран, применяющих на практике принципы корпоративной

Результаты опроса, проведенного РБК по поводу составления рейтинга социально ответственных российских компаний<sup>1</sup>

№	Варианты ответов	Количество ответивших, чел.	% ответивших
1	У нас в стране нет социально ответственных компаний	8169	61,7
2	Газпром	1523	11,5
3	Сбербанк	747	5,6
4	Российские железные дороги	637	4,8
5	ЛУКОЙЛ	483	3,6
6	МегаФон	225	1,7
7	Роснефть	208	1,6
8	ВТБ	207	1,6
9	Сургутнефтегаз	204	1,5
10	Норильский никель	198	1,5
11	МТС	159	1,2
12	Вымпелком (Билайн)	148	1,1
13	ТНК-ВР	135	1,0
14	Росэнергоатом	107	0,8
15	Транснефть	92	0,7
Итого		13 242	100,0

социальной ответственности, Россия занимает предпоследнее место. Хуже, чем в России, дела обстоят только в Турции, которая и замыкает этот список.

Обобщающим критерием понимания бизнес-организацией своей социальной ответственности служат ее социальные затраты, которые складываются из двух частей.

Первая – это обязательные затраты, производимые в рамках ответственности, которая установлена законами, в том числе, платежи в федеральные, региональные и муниципальные бюджеты (налоги, акцизы и

<sup>1</sup> Top15 социально ответственных российских компаний. <http://rating.rbc.ru/mini/index.shtml?2012/01/31/33548313>

др.), выплаты заработной платы персоналу, расходы на охрану труда и окружающей среды. Организацию, которая неукоснительно и в установленные сроки производит все обязательные затраты, уже можно считать социально ответственной.

Вторая группа социальных затрат – это те, которые выходят за рамки ответственности, установленной законами и которые производятся по морально-этическим соображениям (например, затраты на помощь социальным учреждениям, неработающим ветеранам, на дополнительные мероприятия по охране труда и т.п.) или (и) по деловым соображениям. Принимая решения о таких затратах, руководство организации прекрасно понимает, что они «работают» на ее репутацию и тем или иным образом возмещаются. Кроме того, дополнительные, не обязательные по законам государства, но желательные по законам рынка затраты на обеспечение высокого качества продукции или услуг или на снижение расхода ресурсов также являются социальными, так как положительно влияют на качество жизни населения<sup>1</sup>.

Ряд известных рейтинговых агентств вырабатывают рейтинги социальной ответственности, которые оказываются не менее важными для повышения капитализации компании, чем исключительно бизнес-показатели.

В настоящее время существуют следующие наиболее известные и используемые стандарты отчетности, связанные с политикой социальной ответственности:

AccountAbility (AA1000) – стандарт по повышению прозрачности и качества работы компаний через вовлечение связанных с ней агентов. Создан в 1999 г.

The Global Reporting Initiative – стандарт отчетности, создан в 1997 г. с целью сформировать общемировые подходы к отчетности в сфере устойчивости предприятий. Включает индикаторы, касающиеся социальной и экологической политики предприятий. The Global Reporting Initiative получил широкое признание корпораций, ООН, международных и неправительственных организаций, ассоциаций бизнеса и университетов.

United Nations Global Compact – это свод из 9 принципов корпоративной практики и социальной политики корпораций, которые были разработаны в 2000 г. ООН. В сентябре 2000 г. Генеральный секретарь ООН Кофи

<sup>1</sup> Тавер Е.И. Социальный менеджмент. Субъекты, объекты и критерии социальной ответственности // Век качества. 2012. № 4. С. 25–27.

Аннан публично призвал компании и мировых лидеров во всем мире принять и использовать эти принципы. Начиная с 2000 г. многие компании мира подключились к внедрению UN Global Compact в свою практику<sup>1</sup>.

Одна из первых компаний России, которая начала осуществлять последовательные шаги по присоединению к Global Compact – нефтяная компания «ЮКОС»<sup>2</sup>.

В настоящее время существуют и ряд премий в области корпоративной социальной ответственности, среди которых наиболее известными и признанными являются следующие: American Business Ethics Award – присуждается the American Society of Chartered Life Underwriters & Chartered Financial Consultants за последовательное следование этическим принципам в бизнесе, в философии менеджмента и в практике ответа на кризисы<sup>3</sup>.

Awards for Excellence (включает номинацию «Компания года») – присуждается Business in the Community, известной британской консультационной компанией в сфере корпоративной социальной ответственности, в партнерстве с Financial Times. Премия присуждается компаниям, которые «демонстрируют ценность пересмотра и улучшения практики ведения бизнеса с тем, чтобы бизнес более успешно развивался и приносил больше пользы обществу».

Среди наиболее известных объединений предпринимателей по вопросам социальной ответственности следует назвать: Business for Social Responsibility – объединение, возникшее в США, является сейчас одним из лидирующих в мире<sup>4</sup>.

The Conference Board – объединение предпринимателей и исследователей, занимающееся развитием деловой практики и вопросами расширения позитивного участия бизнеса в жизни общества.

CSR Europe – объединение компаний, работающих в Европе, миссия которого помочь компаниям добиться прибыльности, устойчивого роста и гуманитарного прогресса через внедрение принципов корпоративной социальной ответственности в деловую практику корпораций.

<sup>1</sup> Воеводкин Н.Ю. Социальная ответственность в системе корпоративного управления // Ars Administrandi. 2011. № 4. С. 45–55.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

Можно сделать вывод, что корпоративная социальная ответственность является эффективным средством проведения социальной политики, дополняя существующее инициативы государства, путем более гибкой адаптации к региональным нуждам, благодаря чему население получает качественные социальные услуги, а предприятие повышает эффективность путем снижения рисков, увеличения квалификации персонала<sup>1</sup>. Такая ситуация возможна при наличии соответствующих институциональных условий: развитых институтов гражданского общества; установленных, контролируемых, предсказуемых правовых нормах; согласованности целей корпоративной социальной ответственности между всеми стейкхолдерами. С другой стороны, при отсутствии данных условий, снижается общественная полезность корпоративной социальной политики, корпоративная социальная ответственность становится средством достижения узкогрупповых целей, выступает в качестве дополнительного налога на бизнес, что в условиях кризиса приводит к росту рисков и неэффективности бизнеса, ввиду требования сохранения социальных затрат, замедляет необходимые структурные и институциональные преобразования экономики.

Социальная политика становится для компаний в российских условиях незащищенности прав собственности, с одной стороны, способом давления на бизнес со стороны государства с целью увеличения социальных инвестиций, с другой, – средством защиты собственности посредством воздействия бизнеса на государство. В этих условиях снижается результативность корпоративной социальной ответственности, так как ее целью становится не удовлетворение социальных потребностей населения, а снижение административных барьеров<sup>2</sup>.

#### Список литературы

1. Аникина И.Д. Проблемы и перспективы развития российской модели корпоративной социальной ответственности // Транспортное дело России. 2012. № 5. С. 96-98.
2. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? М., 2005. 208 с.

<sup>1</sup> Аникина И.Д. Проблемы и перспективы развития российской модели корпоративной социальной ответственности // Транспортное дело России. 2012. № 5. С. 96-98.

<sup>2</sup> Там же.

3. Благов Ю. Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Серия 8: Менеджмент. 2006. Вып. 2. С. 3–24.
4. Вередюк О.В. Нормативное регулирование корпоративной социальной ответственности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 2. С. 40-49.
5. Воеводкин Н.Ю. Социальная ответственность в системе корпоративного управления // *Ars Administrandi*. 2011. № 4. С. 45-55.
6. Данилова О.В. Социальное инвестирование в процессе становления и развития природы социально ответственного бизнеса // *Terra Economicus*. 2008. Т. 6. № 2-2. С. 103-109.
7. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Диденко Э.Н. Экономические особенности категории «гудвилл» как фактора совершенствования управления предпринимательскими структурами // *Европейский исследователь*. – 2013. - Т1.(58), № 9-1. – С. 2212-2217.
8. Дудин М.Н., Диденко Э.Н. Гудвилл (деловая репутация) как источник конкурентного преимущества предпринимательской структуры // *Ученые записки: роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск XXXVII. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2013. С. 396-401.*
9. Канаева О.А. Корпоративная социальная ответственность: формирование концептуальных основ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 2. С. 25-39.
10. Канаева О.А. Корпоративная социальная ответственность: формирование концептуальных основ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 2. С. 25-39.
11. Константинова Н.Н., Ким Л.В. Фандрайзинг как механизм социального инвестирования // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2010. № 4. С. 83-85.
12. Корпоративная социальная ответственность / Под ред. Э.М. Короткова. М.: Изд-во «Юрайт», 2012. С.30.
13. Никитина Л.М. Факторы формирования корпоративной социальной ответственности с позиций требований времени и институциональной среды // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2008. № 2. С. 21-25.

14. Николаева Д. Социальные инвестиции сходят с пика // Коммерсантъ. 08.12.2008. <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1090739>.
15. Пчелинцева И.Н., Алексеева Н.В. Опыт социального инвестирования отечественных и зарубежных бизнес-структур // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2010. Т. 3. № 1. С. 273-277.
16. Сборник материалов ТПП РФ, Москва, 2006.
17. Социальная ответственность бизнеса и государства // Молодежное движение Лига Справедливости. <http://ligaspr.ru/articles/1161/27-07-2009>.
18. Тавер Е.И. Социальный менеджмент. Субъекты, объекты и критерии социальной ответственности // Век качества. 2012. № 4. С. 25-27.
19. Туркин С. Зачем бизнесу социальная ответственность // Управление компаний. 2004. №7.
20. Щадилов Г.А., Рощина И.В. Система менеджмента корпоративной социальной ответственности как условие формирования активного социально-экономического пространства // Известия Томского политехнического университета. 2008. Т. 313. № 6. С. 24-29.
21. Глоссарий терминов корпоративного управления // Интернет-сайт «Корпоративное управление в России». <http://www.corp-gov.ru/glossary.php3?glossary>
22. Отчет в области устойчивого развития ОАО «НК «Роснефть». [http://nfotchet.narod2.ru/olderfiles/1/RN\\_SocialReport\\_2009.pdf](http://nfotchet.narod2.ru/olderfiles/1/RN_SocialReport_2009.pdf)
23. Официальный сайт ОАО «ВТБ». <http://www.vtb.ru/group/mission/>
24. Официальный сайт ОАО «Газпром». <http://www.gazprom.ru/about/marketing/>
25. Официальный сайт ОАО «Лукойл». <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=106>
26. Официальный сайт ОАО «Мегафон». – Режим доступа: <http://sms.megafonpro.ru/info/rus/about/mission.html>
27. Официальный сайт ОАО «МТС». <http://www.company.mts.ru/corp/company/mission/>
28. Официальный сайт ОАО «Норильский никель». <http://www.nornik.ru/kompaniya/o-kompanii/missiya-i-strategiya>

29. Официальный сайт ОАО «РЖД». – Режим доступа: [http://cinet.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=5147](http://cinet.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5147)
30. Официальный сайт ОАО «Сбербанк». <http://www.sberbank.ru/tuva/ru/about/today/mission/>
31. По результатам исследования Всемирного экономического форума 2003 г. Источник: Кипчатова Т. Эффект социальных программ: как его оценить? // Социальное партнерство. 2004. № 2. <http://www.oilru.com/sp/3/100/>.
32. Социальный кодекс ОАО «Лукойл» // Официальный сайт компании ОАО «Лукойл». <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=62>
33. Top15 социально ответственных российских компаний. <http://rating.rbc.ru/mini/index.shtml?2012/01/31/33548313>
34. WoodD. Corporate Social Responsibility Revisited // Academy of Management Review. 1991. No. 16.
35. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
36. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.
37. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.

#### References

1. Anikina ID Problems and Prospects of the Russian model of corporate social responsibility // Transportation business in Russia. 2012. № 5. Pp. 96-98.
2. Business as a subject of social policy: the debtor, the benefactor, partner? M., 2005. 208 p.
3. Blagoff YE Genesis concept of corporate social responsibility // Vestn. St. Petersburg. Univ. Episode 8: Management. 2006. Issue. 2. Pp. 3-24.

4. Veredyuk OV Normative regulation of corporate social responsibility // Vestnik St. Petersburg University. Episode 5: The Economy. 2009. № 2. Pp. 40-49.
5. Voevodkin NY Social responsibility in corporate governance // Ars Administrandi. 2011. № 4. Pp. 45-55. 6. OV Danilova Social investment in the process of formation and development of the nature of socially responsible business // Terra Economicus. 2008. T. 6. № 2-2. Pp. 103-109.
6. Danilova O.V. Social investment in the process of formation and development of the nature of socially responsible business // Terra Economicus. 2008 T. 6. № 2-2. S. 103-109.
7. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Didenko E.N. Economic features of the category of «goodwill» as a factor in improving the management of business entities // European researcher. - 2013 - Тl. (58), № 9-1. - P. 2212-2217.
8. Dudin M.N., Didenko E.N. Goodwill (goodwill) as a source of competitive advantage of enterprise structure // Scientific notes: the role and place of civilized business in the Russian economy. Collection of scientific papers. Issue XXXVII. М.: Russian Academy of Entrepreneurship; Agency «Science and Education», 2013 P. 396-401.
9. Kanaeva OA Corporate social responsibility: the formation of conceptual frameworks // Vestnik St. Petersburg University. Episode 5: The Economy. 2009. № 2. P. 25-39.
10. Kanaeva OA Corporate social responsibility: the formation of conceptual frameworks // Vestnik St. Petersburg University. Episode 5: The Economy. 2009. № 2. P. 25-39.
11. Konstantinova, NN, Kim L. Fundraising as a mechanism of social investment // Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences (St. Petersburg). 2010. № 4. Pp. 83-85.
12. Corporate social responsibility / Ed. EM Korotkov. M.: Publishing house «Yurait», 2012. P.30.
13. Nikitina L. Factors of corporate social responsibility from the standpoint of time demands and institutional environment // Herald of the Voronezh State University. Series: Economics and Management. 2008. № 2. P. 21-25.
14. D. Nikolaev Social investments go from peak // Kommersant. 08.12.2008. <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1090739>.

15. Pchelintseva I.N., Alekseeva N.V. Experience of social investment of domestic and foreign business structures // Bulletin of the Saratov State Technical University. 2010. T. 3. № 1. P. 273-277.
16. Collected materials RCCI, Moscow, 2006.
17. The social responsibility of business and state // Justice League Youth Movement. <http://ligaspr.ru/articles/1161/27-07-2009>.
18. Tavers EI Social management. Subjects, objects and criteria of social responsibility // Century of quality. 2012. № 4. Pp. 25-27.
19. Turkin C. Why business social responsibility // Management of the company. 2004. № 7.
20. Shchadilov G.A., Roshchina I.V. Management system of corporate social responsibility as a condition of the formation of the active socio-economic space // Bulletin of the Tomsk Polytechnic University. 2008. T. 313. № 6. 24-29.
21. Glossary Corporate Governance // Website, «Corporate Governance in Russia. <http://www.corp-gov.ru/glossary.php3?glossary>
22. Report on sustainable development of JSC «NK» Rosneft «. [http://nfotchet.narod2.ru/olderfiles/1/RN\\_SocialReport\\_2009.pdf](http://nfotchet.narod2.ru/olderfiles/1/RN_SocialReport_2009.pdf)
23. The official website of «VTB». <http://www.vtb.ru/group/mission/>
24. The official website of «Gazprom». <http://www.gazprom.ru/about/marketing/>
25. The official website of «Lukoil». <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=106>
26. The official website of «Megaphone». - Mode of access: <http://sms.megafonpro.ru/info/rus/about/mission.html>
27. The official website of «MTS». <http://www.company.mts.ru/company/mission/>
28. The official website of «Norilsk Nickel». <http://www.nornik.ru/kompaniya/o-kompanii/missiya-i-strategiya>
29. The official website of JSC «Russian Railways». - Mode of access: [http://cinet.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE\\_ID=5147](http://cinet.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=5147)
30. The official website of «Sberbank». <http://www.sberbank.ru/tuva/ru/about/today/mission/>
31. According to the study of the World Economic Forum in 2003 Source: Kipchatova T. Effect of social programs: how to value it? // Social Partnership. 2004. № 2. <http://www.oilru.com/sp/3/100/>.
32. The Social Code «Lukoil» // Official site of OAO «LUKOIL». <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=62>

33. Top15 Russian socially responsible companies. <http://rating.rbc.ru/mini/index.shtml?2012/01/31/33548313>
34. Wood D. Corporate Social Responsibility Revisited // Academy of Management Review. 1991. No.16.
35. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
36. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.
37. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549–552.

**Макашова Н.А.,**

аспирантка АНО ВПО «Российская Академия предпринимательства»

**Makashova N.A.,**

graduate student, Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: aspirant@rusacad.ru

**Бараненко С. П.,**

доктор экономических наук, профессор

**Baranenko S. P.,**

Doctor of Economic Sciences, professor

**Бусыгин А. К.,**

соискатель

**Busygin A. K.,**

soiskatel'

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **THE THEORETICAL-METHODOLOGICAL BASES OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE**

*Оценка и анализ финансовой устойчивости компании на современном этапе, а так же определение критериев и системы показателей, измеряющих ее и факторов, влияющих на нее, является актуальными. Точное определение устойчивости финансов предприятия, а так же ее границ, относится к числу важных экономических проблем, так как недостаточная финансовая устойчивость приводит к неплатежеспособности предприятия, либо отсутствию у него средств для дальнейшего развития производства, а избыточная, наоборот, будет препятствовать развитию, отягощая затраты компании излишними запасами или резервами. В данной статье рассматриваются дефиниции понятия «финансовая устойчивость», приведена характеристика и типы финансовой устойчивости, представлена методика анализа финансовой устойчивости предприятия, определены факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, а также представлены направления повышения финансовой устойчивости предприятия.*

*Assessment and analysis of financial stability of the company at the present stage, as well as the definition of criteria and system of indicators measuring it and factors affecting it, is relevant. The exact definition of the sustainability of the Finance of the enterprise, and its borders, is among the important economic problems, because of insufficient financial sustainability leads to the insolvency of the enterprise, or the absence of funds for further development of production and surplus, on the contrary, will prevent the development, burdening the company's expenses excess reserves or reserves. This article discusses the definition of the concept «financial stability», provides the characteristics and types of financial stability, the technique of the analysis of financial stability of enterprise, the factors that affect the financial stability of the enterprise, and also directions of increase of financial stability of the enterprise.*

**Ключевые слова.** финансы, финансовая устойчивость, платежеспособность, финансовая несостоятельность, повышение финансовой устойчивости.

**Keywords.** finance, financial stability, solvency, financial insolvency, the increase of financial stability.

Понятие «финансовая устойчивость предприятия» многогранно, оно шире таких понятий как «платежеспособность» или «кредитоспособность», поскольку включает в себя оценку всех сторон деятельности компании. В начале 90-х гг. запас финансовой устойчивости организации характеризовали наличием источников собственных средств при условии, что собственные средства превышали заемные.

Финансовая устойчивость оценивалась также сопоставлением собственных и заемных средств в активах компании, либо темпами накопления собственных средств, а так же соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия, или достаточным обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками.

Проблема финансовой устойчивости организаций в рыночной экономике относится к наиболее важным не только финансовым, но и общеэкономическим проблемам<sup>1</sup>.

Финансовая устойчивость любого предприятия - это способность непрерывно осуществлять основные и другие виды деятельности в условиях допустимого предпринимательского риска и изменяющейся внешней среды бизнеса с целью максимизации благосостояния его собственников, а так же укрепления конкурентных преимуществ компании с учетом интересов общества и государства.

Понятие «финансовая устойчивость» имеет многообразные толкования. В экономических словарях финансовая устойчивость характеризуется как «стабильность финансового положения, выражающаяся в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов»<sup>2</sup>.

Некоторые авторы «устойчивость» рассматривают в качестве одного из понятий концепции экономического равновесия, обеспечения безопасности, согласно которой достижение и удержание стационарно-равновесного состояния в экономике относится к числу важнейших микро- и макроэкономических задач, что предполагает стремление перевести разбалансированную систему в оптимальное состояние. По мнению А. В. Тен, «устойчивость – это динамическая категория, предусматриваю-

<sup>1</sup> Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа // Сибирская финансовая школа. 2008. № 5. С. 146-149.

<sup>2</sup> Азрилиян А.Н. Юридический словарь: 8250 терминов / А.Н. Азрилиян. М.: Ин-т новой экономики. 2010. – С.251.

щая сохранение целостности системы и способности выполнять ею свои функции в процессе адаптации к окружающей среде<sup>1</sup>.

Порогом экономической и финансовой несостоятельности коммерческой организации выступает неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязанности не исполнены им (предприятием) в течение трех месяцев в даты, когда они должны были быть исполнены<sup>2</sup>.

Д. Е. Давыдянец<sup>3</sup> рассматривает устойчивость как «способность автоматического управления нормально функционировать и противостоять различным неизбежным возмущениям (воздействиям)». Это означает способность организации оказывать сопротивление, противостоять внутренним и внешним воздействиям. Общим для всех этих определений является обеспечение соответствия организации внешним и внутренним угрозам.

Л. М. Корнилова и ряд ученых определяют финансовую устойчивость как синтетическую категорию, которая отражает ликвидность активов, платежеспособность, деловую активность и другие характеристики финансово-хозяйственной деятельности субъектов рыночных отношений<sup>4</sup>.

Двоякое понимание сущности финансового состояния и финансовой устойчивости прослеживается во мнении Г. В. Савицкой. Она отмечает, что, с одной стороны, финансовое состояние предприятия – это экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени, с другой – в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяется структура средств и источников их формирования и,

<sup>1</sup> Тен А. В. Инструменты поддержки принятия решений по обеспечению устойчивого функционирования и развития коммерческой организации / А. В. Тен. – М.: Экономическая газета, 2012. – С.6.

<sup>2</sup> Бекренева В. А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики / В. А. Бекренева. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 60 с.

<sup>3</sup> Давыдянец Д. Е. Финансовая устойчивость организации: теория, оценка, общее условие, оптимум / Д. Е. Давыдянец, Н. А. Давыдянец. – Ставрополь: Возрождение: СИЭУ ФПГУ, 2008. – С.11.

<sup>4</sup> Корнилова Л. М. Организационно-экономические факторы повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов / Л. М. Корнилова, О. В. Елагина, Н. В. Борисова. – СПб.: изд-во политех. ун-та, 2011. – С.8.

как следствие, изменяется финансовое состояние хозяйствующего субъекта, внешним проявлением которого выступает платежеспособность<sup>1</sup>.

В. А. Бекренева, развивая обобщение содержания определения финансовая устойчивость, группирует их определения следующим образом:

- финансовая устойчивость определяется структурой капитала;
- финансовая устойчивость предполагает равновесие активов и пассивов;
- прочее.

Финансовая устойчивость является так называемым зеркалом в образовании стабильного превышения доходов над расходами организации. Она отображает такое соотношение финансовых ресурсов, благодаря которому предприятие, беспрепятственно распоряжаясь денежными средствами, способна методом эффективного их использования гарантировать себе бесперебойный процесс производства продуктов и услуг, в том числе затраты по ее расширению и обновлению.

Нахождение границ финансовой устойчивости организации, относят к ряду наиболее важных экономических задач в условиях перехода к рынку, так как низкий уровень финансовой устойчивости может привести к неплатежеспособности организации и отсутствию у нее средств для расширения производства, а избыточная финансовая устойчивость будет препятствием в развитии, отягощая затраты организации излишними запасами и резервами<sup>2</sup>.

Поэтому финансовую устойчивость необходимо характеризовать состоянием финансовых ресурсов, соответствующих требованиям рынка и отвечающих потребностям развития организации<sup>3</sup>.

Оценка уровня финансовой устойчивости предприятий в общем виде осуществляется посредством достаточно широкого набора показателей, на основе обработки которых можно сформировать комплекс оперативных и долгосрочных мер по противодействию негативным факторам, предупреждению и преодолению возможных отрицательных

<sup>1</sup> Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – Минск : Новое знание, 2011. – С.254.

<sup>2</sup> Аюпов А.А., Коваленко О.Г. Направления и методы организации денежных потоков в системе антикризисного финансового управления// Экономика и управление. - 2009. - № 3.6. - С. 57-60.

<sup>3</sup> Коваленко О.Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия//Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 13-16.

последствий угроз. Это предполагает необходимость изучения таких аспектов финансовой деятельности коммерческих организаций, как: улучшение качества активов, увеличение собственного капитала, достаточность уровня рентабельности с учетом финансовых рисков, необходимый уровень ликвидности с одновременным получением стабильных доходов и возможностей привлечения заемных средств<sup>1</sup>.

Цель анализа финансовой устойчивости – оценить способность предприятия погашать свои обязательства и сохранять права владения предприятием в долгосрочной перспективе. Способность предприятия погашать обязательства в долгосрочной перспективе определяется соотношением собственных и заемных средств и их структурой.

При оценке финансовой устойчивости важно использовать совокупность самых разнообразных методов, которые представляют собой определенную систему. В первую очередь, это методы финансового анализа состояния предприятия: метод сравнения, вертикальный анализ, горизонтальный анализ, факторный анализ, анализ с помощью финансовых коэффициентов, нормативный, балансовый, метод экспертных оценок и метод абсолютных и средних величин. Это так называемые количественные или формализованные методы. Они разделяются, в свою очередь, на статистические, бухгалтерские, экономико-математические и другие методы<sup>2</sup>.

Анализ показателей абсолютной финансовой устойчивости осуществляется следующим образом. В ходе осуществления производства в организации происходит непрерывное пополнение запасов товарно-материальных ценностей. Для этого используются как собственные оборотные средства, так и краткосрочные займы и кредиты. Исследуя излишек (недостаток) средств для пополнения запасов, определяют абсолютные показатели финансовой устойчивости (рисунок 1).

Для конкретного отражения видов источников в формировании запасов используется следующая система показателей:

1. Собственные оборотные средства на конец расчетного периода определяются по формуле (1):

<sup>1</sup> Омельченко В.И. Финансовая устойчивость коммерческих организаций: сущность, понятия, способы оценки//Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 43-50.

<sup>2</sup> Журавлева Н. В. Финансовая устойчивость предприятий сферы услуг: теоретический и методический аспекты: моногр. / Н. В. Журавлева, С. А. Зуденкова, В. В. Копилко ; РГУТиС. – М., 2012. – С.35.

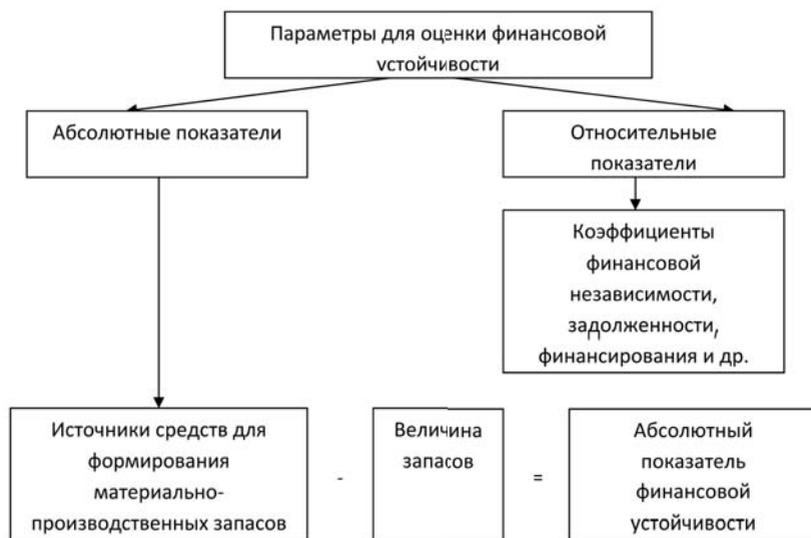


Рис. 1. Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия

$$COC = СК - BOA \quad (1)$$

где COC – собственные оборотные средства на конец расчетного периода; СК – собственный капитал (итог раздела III баланса); BOA – внеоборотные активы (итог раздела I баланса).

2. Собственные и долгосрочные источники финансирования запасов и затрат (СДИ) определяются по следующей формуле (2):

$$CДИ = СК - BOA + ДКЗ \quad (2)$$

или

$$CДИ = COC + ДКЗ \quad (3)$$

где ДКЗ – долгосрочные кредиты и займы (итог раздела IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

3. Расчет общей величины основных источников формирования запасов и затрат (ОИЗ) находится как:

$$OИЗ = CДИ + ККЗ \quad (4)$$

где ККЗ – краткосрочные кредиты и займы (итого раздела V «Краткосрочные обязательства»).

В итоге определяем три показателя, характеризующих обеспеченность запасов и затрат источниками их финансирования.

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta COC = COC - З \quad (5)$$

где  $\Delta COC$  – прирост или излишек собственных оборотных средств; З – запасы и затраты (раздел II баланса).

2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных, а так же долгосрочных источников финансирования запасов ( $\Delta CДИ$ ):

$$\Delta CДИ = CДИ - З \quad (6)$$

3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников покрытия запасов ( $\Delta OИЗ$ ):

$$\Delta OИЗ = OИЗ - З \quad (7)$$

Данные показатели обеспеченности запасов соответствующими источниками финансирования образуют трехфакторную модель (M):

$$M = (\Delta COC; \Delta CДИ; \Delta OИЗ) \quad (8)$$

Представленная в формуле 8 модель отражает тип финансовой устойчивости компании.

Практически встречается четыре типа финансовой устойчивости (таблица 2).

Первый тип (абсолютной финансовой устойчивости) представляется следующей формулой:

$$M_1 = (1; 1; 1), \text{ т.е. } \Delta COC = \geq 0; \Delta CДИ = \geq 0; \Delta OИЗ = \geq 0 \quad (9)$$

Данная ситуация ( $M_1$ ) в отечественной практике встречается редко.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость) выражается следующим образом:

Таблица 1

## Типы финансовой устойчивости предприятия

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
1. Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1; 1; 1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов (заимодавцев)
2. Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0; 1; 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности
3. Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0; 1; 1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
4. Кризисное (критическое) финансовое состояние	$M = (0; 0; 0)$	-	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

$$M_2 = (0; 1; 1), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} = < 0; \Delta \text{СДИ} = \geq 0; \Delta \text{ОИЗ} = \geq 0 \quad (10)$$

Нормальная финансовая устойчивость гарантирует выполнение финансовых обязательств компании перед партнерами и государством.

Неустойчивое финансовое состояние или третий тип определяется по формуле (11):

$$M_3 = (0; 0; 1), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} = < 0; \Delta \text{СДИ} = < 0; \Delta \text{ОИЗ} = \geq 0 \quad (11)$$

Четвертый тип или кризисное финансовое состояние в формализованном виде можно представить следующим образом:

$$M_4 = (0; 0; 0), \text{ т.е. } \Delta \text{СОС} = < 0; \Delta \text{СДИ} = < 0; \Delta \text{ОИЗ} = < 0 \quad (12)$$

Последняя ситуация характеризует предприятие как полностью неплатежеспособным, находящимся на грани банкротства, поскольку важный элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечены источниками финансирования.

Д. Е. Давыдянец приводит пример, что в практике стран с развитой рыночной экономикой организация признается финансово независимой, если доля собственного капитала в общем его объеме составляет не менее 50 %. Такое положение аргументируется следующим образом: если в определенный момент банки, кредиторы, другие займодавцы предъявляют свои долги к взысканию, то организация имеет возможность погасить их, реализовав половину своего имущества, покрытого собственными средствами (капиталом), даже в случае, если вторая половина имущества окажется неликвидной<sup>1</sup>.

В то же время О. В. Ефимова правомерно считает, что удельный вес собственного капитала в совокупном объеме средств может быть и меньше 50 %, а подобные организации при этом могут сохранять достаточно высокую финансовую устойчивость. Это относится, в частности, к торговым, посредническим организациям, деятельность которых характеризуется высокой оборачиваемостью активов, стабильным спросом на продукцию и услуги и достаточно низким уровнем постоянных расходов.

В экономическом анализе следует выделить: оценку чистых активов; анализ обеспеченности необходимых запасов собственными оборотными средствами и оценка структуры запасов; оценку оптимальности уровня фактических запасов; анализ структуры капитала; анализ запаса безубыточности; анализ роста собственного капитала.

Большинство ученых финансовую устойчивость выражают только через относительные показатели – коэффициенты структуры капитала.

В качестве относительных показателей финансовой устойчивости предприятия применяется система коэффициентов. Среди них выделяют коэффициенты автономии, маневренности, соотношение собственных и заемных средств. Таких коэффициентов в различных источниках выделяется большое количество, при этом анализ обычно заключается в изучении их динамики за отчетный период<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Давыдянец Д. Е. Финансовая устойчивость организации: теория, оценка, общее условие, оптимум / Д. Е. Давыдянец, Н. А. Давыдянец. — Ставрополь : Возрождение : СИЭУ ФПГУ, 2008. — С.13.

<sup>2</sup> Абрамян А.К., Коваленко О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки»/А.К. Абрамян, О.Г. Коваленко//Молодой ученый. 2012. -№ 1. -С. 84-86.

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия довольно разнообразны:

- положение организации на рынке;
- производство и выпуск рентабельных продуктов и услуг, пользующихся спросом у покупателей;
- потенциал организации в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости организации от внешних кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатежеспособных дебиторов;
- эффективность проводимых организацией хозяйственных и финансовых операций.

Основными внутренними факторами, оказывающие воздействие на финансовую устойчивость организации, являются:

- отраслевая сфера деятельности организации;
- состав и структура выпускаемых продуктов и услуг, их доля в общем платежеспособном спросе;
- размер и структура издержек, их динамика в сравнении с денежными доходами;
- величина оплаченного уставного капитала;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;
- технология и модель организации производства и управления и т.д.<sup>1</sup>

Внедрение рыночной экономики повлияло на возникновение нового в нашей финансовой практике понятия – банкротство организации. Оно отражает реализацию катастрофических рисков организации в ходе ее финансовой деятельности, исходя из которых, она неспособна удовлетворять в установленные сроки, предъявленные кредиторами требования и выполнять обязательства перед бюджетом. Достижения и провалы в деятельности организации нужно рассматривать как взаимодействие ряда факторов, которые в свою очередь могут быть внешними и внутренними.

<sup>1</sup> Измествева О.А. Направления использования финансово-информационной сферы для реализации внутрифирменных резервов коммерческой организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4. С. 222-225.

Большой процент неудач фирм и организаций России ассоциируют с низким уровнем опыта менеджеров, некомпетентностью руководства, его негибкость в меняющихся объективных условиях<sup>1</sup>.

Также внутренними факторами, усугубляющие кризисную ситуацию предприятия, являются:

- формирование убытков организации, как следствие неудовлетворительной постановки работы на рынке, неспособности продукции и услуг с успехом конкурировать с другими предприятиями, фигурировавшими на рынке, несвоевременного обновления ассортимента продуктов и услуг;
- значительный рост уровня издержек производства и сбыта продуктов и услуг, что, как правило, вызвано различными причинами, от нецелесообразной структуры управления, неоправданно большого штата управления, до использования дорогостоящих технологий, средств и предметов труда и т.д.;
- потеря уровня культуры производства и культуры организации в целом, которая состоит из: квалифицированного состава персонала, технического уровня производства, психологической атмосферы управляющего персонала и всего коллектива организации, его уверенности в эффективной работе;
- недостаток собственного оборотного капитала как результат неэффективной производственно-коммерческой деятельности или инвестиционной политики организации;
- невысокий уровень техники, технологии и организации производства;
- формирование излишек в остатках незавершенного производства, производственных запасов, и, как результат, снижается оборачиваемость капитала и образуется его дефицит. Такая ситуация провоцирует организацию залезать в долги и может стать причиной ее банкротства;
- неважная клиентура организации, которая рассчитывается с опозданием, либо не платит вообще вследствие банкротства, что по-

<sup>1</sup> Курилова А.А. Финансовый механизм управления затратами и принципы его формирования и реализации на предприятиях автомобилестроения на основе теории активных систем // Аудит и финансовый анализ. 2010. -№ 6. С. 310-319.

буждает организацию самой влезать в долги. Так образуется цепное банкротство;

- нехватка сбыта по причине плохой организации маркетинговой деятельности в изучении рынков сбыта продуктов и услуг, улучшения качества и конкурентоспособности продуктов и услуг, выработке ценовой политики;
- мобилизация заемных средств в оборот организации на невыгодных условиях, что влечет увеличение финансовых расходов, спад рентабельности хозяйственной деятельности и возможности к самофинансированию<sup>1</sup>.

Таким образом, множество факторов, действующих в различных направлениях, могут привести к дестабилизации организационного, экономического и производственного механизма функционирования предприятия. Банкротство, как правило, является итогом совместного действия внутренних и внешних факторов.

Создание и управление финансовой устойчивостью являются важной гранью работы финансово-экономической службы предприятия, и состоит из целого ряда организационных мероприятий, включающих планирование, оперативное управление, а также формирование гибкой структуры управления всей организации и ее подразделений. В данном аспекте широкое применение получают такие методы управления, как регламентирование, регулирование и инструктирование. Огромное значение имеет разработка положений о структурных подразделениях организации, должностных обязанностей сотрудников и движения информационных потоков в разделении по срокам, ответственным лицам и показателям<sup>2</sup>.

Четкое планирование финансовой устойчивости необходимо, прежде всего, для того, чтобы согласовать источники поступления и направления расходования собственных денежных средств. Иначе возможен дефицит собственных источников для оплаты по другим статьям. Появляется возможность заблаговременно предусмотреть дни и периоды, когда могут возникнуть «кассовые» разрывы, и прибегнуть к соответствующим мерам

<sup>1</sup> Швецова Н.К., Егошина М.Н. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Вестник Чувашского университета. 2014. № 1. С. 285-287.

<sup>2</sup> Курилов К.Ю., А.А. Курилова. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2012. №11. С. 24-31.

для их устранения и укрепления финансовой устойчивости организации. Аналогичным образом необходимо поступать и с остальными статьями сводной калькуляции.

Организация текущего управления финансовой устойчивостью подразумевает обработку специфичным способом бухгалтерских данных. В итоге формируются очень важные выходные документы – внутренние формы отчетности, анализа и аудита.

Главная задача, которая стоит перед сводными рапортами, состоит в информационном обеспечении руководителей всех уровней для принятия ими оперативных управленческих решений. В связи с этим актуальность данных таблиц целиком и полностью зависит от своевременности занесения и обработки изначальных данных бухгалтерией организации<sup>1</sup>.

Укрепление финансово-экономического состояния организации всецело находится во власти финансово-экономической службы. Главная роль при этом отдается руководителю названной службы – финансовому директору, который понимает язык бухгалтеров, экономистов и финансистов. Учитывая, что в большинстве организаций довольно давно введена должность финансового директора, можно справедливо говорить о качественных метаморфозах в работе службы. Но эта должность не была введена в законодательном порядке и потому достаточно длительное время отсутствовала в квалификационном справочнике должностей и специальностей. И лишь Постановлением Минтруда Российской Федерации от 12 ноября 2003 г. № 75 в Квалификационный справочник были введены должность и должностная инструкция финансового директора. Основываясь на этой инструкции, главной задачей финансового директора определяется укрепление финансовой устойчивости<sup>2</sup>.

Лишь объединив в одной службе экономику, финансы и управление, можно говорить о формировании основ на пути к укреплению финансовой устойчивости организации.

Таким образом, финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние организации, при котором гарантируется ее постоянная пла-

<sup>1</sup> Коваленко О.Г. Финансовое оздоровление коммерческих организаций на основе управления денежными потоками // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2009.

<sup>2</sup> Макшанова Т.В. Дефиниция понятия депозитарной расписки // В мире научных открытий. 2011. № 10-2. С. 932..

тежеспособность. Целевое использование классификации признаков факторного анализа способствует жизнедеятельности корпоративных структур. Приведенные показатели финансовой устойчивости относятся к обобщающим показателям и характеризуют лишь промежуточную результативность, так как не отражают ни количественной целостной оценки, ни качественной оценки характера деятельности. Оценку финансовой устойчивости следует проводить с использованием интегрального показателя, который позволяет установить степень финансовой устойчивости предприятия.

Финансовая устойчивость есть стабильность финансового состояния, которая выражается в сбалансированности финансов компании, достаточной ликвидности ее активов, а так же наличии необходимых резервов.

На устойчивость организации влияют: положение предприятия на рынке; производство доступных продуктов и услуг; возможный потенциал делового сотрудничества; степень зависимости от внешних инвесторов и кредиторов; платежеспособность дебиторов; эффективность финансовых операций.

Анализ финансовой устойчивости позволяет определить состояние предприятия, используя набор разнородных коэффициентов. Базой в данном случае служит финансовая отчетность организации, где основным документом является бухгалтерский баланс. Однако результаты такого анализа могут быть использованы при принятии управленческих решений на краткосрочную, а не долгосрочную перспективу. Тем не менее, это не делает краткосрочный анализ менее значимым для обеспечения нормального функционирования предприятия.

#### Список литературы

1. Абрамян А.К., Коваленко О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки»/А.К. Абрамян, О.Г. Коваленко//Молодой ученый. 2012. -№ 1. -С. 84-86.
2. Азрилян А.Н. Юридический словарь: 8250 терминов / А.Н. Азрилян. М.: Ин-т новой экономики. 2010. – С.251.
3. Аюпов А.А., Коваленко О.Г. Направления и методы организации денежных потоков в системе антикризисного финансового управления// Экономика и управление. - 2009. - № 3.6. - С. 57-60.
4. Бекренева В. А. Финансовая устойчивость организации. Проблемы анализа и диагностики / В. А. Бекренева. — М. : Дашков и Ко, 2012. – 60 с.

5. Давыдянец Д. Е. Финансовая устойчивость организации: теория, оценка, общее условие, оптимум / Д. Е. Давыдянец, Н. А. Давыдянец. — Ставрополь : Возрождение : СИЭУ ФПГУ, 2008. – С.13.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
7. Демчук И.Н. Финансовая устойчивость как комплексная категория экономического анализа//Сибирская финансовая школа. 2008. № 5. С. 146-149.
8. Журавлева Н. В. Финансовая устойчивость предприятий сферы услуг: теоретический и методический аспекты: моногр. / Н. В. Журавлева, С. А. Зуденкова, В. В. Копилко ; РГУТиС. – М., 2012. – С.35.
9. Измествьева О.А. Направления использования финансово-информационной сферы для реализации внутрифирменных резервов коммерческой организации// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 4. С. 222-225.
10. Коваленко О.Г. Управление финансовой устойчивостью предприятия//Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 13-16.
11. Коваленко О.Г. Финансовое оздоровление коммерческих организаций на основе управления денежными потоками//автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Тольятти, 2009.
12. Корнилова Л. М. Организационно-экономические факторы повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов/ Л. М. Корнилова, О. В. Елагина, Н. В. Борисова. — СПб. : изд-во политех. ун-та, 2011. – С.8.
13. Курилов К.Ю., А.А. Курилова. К вопросу определения финансового механизма управления, его содержания и основных элементов //Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2012. №11. С. 24-31.
14. Курилова А.А. Финансовый механизм управления затратами и принципы его формирования и реализации на предприятиях ав-

- томобилестроения на основе теории активных систем // Аудит и финансовый анализ. 2010. - № 6. С. 310-319.
15. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
  16. Макшанова Т.В. Дефиниция понятия депозитарной расписки// В мире научных открытий. 2011. № 10-2. С. 932.
  17. Омельченко В.И. Финансовая устойчивость коммерческих организаций: сущность, понятия, способы оценки//Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 43-50.
  18. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий : учеб. пособие / Г. В. Савицкая.– Минск : Новое знание, 2011. – С.254.
  19. Тен А. В. Инструменты поддержки принятия решений по обеспечению устойчивого функционирования и развития коммерческой организации. – М. : Экономическая газета, 2012. – С.6.
  20. Швецова Н.К., Егошина М.Н. Методические подходы к управлению финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса//Вестник Чувашского университета. 2014. № 1. С. 285-287.
  21. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
  22. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
  23. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.
  24. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises

financial management // Life Science Journal .- 2014.- Vol. 11, No.9, - P. 333-336.

#### List of literature

1. Abrahamian, A., Kovalenko OG Theoretical representation of a category «cash flows»/A. Abrahamian, OG Kovalenko//Young scientist. 2012. -№ 1. -S. 84-86.
2. Azilian A.N. Legal dictionary: 8250 terms / A.N. Azilian. M: In-t of the new economy. 2010. - S.
3. A. Ayupov, Kovalenko OG Directions and methods of the organization of cash flows in the system of anti-crisis financial management// Economics and management. - 2009. - № 3.6. - S. 57-60.
4. Bekrenev Century A. Financial sustainability of the organization. Problems of analysis and diagnosis / Century A. Bekrenev. - M. : Dashkov and Co, 2012. - 60 S.
5. Davidyants D. E. Financial stability of the organization: theory, assessment, a common condition, optimum / A.. Davidyants, N. A. Davidyants. - Stavropol : Renaissance : SIAU FPGTU, 2008. - S.13
6. Dudin MN, NV Ljasnikov Foreign experience of innovation development as the basis for improving the competitiveness of business organizations in a knowledge economy (knowledge economy) // economy. Issues of innovation development. M. : Publisher of Sciences, 2012. № 5. S. 172-176.
7. Demchuk I.N. Financial stability as a complex category of economic analysis//Siberian financial school. 2008. № 5. С. 146-149.
8. Zhuravleva N. Century Financial stability of the enterprises of sphere of services: theoretical and methodological aspects of the monograph. / N. Century Zhuravlev, S. A. Zudenkov, Centuries Of Copilco ; RGUTiS. - M, 2012. - P.35.
9. Izmetiev O.A. Directions for the use of financial information services for the implementation of internal reserves of the commercial organization// Vector of science of Tolyatti state University. 2010. № 4. С. 222-225.
10. Kovalenko OG Management of financial stability of the enterprise//Karelian scientific journal. 2013. № 4. С. 13-16.

11. Kovalenko OG Financial recovery of commercial organizations on the basis of cash flow management//the dissertation on competition of a scientific degree of candidate of economic Sciences / Samara state economic University. Togliatti, 2009.
12. L. Kornilov M. Organizational-economic factors of increase of financial stability of economic entities/ L. M. Kornilov, O. Century Elagina, N. Century Borisov. - SPb. : publishing house of the University. University, 2011. - P.8.
13. Kurilov KU, A.A. Kurilov. To the question of definition of a financial management mechanism, its contents and the main elements //Financial analyst: Problems and solutions. 2012. №11. С. 24-31.
14. Kurilova A.A. Financial mechanism for cost management and the principles of its formation and implementation at the enterprises of motor industry on the basis of the theory of active systems // Audit and financial analysis. 2010. -№ 6. С. 310-319.
15. Ljasnikov NV, Dudin MN Modernization of the innovation economy in the context of the formation and development of venture capital market // Social Sciences. M. : Publisher «of Sciences», 2011. № 1. pp 278-285
16. Maksanova T.V. the concept of Depositary receipts// In the world of scientific discovery. 2011. № 10-2. С. 932.
17. Omelchenko V.I. Financial stability of the commercial organizations: the nature, definitions, assessment methods of//the Bulletin of the Rostov state economic University (rinkh). 2013. № 3 (43). С. 43-50.
18. Savitskaya Century, Analysis of economic activity of enterprises : textbook. manual / Year / Century Savitskaya.- Minsk : New knowledge, 2011. - S.
19. Ten A. C. Tools to support decision making for the sustainable functioning and development of the commercial organization. - M : Economic newspaper, 2012. - P.6.
20. Shvetsova N., Egoshina M.N. Methodical approaches to the management of financial stability of the enterprise in the conditions of financial crisis//the Bulletin of the Chuvash state University. 2014. №. 1. С. 285-287.
21. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
22. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
23. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.

24. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal .- 2014.- Vol. 11, No.9, - P. 333-336.

**Бараненко С.П.,**  
д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

**Baranenko S.P.,**  
Doctor of Economic Sciences, professor, Russian Academy of Entrepreneurship

**Бусыгин А.К.,**  
соискатель, Российская академия предпринимательства

**Busygin A.K.,**  
soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: aspirant@rusacad.ru

**Бараненко С. П.,**  
доктор экономических наук, профессор

**Baranenko S. P.,**  
Doctor of Economic Sciences, professor

**Бусыгина А. В.,**  
соискатель

**Busygina A. V.,**  
soiskatel'

## ПРИНЦИПЫ СОСТАВЛЕНИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ХОЛДИНГА

### BASIS OF PREPARATION AND AUTOMATION OF THE CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS OF THE HOLDING

*В статье рассматривается порядок формирования консолидированной финансовой отчетности холдинга на основе международных стандартов финансовой отчетности. Отмечаются особенности осуществления инвестором контроля над объектом инвестиций, понятие значимой деятельности, принципы консолидации элементов финансовой отчетности. Предложения, связанные с формированием консолидированной финансовой отчетности корпораций содержатся в ряде публикаций, однако, принятие новых нормативных документов, вызывает необходимость дополнительного исследования проблемы.*

*This article discusses the procedure of forming the consolidated financial statements of the holding company on the basis of international financial reporting standards. Features of the implementation of the investor control over the investee, the concept of significant activity, the principles of consolidation of financial statements. Proposals related to the formation of the consolidated financial statements of corporations are contained in a number of publications, however, the adoption of new regulations, causing the need for more research problem.*

**Ключевые слова.** Консолидированная финансовая отчетность, холдинг, подготовка консолидированной отчетности, автоматизация.

**Keywords.** Consolidated financial statements, the holding company, the preparation of consolidated financial statements, automation.

Намерение собственников холдинга получить инвестиции, необходимые для реализации длительных проектов подразумевает в обязательном порядке обеспечение прозрачности бизнеса и публичности компании. В рамках решения этой задачи может понадобиться проведение реструктуризации компании с целью перехода от существующей структу-

ры к юридически прозрачной и экономически обоснованной. В условия подготовки к IPO входят формирование консолидированной финансовой отчетности холдинга по российским и международным стандартам (МСФО), а также ее аудит, внедрение современных корпоративных стандартов управления и другие требования [1]. Основное назначение консолидированной финансовой отчетности – систематизация информации для принятия инвестиционных решений. Корпорации, формирующие консолидированную финансовую отчетность, также обязаны составлять бухгалтерскую финансовую отчетность юридического лица, в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» [10]. Определение консолидированной финансовой отчетности, понятие контроля над инвестицией и другие базовые определения раскрываются в МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность», заменяющего ранее действующий МСФО (IAS) 27 «Консолидированная финансовая отчетность» [2].

Консолидированная финансовая отчетность холдинга готовится в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) исходя из принципа оценки по фактическим затратам.

Рассмотрим практику подготовки консолидированной финансовой отчетности на примере холдинга ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ». ОАО ХК «Металлоинвест» – один из крупнейших производителей и поставщиков ЖРС и ГБЖ в мире и ведущий производитель ЖРС в Европе и СНГ [3]. Общество зарегистрировано Московской Регистрационной Палатой 08 ноября 2000 года за № 103.931 с наименованием Закрытое акционерное общество «Газметалл» (ЗАО «Газметалл»). 28 марта 2008 года внесены изменения в учредительные документы общества, связанные со сменой наименования на Закрытое акционерное общество «Холдинговая компания «Металлоинвест» (ЗАО «ХК «Металлоинвест»), свидетельство о внесении записи в единый государственный реестр юридических лиц серия 77 № 010261047 от 28 марта 2008 года. 04 июня 2008 года зарегистрированы изменения в учредительные документы общества, связанные со сменой типа общества на открытое акционерное общество (ОАО «ХК «Металлоинвест»), свидетельство о внесении записи в единый государственный реестр юридических лиц серия 77 № 010856177 от 04 июня 2008 года.

Структуру уставного капитала ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» можно представить следующим образом (рис. 1).

ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» учитывает операции с неконтролирующей долей участия как операции с владельцами капитала Группы. При

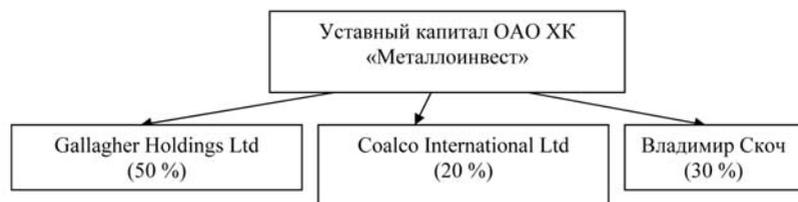


Рис. 1. Структура уставного капитала ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ»

приобретении неконтролирующей доли участия разница между уплаченным вознаграждением и соответствующей приобретенной долей балансовой стоимости чистых активов дочерней компании вычитается из суммы капитала. Прибыли или убытки от выбытия неконтролирующей доли участия также отражаются в составе капитала.

На каждую отчетную дату руководство ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» определяет наличие признаков обесценения основных средств. Амортизация основных средств рассчитывается линейным методом с целью равномерного отнесения первоначальной стоимости на их ликвидационную стоимость в течение расчетного срока их полезного использования.

Таблица 1

Метод начисления амортизации в ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ»

Показатель	Срок полезного использования (годы)
Здания	7–50
Машины и оборудование	3–25
Транспортные средства	5–20
Прочее	2–10

Затраты по кредитам и займам, непосредственно связанные с приобретением, строительством или производством активов, подготовка которых к предполагаемому использованию или продаже требует значительного времени (квалифицируемые активы), капитализируются в составе стоимости таких активов, если начало капитализации приходится на 1 января 2009 г. или позднее этой даты.

ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» оценивает гудвил на предмет обесценения не реже одного раза в год, а также при наличии признаков обесценения. Гудвил распределяется между генерирующими единицами (группами активов, генерирующими денежные средства) или группами

генерирующих единиц, которые, как ожидается, получают преимущества синергии объединения бизнеса.

Затраты на разведку и оценку месторождений включают лицензии и прочие расходы, понесенные ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» в связи с разведкой и оценкой минеральных запасов до проведения оценки технико-экономической обоснованности и коммерческой целесообразности добычи минеральных ресурсов. Затраты, связанные с приобретением лицензий, отражаются как активы по разведке и оценке месторождений. Затраты на разработку месторождений включают издержки, непосредственно связанные со строительством производственных мощностей и соответствующей инфраструктуры, и накапливаются отдельно по каждому перспективному участку. Затраты на разработку месторождений капитализируются и отражаются как компонент основных средств или нематериальных активов в зависимости от обстоятельств. Затраты на разработку месторождений амортизируются с момента начала коммерческого производства.

Права на разработку месторождений полезных ископаемых, приобретенные в ходе объединения бизнеса, отражаются согласно положениям МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» [4] по справедливой стоимости на дату приобретения на основании оценки их справедливой стоимости. Прочие права и лицензии на добычу полезных ископаемых отражаются по фактической стоимости.

Права на добычу полезных ископаемых представляют собой права, признанные в результате приобретения МГОКа в декабре 2006 г., которые обеспечивают доступ к запасам, которые можно будет разрабатывать в течение периода свыше 100 лет.

ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» распределяет свои финансовые активы по следующим учетным категориям: а) займы и дебиторская задолженность; б) финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи; в) финансовые активы, удерживаемые до погашения; г) финансовые активы, отражаемые по справедливой стоимости через счет прибылей и убытков. Отнесение финансового актива к определенной категории зависит от цели, с которой такие активы были приобретены. Руководство определяет классификацию финансовых активов в момент их первоначального признания.

Изменения справедливой стоимости денежных ценных бумаг с номиналом в иностранной валюте, классифицированных как имеющиеся в наличии для продажи, распределяются между курсовыми разницами, связанными с изменением амортизированной стоимости ценной бумаги и прочими изменениями балансовой стоимости ценной бумаги.

В случае продажи или обесценения ценных бумаг, которые относятся к ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи, накопленная сумма корректировок по справедливой стоимости исключается из состава прочего совокупного дохода и переносится в состав «прибылей и убытков от инвестиционных ценных бумаг» по счету прибылей и убытков за период. Процентный доход по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи, рассчитывается на основе метода эффективной процентной ставки и отражается в отчете о прибылях и убытках в составе прочего дохода. Дивиденды по долевым инструментам, имеющимся в наличии для продажи, отражаются в отчете о прибылях и убытках по статьям прочего дохода в момент установления права ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» на получение выплат.

В конце каждого отчетного периода ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» оценивает наличие объективных признаков обесценения финансового актива или группы финансовых активов: например, существенные финансовые трудности эмитента или должника; неспособность должника выполнить платежные обязательства или уклонение от выполнения обязательств в отношении процентов или основной суммы задолженности; существенное или длительное уменьшение справедливой стоимости долевой ценной бумаги ниже стоимости ее приобретения. Убытки от обесценения отражаются в отчете о прибылях и убытках за отчетный год в момент их возникновения в результате одного или нескольких событий, имевших место после первоначального признания финансового актива.

ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» распределяет свои финансовые обязательства по следующим категориям: а) удерживаемые для торговли, в которые также входят финансовые производные инструменты, и б) прочие финансовые обязательства. Производные инструменты оцениваются по справедливой стоимости с отнесением прибылей и убытков от ее изменения на отчет о прибылях и убытках.

Налог на прибыль рассчитывается на основании налогового законодательства, действующего или по существу принятого на конец отчетного периода в странах, в которых ведут операционную деятельность и получают налогооблагаемую прибыль дочерние и ассоциированные компании, в основном, на основании российского законодательства. Расходы/возмещение по налогу на прибыль включают текущий и отложенный налоги и признаются в отчете о прибылях и убытках за год, если они не относятся к операциям, которые признаются в составе прочего совокупного дохода или непосредственно в составе капитала. В таком случае налог также признается в составе прочего совокупного дохода или непосредственно в составе капитала соответственно.

Руководство ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» проводит переоценку неопределенных налоговых позиций Группы на конец каждого отчетного периода.

В тех случаях, когда ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» ожидает возмещения затрат, например, по договору страхования, сумма возмещения отражается как отдельный актив, при условии, что получение такого возмещения практически бесспорно.

Функциональной валютой каждой из компаний ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ», включенных в консолидированную финансовую отчетность, является валюта, используемая в экономике страны, в которой компания осуществляет свою деятельность. Функциональной валютой Компании и валютой представления отчетности Группы является национальная валюта Российской Федерации – российский рубль («руб.»).

Денежные активы и обязательства пересчитываются в функциональную валюту каждой отдельной компании по официальному обменному курсу Центрального банка Российской Федерации («ЦБ РФ») на соответствующие отчетные даты. Прибыли и убытки от курсовых разниц, возникающие при осуществлении расчетов и пересчете денежных активов и обязательств в функциональную валюту отдельной компании по официальным курсам, установленным на конец года, отражаются в отчете о прибылях или убытках. Пересчет по обменным курсам на конец года не проводится в отношении неденежных статей баланса, которые оцениваются по первоначальной стоимости.

Изменения справедливой стоимости денежных ценных бумаг с номиналом в иностранной валюте, классифицированных как имеющиеся в наличии для продажи, распределяются между курсовыми разницами, связанными с изменением амортизированной стоимости ценной бумаги, и прочими изменениями балансовой стоимости ценной бумаги. Курсовые разницы, относящиеся к изменению амортизированной стоимости, отражаются в отчете о прибылях и убытках, а прочие изменения балансовой стоимости отражаются в составе прочего совокупного дохода.

Гудвил и корректировки по справедливой стоимости, возникающие при приобретении зарубежной компании, отражаются как активы и обязательства иностранной компании и пересчитываются по курсу на отчетную дату.

Выручка от продажи товаров признается на момент перехода рисков и выгод, связанных с правом собственности на товары, обычно в момент отгрузки товаров. Если Группа берет на себя обязательство доставить товары до определенного места, выручка признается на момент переда-

чи товаров покупателю в пункте назначения. Выручка от оказания услуг признается в том периоде, когда услуги были предоставлены.

Краткосрочные вознаграждения сотрудникам. Начисление заработной платы, взносов в пенсионный фонд Российской Федерации, фонды медицинского и социального страхования, оплачиваемого ежегодного отпуска и отпуска по болезни, премий, а также неденежных льгот (таких как услуги здравоохранения и детских садов) проводится в том отчетном периоде, когда услуги, определяющие данные виды вознаграждения, были оказаны сотрудниками Группы; при этом соответствующие суммы отражаются по статьям операционных расходов в составе затрат на оплату труда.

Пенсионные и прочие выплаты пенсионерам. У компаний Группы имеются как фондируемые, так и нефондируемые планы выплат сотрудникам после выхода на пенсию. Как правило, пенсионные планы с установленными выплатами определяют сумму пенсионных выплат, которую получит сотрудник при выходе на пенсию и которая обычно зависит от одного или более факторов, таких как возраст, стаж и уровень заработной платы.

Некоторые компании Группы предоставляют своим пенсионерам льготы по медицинскому обслуживанию и другие. Право на такие льготы обычно предоставляется в случае, если сотрудник продолжал работать в компании до пенсионного возраста и проработал установленный минимум лет. Ожидаемые затраты по данным льготам начисляются в течение периода работы сотрудника с использованием такой же методологии, как и в пенсионных планах с установленным размером выплат. Актуарные прибыли и убытки, возникающие в результате корректировок на основе опыта, и изменения в актуарных допущениях признаются в составе прочего совокупного дохода по мере их возникновения. Оценка данных обязательств проводится ежегодно независимыми квалифицированными актуариями.

Операционная аренда. Когда Группа выступает в роли арендатора по договору аренды, не предусматривающему переход от арендодателя к Группе существенных рисков и выгод, возникающих из права собственности, общая сумма арендных платежей, включая выплаты в связи с ожидаемым расторжением договора аренды, отражается в составе прибылей или убытков равномерно в течение всего срока аренды.

В случаях, когда активы сдаются на условиях операционной аренды, дебиторская задолженность по арендным платежам учитывается как арендный доход с применением линейного метода в течение всего срока аренды.

Внеоборотные активы, отнесенные к категории удерживаемых для продажи. Внеоборотные активы и группы выбытия (которые могут включать как внеоборотные, так и оборотные активы) классифицируются в отчете

о финансовом положении как «Внеоборотные активы, удерживаемые для продажи», если их балансовая стоимость будет возмещена преимущественно в ходе реализации (включая потерю контроля над дочерней компанией, владеющей активами) в течение двенадцати месяцев после отчетной даты. Активы переклассифицируются при следующих условиях: (а) активы имеются в наличии для незамедлительной продажи в их текущем состоянии; (б) руководство Группы утвердило и начало активное выполнение программы по поиску покупателя; (в) проводится активное позиционирование активов на рынке для продажи за оптимальную цену; (г) реализация предполагается в течение одного года и (д) отсутствует вероятность того, что в план продажи будут внесены значительные изменения или что выполнение плана будет отменено.

Группа выбытия включает активы (оборотные или внеоборотные), подлежащие выбытию, путем продажи или иным способом единой группой в процессе одной операции продажи, и обязательства, непосредственно связанные с теми активами, которые будут переданы в процессе этой операции. Гудвил учитывается в составе группы выбытия в том случае, если группа выбытия включает актив в составе единицы, генерирующей денежные потоки, на которую при приобретении был распределен гудвил.

Основные средства, удерживаемые для продажи, или группы выбытия в целом оцениваются по наименьшей из их балансовой или справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу. Основные средства, удерживаемые для продажи, не подлежат амортизации. Стоимость переклассифицированных внеоборотных финансовых инструментов и отложенных налогов не подлежит списанию до наименьшей из их оценок по балансовой или справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу.

Обязательства, непосредственно связанные с группой выбытия и передаваемые при выбытии, подлежат переклассификации и отражаются в консолидированном отчете о финансовом положении отдельной строкой.

Отчетность по сегментам. Операционные сегменты отражаются в отчетности в форме, соответствующей требованиям внутренней отчетности, предоставляемой главному руководящему органу, ответственному за принятие операционных решений. Те сегменты, выручка, финансовые результаты или активы которых составляют 10% или более от всех сегментов, отражаются в отчетности отдельно.

Прибыль на акцию. Прибыль на акцию определяется путем деления прибыли или убытка, причитающихся акционерам Компании, на средневзвешенное количество акций участия, находившихся в обращении в течение отчетного года.

Для решения многих задач, из числа описанных выше, фирма «1С» предлагает программный продукт «1С:Консолидация 8». Данный программный продукт позволяет автоматизировать сбор и централизованное хранение отчетов бизнес-единиц, входящих в холдинг, консолидацию управленческой и бухгалтерской отчетности. С его помощью можно реализовать бюджетное управление как отдельными компаниями, так и группами компаний. Программа позволяет трансформировать отчетность, сформированную по одним стандартам, в отчетность по другим стандартам – РСБУ, МСФО, US GAAP и т.д.

Целью внедрения программного решения «1С:Консолидация 8» является получение эффективного инструмента формирования и предоставления консолидированной финансовой отчетности компаний группы в стандарте Общепринятых принципов бухгалтерского учета США либо Международных стандартов финансовой отчетности [5].

Основными требованиями, которые позволяют провести обоснованный выбор программного решения для группы, являются:

- обеспечение однократного сбора исходных данных из различных систем – источников, используемых в компаниях группы;
- сокращение времени на подготовку пакетов информации для перекладки и консолидации;
- возможность контроля качества исходных данных для консолидации (автоматизация механизма проверки входящих данных);
- наличие механизмов трансформации и реклассификации данных;
- наличие механизмов консолидации (сверка и элиминация внутрифирменных расчетов, расчет доли меньшинства, расчет деловой репутации, перенос корректирующих проводок);
- сокращение сроков проведения аудита за счет повышения прозрачности процессов перекладки и консолидации;
- обеспечение формирования аналитической отчетности;
- возможность организовать работу в многопользовательском режиме и в режиме удаленного доступа;
- обеспечение авторизации пользователей и регламентации доступа к данным;
- поддержка версионности и историчности данных;
- прогнозирование результатов деятельности группы.

Результирующими документами процесса консолидации должны явиться:

- консолидированная финансовая отчетность (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет о движении капитала);
- отчеты с аналитическими расшифровками статей баланса и отчета о прибылях и убытках, а также расшифровка оборотов внутри группы;
- отчет о проведении корректирующих и элиминирующих корректировок.

Помимо формирования корпоративной отчетности актуальной задачей для холдинговых компаний является также внедрение таких современных управленческих и информационных технологий.

Рынок предлагает большое разнообразие ERP-систем и надстроек к ним, которые обеспечивают: интеграцию практически всех бизнес-процессов; единый интерфейс для всех пользователей; единую базу данных с постоянным доступом; полноценное программное обеспечение с возможностью гибкой настройки под нужды любой компании.. В целях автоматизации процесса подготовки консолидированной финансовой отчетности группы могут быть рассмотрены три платформы, а именно: SAP SEM-BCS (Strategic Enterprise Management – Business Consolidation System); Cognos Consolidation; Hyperion Enterprise.

Сопоставим возможности этих платформ в табл. 2.

Таблица 2

**Сопоставление возможностей специализированных систем консолидации в целях разработки ИСУ [6]**

Параметр	SAP SEM-BCS	Cognos Consolidation	Hyperion Enterprise
Модель данных	Гибкость (определяемая пользователем модель данных с неограниченным количеством аналитических признаков)	Статичность (предопределенная модель данных с ограниченным количеством аналитических признаков)	Статичность (предопределенная модель данных, отсутствие аналитических признаков)
Интеграция с другими компонентами приложения (в целях планирования и бюджетирования)	Полная интеграция посредством использования единой базы данных	Требуются дополнительные настройки для перемещения данных	Требуются дополнительные настройки для перемещения данных

Продолжение таблицы 2

Параметр	SAP SEM-BCS	Cognos Consolidation	Hyperion Enterprise
Интеграция с хранилищем данных	Полная интеграция (хранилище является базой данных, на которой строится процесс консолидации)	Хранилище данных является отдельным продуктом и требует физической загрузки информации из приложения	В качестве СУБД используется ORACLE. Для создания многомерного хранилища используется отдельный продукт ESSBASE
План счетов	Возможно любое количество планов счетов (например, для консолидации по РСБУ, ОПБУ, США, МСФО)	Один план счетов	Нет информации
Дополнительная аналитика к плану счетов	Данные на счетах могут быть детализованы на базе неограниченного количества аналитических признаков, определяемых пользователем	Данные на счетах могут быть детализованы только по одному аналитическому признаку одновременно, однако такие счета не могут использоваться во внутригрупповых оборотах	Данные на счетах не могут быть детализованы по дополнительным аналитическим признакам. Вся аналитика должна быть закодирована в плане счетов, что делает его достаточно громоздким
Наличие иерархий	Любой аналитический признак в отчетности может быть представлен в виде иерархии	Иметь иерархии могут только счета и компании	Только компании могут иметь иерархии
Настройка алгоритмов мероприятий консолидации	Осуществляется без программирования с использованием специальных шаблонных методов SAP	Необходимо прибегать к использованию формул и внутреннего языка программирования	Необходимо прибегать к использованию формул и внутреннего языка программирования
Исключение внутрифирменной задолженности	Проводки осуществляются в исходных компаниях с указанием всего доступного уровня аналитики	Должна быть создана специальная техническая консолидирующая компания, в которую сначала сводятся все отчетные данные компаний и в которой выполняются консолидирующие проводки	Должна быть создана специальная техническая консолидирующая компания, в которую сначала сводятся все отчетные данные компаний и в которой выполняются консолидирующие проводки

Окончание таблицы 2

Параметр	SAP SEM-BCS	Cognos Consolidation	Hyperion Enterprise
Консолидация капитала	Большой спектр автоматических проводок без программирования (выделение доли меньшинства, расчет гудвила)	Отдельные функции для консолидации капитала не предусмотрены	Отдельные функции для консолидации капитала не предусмотрены
Многовалютность	Каждая компания может иметь свою внутреннюю валюту	Внутренней валюты для компаний не предусмотрено	Нет информации
База данных проводок	Каждая проводка (ручная либо автоматическая) сохраняется как отдельный документ в базе данных проводок с указанием, кто и когда выполнил эту проводку	Автоматические проводки исключения внутрифирменных расчетов не регистрируются в отдельной базе данных проводок, а просто изменяют итоговые данные	Автоматические проводки исключения внутрифирменных расчетов не регистрируются в отдельной базе данных проводок, а просто изменяют итоговые данные
Визуальный контроль процесса консолидации	Существует монитор консолидации – единый пульт управления пошаговым выполнением процесса консолидации и визуального контроля	Консолидация выполняется посредством расчета, то есть единым методом	Консолидация выполняется единственным действием
Отчетность	Динамические OLAP-отчеты с возможностью навигации по всей глубине аналитики. Возможность интерфейса «отчет-отчет» (например, для перехода к просмотру сделанных проводок)	Статистические отчеты. Нет возможности посмотреть отчет по проводкам	Статистические отчеты. Нет возможности посмотреть отчет по проводкам

На основе проведенного сравнения можно заключить, что платформа SAP SEM-BCS наиболее подходит для использования в группе компаний и полностью отвечает выдвинутым выше требованиям, поскольку продукты SAP:

- реализуют огромный опыт в автоматизации информации группы компаний;
- применимы для вертикально интегрированных структур;
- полностью локализованы;
- неоднократно внедрялись в России и, следовательно, апробированы в наших условиях.

Для автоматизации бизнес-процессов компании ОАО ХК «МЕТАЛЛО-ИНВЕСТ» может быть предложено следующее решение: бухгалтерский и налоговый учет вести на платформе «1С:Предприятие 8.1», для консолидации и анализа управленческой информации использовать решение на основе SAP SEM-BCS.

1С:Консолидация 8 - программа для стратегического управления бюджетом и финансами предприятия, автоматизации задач, связанных с формированием и анализом отчетности чаще всего холдинга (несколько юридических лиц), филиальных подразделений, а также отдельных компаний. Позволяет автоматизировать бюджетирование, управленческий учет и сделать консолидацию отчетности в единую базу данных.

После выбора системы для разработки эффективного инструмента принятия решений по внедрению ИСУ необходимо создать организационную структуру, например, такую, как на рисунке 2.



Рис. 2. Организационная структура проекта

Взаимодействие организационных единиц можно продемонстрировать такой последовательностью шагов:

- управляющий совет проекта формулирует конкретные задачи по достижению цели проекта;

- специалисты предлагают решения;
- управляющий совет рассматривает, согласовывает и утверждает (или отправляет на доработку) проектное решение.

Работы по внедрению целесообразно организовать в составе совместной группы, включающей специалистов как исполнителя, так и заказчика.

Сотрудники исполнителя:

- интервьюируют потенциальных пользователей ИСУ;
- формулируют и направляют информационные запросы;
- анализируют полученную информацию;
- разрабатывают проект;
- выполняют настройку системы;
- проводят тестирование системы и устраняют выявленные недоработки;
- оформляют сопроводительную документацию;
- передают систему в эксплуатацию.

Сотрудники заказчика:

- подготавливают и предоставляют информацию по запросам исполнителя;
- участвуют в разработке проекта;
- принимают участие в настройке системы;
- участвуют в тестировании системы и готовят замечания по его результатам;
- изучают сопроводительную документацию;
- принимают систему в эксплуатацию.

Результатом работы сотрудников становится утвержденное решение или группа проектных решений по технологической реализации конкретной задачи в рамках автоматизации процесса составления консолидированной финансовой отчетности, а также ряд организационных мероприятий, направленных на поддержание принятого решения.

После утверждения организационной структуры проекта необходимо определить этапы его реализации.

Весь комплекс работ по внедрению программного решения «1С: Консолидация 8» для группы компаний ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» целесообразно разбить на этапы:

- предварительный;
- анализ текущих бизнес-процессов;

- проектирование;
- реализация проекта;
- подготовка проекта к передаче в эксплуатацию.

Предполагаемая длительность реализации проекта составляет три месяца. Проект включает в себя следующие стадии:

1. разработка методики (схемы консолидации, порядка расчетов, порядка документооборота и т.д.);
2. подготовка и реализация перечня работ;
3. подготовка к опытной эксплуатации;
4. опытная эксплуатация на реальных данных.

Строго определенная последовательность действий позволяет на каждом этапе достичь конкретного результата, что в целом приводит к успешному запуску проекта [7]. Рассмотрим основные мероприятия, проводимые в рамках каждого этапа, подробнее.

**Этап 1.** предварительный. Проводимые мероприятия, нацеленные на обеспечение необходимых условий выполнения проекта, включают формирование проектных групп, создание структуры управления проектом, разработку и согласование регламента ведения проектных работ, оценку стоимости проекта, определение и согласование организационных и функциональных рамок проекта, разработку общего плана проекта и детального плана следующего этапа.

Результаты проведенных мероприятий необходимо зафиксировать в уставе проекта по пунктам:

- основные цели, проблемы, задачи;
- организационные рамки проекта (перечень организационных подразделений, деятельность которых будет рассмотрена в ходе выполнения проекта);
- функциональные рамки проекта (перечень основных бизнес-процессов и функций, которые будут рассматриваться как подлежащие автоматизации);
- обязанности сотрудников;
- регламент ведения проекта;
- план выполнения проекта.

**Этап 2.** Анализ бизнес-процессов. Формируется перечень бизнес-процессов и уточняются рамки проекта, анализируются текущие бизнес-процессы, определяются их особенности.

Результаты этапа необходимо оформить в виде рабочих материалов (которые послужат основой для следующего этапа) по группам:

- уточненный список бизнес-процессов;
- график интервью с «владельцами» бизнес-процессов;
- отчеты о проведенных интервью, содержащие общее описание бизнес-процессов, перечни входящих и исходящих документов, а также списки организационных подразделений, участвующих в выполнении каждого бизнес-процесса.

Документирование существующих бизнес-процессов обеспечит возможность последующего корректного отражения хозяйственной деятельности и создаст основу для принятия решений о возможных их изменениях.

**Этап 3.** Проектирование. Основной задачей данного этапа является создание модели – описания реализации бизнес-процессов в ИСУ. Выясняется состав организационных структур для отражения их деятельности в ИСУ, производятся базовые настройки системы и моделируются основные бизнес-процессы и функции, в результате чего создается прототип будущей ИСУ.

Определяется состав и объем дополнительных разработок по бизнес-процессам и функциям.

**Этап 4.** Реализация проекта. Задача этапа – создание работающей ИСУ, отвечающей требованиям заказчика, ее тестирование и подготовка сопутствующей документации (инструкций).

**Этап 5.** Подготовка к передаче в эксплуатацию. В рамках этого этапа разрабатывается план перевода ИСУ в эксплуатацию, производится загрузка входящих данных, дополнительных данных и справочников, пользователи обучаются работе с новой системой.

Любая автоматизация может быть рассмотрена под углом зрения сроков, стоимости и результата. Важно подобрать не только оптимальные параметры для каждого элемента, но и свести к минимуму риск их изменений.

Проектные риски заключаются в том, что неопределенные события в будущем могут оказать негативное воздействие на все составляющие, и чем масштабнее и сложнее проект, тем больше рисков ему сопутствует [8].

Назовем основные риски, характерные для проектов по автоматизации процесса формирования консолидированной финансовой отчетности группы компаний.

**Риск 1.** Слабая заинтересованность менеджмента головной компании. Консолидированная финансовая отчетность является публичной,

ее достоверность и своевременность чрезвычайно важны для принятия решений собственниками и инвесторами. В этой связи проекту по автоматизации процесса формирования консолидированной финансовой отчетности должно быть уделено больше внимания, нежели другим бизнес-процессам компании. Смена ключевых фигур проекта может существенно повлиять на его ход и результаты. Поэтому при заключении договора на внедрение автоматизированной системы необходимо предусматривать возможность изменения состава команды как со стороны исполнителя, так и со стороны заказчика, замены кого-то из участников и переноса сроков проекта. Такая предусмотрительность позволит избежать штрафных санкций, которые выставляются при затягивании сроков проекта по вине одной из сторон.

**Риск 2.** Неправильный выбор системы или исполнителя. Многие компании предлагают услуги по написанию методологии (без автоматизации процесса) либо по автоматизации проекта (без методологической поддержки). Обычно консультанты-методологи лишь разрабатывают регламенты, которые на поверку оказываются не актуальными, так как не учитывают специфику внедряемой платформы. А программисты чаще всего не разбираются в методике и полагают, что заказчик сам ее разработает (но без знания специфики программы это практически невозможно). При определении требований к ИСУ стоит сосредоточиться на объективных характеристиках выбираемого базового решения, его пригодности именно для формирования консолидированной финансовой отчетности, а не на известности производителя программного продукта. Кроме того, при выборе системы нужно учитывать не только текущие потребности, но и среднесрочные перспективы (возможность изменения состава группы). Подходить к выбору специалистов-исполнителей нужно серьезно. Такие сотрудники должны иметь подтвержденный проектный опыт и высокий уровень профильных знаний. Если в отношении кого-то из них возникают сомнения, следует привлечь для отбора исполнителей независимых консультантов.

**Риск 3.** Недостаточное участие заказчика в проекте. Без активного участия заказчика проект обречен на неудачу. По возможности обязанности сотрудников на время выполнения проекта необходимо перераспределять. Если в составе команды заказчика нет специалистов по международным стандартам, участвовавших в формировании консолидированной финансовой отчетности, то говорить о полноценном участии их в проекте не приходится. Кроме того, специалисты заказчика должны иметь хотя бы базовые представления об ИСУ, чтобы формулировать требования к ней, либо воспользоваться услугами консультанта. Спе-

циалисты компаний должны стать единой проектной командой, ориентированной на общую цель – успешное внедрение проекта. Излишние барьеры между участниками проекта ведут, как минимум, к затягиванию сроков внедрения, максимум – к провалу.

**Риск 4.** Непредсказуемость стоимости, объема и сроков проекта. Контракт, в котором прописаны только сумма и сроки, но не объем работ, – весьма рискованный вариант его юридического оформления. Оптимальным представляется заключение дополнительного соглашения на каждый этап, четко прописывающего его содержание, порядок приемки и оплаты работы. Обычно дополнительными соглашениями сопровождаются: предпроектные работы (определение рамок проекта, формирование требований); разработка информационной системы (тестирование, подготовка пользовательской документации); ввод системы в эксплуатацию.

**Риск 5.** Недостаточное внимание к тестированию системы. Все программы нуждаются в тестировании. Выделяют несколько групп тестов: функциональные, нагрузочные и интеграционные. Функциональные тесты помогают рассмотреть типичные варианты использования системы. В ходе приемо-сдаточных испытаний необходимо протестировать планируемые процедуры закрытия периода и процесса подготовки отчетности, что позволит оценить сроки закрытия, определить порядок взаимодействия между сотрудниками. Нагрузочные тесты дадут возможность убедиться, что при сильной нагрузке производительность системы не станет причиной несвоевременного закрытия периода. Интеграционные тесты гарантируют взаимодействие между различными подсистемами и являются завершающим этапом проверки. К процессу тестирования необходимо привлечь ключевых сотрудников головной компании.

**Риск 6.** Слабая интеграция информационной системы с бизнес-процессами компании. Необходимо обеспечить качественное обучение сотрудников, скорректировать должностные инструкции и регламенты с учетом возможностей нового инструмента подготовки отчетности. Все это позволит сгладить процесс перехода на новую систему, избежать возникновения конфликтных ситуаций между сотрудниками различных подразделений и срыва подготовки консолидированной финансовой отчетности.

Во избежание всех перечисленных рисков руководству головной компании следует ответственно подойти к внедрению ИСУ, памятуя о том, что ее внедрение для группы позволит формировать консолидированную финансовую отчетность и управленческую консолидированную отчетность в соответствии с подходами ОПБУ США (МСФО), существенно повысить оперативность подготовки промежуточной и годовой консолидирован-

ной финансовой отчетности, сократить время на ее аудит, обеспечить большую точность и оперативность расшифровок и получение дополнительных аналитических данных, раскрывающих показатели отчетности, реализовать возможность формирования управленческой консолидированной информации по субхолдингам, отчетным и управленческим сегментам, в том числе в различных валютах. Особо следует отметить, что в случае изменения состава группы наличие информационной системы консолидации отчетности не только послужит гарантией от затягивания сроков формирования отчетности, но и позволит подготавливать отчетность без сбоев и минимизировать влияние субъективных факторов.

В информационную систему на базе «1С:Консолидация 8» предлагается объединить 600 рабочих мест. Это позволит выборочно автоматизировать процесс подготовки сводной отчетности по холдингу. Предполагается, что система будет использоваться директором и финансовой службой компании.

Высокая степень автоматизации позволяет существенно снизить трудозатраты на выполнение рутинных операций импорта, запуска проверки, элиминации и консолидации данных. Сервер работает автономно, самостоятельно проверяя наличие новых файлов отчетности, загружая эти файлы в информационную базу и выполняя проверку отчетов. Когда отчеты будут готовы, на электронный адрес ответственного придет уведомление. При этом протоколы проверки ошибок уже будут разосланы в учреждения, предоставившие отчеты. Вариант 1С «Консолидация 8 версия ПРОФ» по сравнению с вариантом «Стандарт» обладает рядом дополнительных функциональных возможностей, которые необходимы для автоматизации управления эффективностью бизнеса крупных холдингов, а также подготовки отдельной и консолидированной отчетности, представляемой в соответствии с МСФО [9].

В результате внедрения программного решения 1С «Консолидация 8 версия ПРОФ» в ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» ожидается решение следующих задач:

1. Срок предоставления и обработки управленческой и бухгалтерской отчетности дочерними сообществами составляет 1 день, согласно утвержденному регламенту;
2. Организация процесса подготовки, утверждения и контроля исполнения бюджетов. Руководство ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» автоматически получает достоверную информацию по бюджетам не позднее 1-го числа текущего месяца из учетной системы дочерних обществ;

3. В результате внедрения информационной системы объем дебиторской задолженности не превышает показателей заданных руководством ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» и корректируется в зависимости от рыночной ситуации;

Ожидается, что внедрение программного продукта «1С Консолидация 8 Проф» позволило ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» в 2 раза сократить трудозатраты по формированию отчетности и ускорить процесс её формирования в 10 раз.

Стоимость реализации и поддержки системы на основе ручного сбора и обработки информации в табличных редакторах представлена в табл. 3.

Таблица 3

**Стоимость реализации и поддержки системы на основе ручного сбора и обработки информации в табличных редакторах**

Показатели	Сбор	Загрузка	Проверка	Консолидация	Анализ
Количество итераций в год	4	4	4	4	4
Количество дней	10	5	10	10	5
Количество руководителей	80				80
Себестоимость руководителей, руб.	249000				249000
% участия руководителей	5%				5%
Количество участников	600		600		600
Себестоимость участников, руб.	62250		62250		62250
% участия участников	10%		10%		10%
Количество тех персонала	10	10	10	10	10
Себестоимость тех персонала	29050	29050	29050	29050	29050
% участия тех персонала	100%	100%	100%	100%	100%
Итого, руб.	9564762	276667	7667619	553333	4782381
Всего, руб.	9564762+276667+7667619+553333+4782381= 22844762				

Стоимость реализации и поддержки системы на основе автоматизированной системы сбора и обработки информации представлена в табл. 4.

Таблица 4

**Стоимость реализации и поддержки системы на основе автоматизированной системы сбора и обработки информации**

Показатели	Сбор	Загрузка	Проверка	Консолидация	Анализ
Количество итераций в год	4	4	4	4	4
Количество дней	10	5	10	10	5
Количество руководителей	80				80
Себестоимость руководителей, руб.	249000				249000
% участия руководителей	2%				2%
Количество участников	600		600		600
Себестоимость участников, руб.	62250		62250		62250
% участия участников	5%		5%		5%
Количество тех персонала	5	5	5	5	5
Себестоимость тех персонала, руб.	29050	29050	29050	29050	29050
% участия тех персонала	100%	100%	100%	100%	100%
Итого, руб.	4592708	138333	3833809	276667	2296333
Всего, руб.	4592708+138333+3833809+276667+2296333=11137850				

Стоимость поддержки программного продукта «1С Консолидация 8 Проф» составляет 22844762 руб. в год.

Стоимость затрат на внедрение и расчет экономии от программного продукта «1С Консолидация 8 Проф» представлена в табл. 5.

Оценку эффективности данного проекта можно определить по следующим показателям: сроку окупаемости инвестиций (PP); общей накопленной величине дисконтированных доходов (PV); чистому дисконтированному доходу (NPV); индексу доходности (PI).

Срок окупаемости инвестиций:

$$PP = \frac{J}{P_s}$$

Таблица 5

**Стоимость затрат на внедрение и расчет экономии от программного продукта «1С Консолидация 8 Проф»**

Стоимость системы и внедрения	
Лицензии, руб.	2 851 050
Работы, руб.	1 452 500
Итого, руб.	4 303 550
Поддержка в год, руб.	11 137 809
Экономия в год, руб.	22 844 762 – 11 137 850 = 11 706 952

где PP – срок окупаемости инвестиций; J – сумма инвестиций в проект;  $P_s$  – среднегодовая (среднемесячная) прибыль.

В нашем случае сумма инвестиций в проект составляет: 4 303 550 + 1 137 809 = 5 441 359 руб.

Величина экономии (т.е. прибыли от внедрения данной системы) составляет, как видно из табл. 5, 11 706 952 руб. в квартал.

$$PP = \frac{4303550 + 2784452}{2926738} = \frac{7088002}{2926738} = 2,4 \text{ года}$$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций данного проекта составляет 2,4 месяцев.

Общая накопленная величина дисконтированных доходов (PV) рассчитывается по формуле:

$$PV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k}$$

где  $P_k$  – величина дохода в k-ом году; r – ставка дисконтирования.

Итоговая величина ставки дисконтирования в российских рублях принимается на уровне 19,7%:

$$PV = \frac{11706952}{(1+0,197)^1} + \frac{11706952}{(1+0,197)^2} = 9780243 + 8170629 = 17950873 \text{ руб.}$$

Общий накопленный доход от проекта (PV) равен 17 950 873 руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} - IC_0,$$

где  $IC_1$  – общие инвестиционные затраты в  $i$ -ом периоде.

$$NPV = 17950873 - 15441359 = 2509514 \text{ руб.}$$

Так как NPV является положительным, это говорит об эффективности данных мероприятий.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{PV}{IC}.$$

$$PI = \frac{PV}{IC} = \frac{17950873}{15441359} = 1,16$$

Данный показатель больше единицы, следовательно, мероприятия являются эффективными.

Таким образом, внедрение программного продукта «1С Консолидация 8 Проф» в ОАО ХК «Металлоинвест» является экономическим эффективным. В результате реализации проекта руководство компании ОАО ХК «МЕТАЛЛОИНВЕСТ» получит возможность принимать управленческие решения и развивать бизнес, имея оперативные финансовые данные в целом по группе компаний.

#### Список литературы

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
2. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
3. Сапожникова Н.Г. Консолидированная финансовая отчетность

- корпораций // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 3-1. С. 235-240.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность» (ред. от 07.05.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н)
  5. Официальный сайт ОАО ХК «Металлоинвест». – Режим доступа: <http://www.metallinvest.ru/>
  6. МСФО (IFRS) 3 Объединение бизнеса (Business Combinations)
  7. Фолькман Н.М., Юцковская И.Д. Осторожно: ERP-системы // Финансовые и бухгалтерские консультации. - 2007. № 11.
  8. Соколов А.А., Волкова Е.Ю. Формирование консолидированной финансовой отчетности группы компаний: процедуры, риски // Сибирская финансовая школа. 2009. № 6. С. 106-111.
  9. Волошин М. Изменения в системе управления при внедрении ERP-системы // Финансовая газета. - 2008. - № 49
  10. ERP – информационная система или концепция управления? Проблемы выбора и внедрения. URL: [http://gaap.ru/biblio/soft/art\\_soft022.asp](http://gaap.ru/biblio/soft/art_soft022.asp)
  11. 1С:Консолидация 8. – Режим доступа: <http://center-comptech.ru/1c80consolid8.html>
  12. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
  13. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Обеспечение поддержки инновационно-инвестиционных процессов в национальной экономике // Русский инженер. М.: ИД «КонфИнМедиа», 2013. № 4(39). С. 60–62.
  14. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American Journal of Applied Sciences. 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
  15. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
  16. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. –

2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.

17. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. - 2014.- Vol. 11, No.9, - P. 333-336.

#### References

1. Dudin MN, NV Lyasnikov Foreign experience of innovation development as the basis for improving the competitiveness of business organizations in a knowledge economy (knowledge economy) // economy. Issues of innovation development. M.: Publisher of Sciences, 2012. № 5. S. 172-176.
2. Lyasnikov NV, Dudin MN Modernization of the innovation economy in the context of the formation and development of venture capital market // Social Sciences. M.: Publisher «of Sciences», 2011. № 1. pp 278-285
3. Sapozhnikov N. Consolidated financial statements of corporations// Actual problems of natural Sciences and Humanities. 2014. No. 3-1. C. 235-240.
4. International financial reporting standard (IFRS 10 «Consolidated financial statements» (as amended on 07.05.2013) (entered into force on the territory of the Russian Federation by the Order of the Ministry of Finance of Russia dated 18.07.2012 No. 106n)
5. Official website of JSC holding company metalloinvest. - Mode of access: <http://www.metallinvest.ru/>
6. IFRS 3 business combinations (Business Combinations)
7. Folkman NM, I.D. Ackovska Caution: ERP systems // Financial and accounting advice. - 2007. No. 11.
8. Sokolov A.A., Volkov TRIGGER the Formation of the consolidated financial statements of the group companies: procedure, risks// Siberian financial school. 2009. No. 6. C. 106-111.
9. Voloshin M. Changes in the control system with the ERP system implementation // Financial newspaper. - 2008. No. 49
10. ERP information system or control concept? Problems of selection and implementation. URL: [http://gaap.ru/biblio/soft/art\\_soft022.asp](http://gaap.ru/biblio/soft/art_soft022.asp)
11. 1C:Consolidation 8. - Mode of access: <http://center-comptech.ru/1c80consolid8.html>

12. The Federal law of 06.12.2011 No. 402-FZ (as amended on 28.12.2013) «On accounting» (with var. and additional, takes. in force from 01.01)
13. Dudin M.N., Lyasnikov N.V. Providing support innovation and investment processes in the national economy // Russian engineer. M.: ID «KonflnMedia», 2013. № 4 (39). P. 60-62.
14. Baranenko S.P., Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
15. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
16. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.
17. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. - 2014.- Vol. 11, No.9, - P. 333-336.

**Бараненко С.П.,**

д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

**Baranenko S.P.,**

Doctor of Economic Sciences, professor, Russian Academy of Entrepreneurship

**Бусыгина А.В.,**

соискатель, Российская академия предпринимательства

**Busygina A.V.,**

soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: [aspirant@rusacad.ru](mailto:aspirant@rusacad.ru)

Бусыгина А. В.,  
соискатель  
Busygina A. V.,  
soiskatel'

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

### FEATURES OF MANAGEMENT BY COMPETITIVENESS OF RETAIL TRADE ENTERPRISES

В статье рассматриваются особенности управления конкурентоспособностью предприятия: определено понятие конкурентоспособности предприятия; выявлены основные виды и формы конкуренции; приведена методика оценки конкурентоспособности субъектов малого бизнеса; представлена модель управления конкурентоспособностью предприятия.

The article considers the peculiarities of managing competitiveness of enterprises: the concept of the competitiveness of enterprises; basic types and forms of competition; the technique of an estimation of competitiveness of small businesses; presents the model of management by competitiveness of enterprises.

**Ключевые слова.** Конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентная борьба, управление конкурентоспособностью.

**Keywords.** Competitiveness, competitive advantages, competition, management of competitiveness.

Конкуренты – субъекты конкуренции конкурируют между собой за объекты конкуренции. В общем виде это такие явления внешнего мира, как покупательский спрос, факторы производства и власть. Объектом конкуренции торговых предприятий является ограниченный объем покупательского спроса на доступном рынке.

Субъекты конкуренции соперничают между собой посредством предметов конкуренции. Предметы конкуренции – это конкретные материальные и нематериальные объекты, которые производят субъекты конкуренции: товары, работы или услуги. В качестве предмета конкуренции торгового предприятия выступает торговая услуга [13, с. 115].

Основные виды и формы конкуренции представлены на рис. 1.

Различают конкуренцию: функциональную (конкуренция определенного товара); видовую (по цене и качеству); межфирменную (среди отдельных предприятий, фирм); внутриотраслевую и межотраслевую.

А.В. Бусыгина

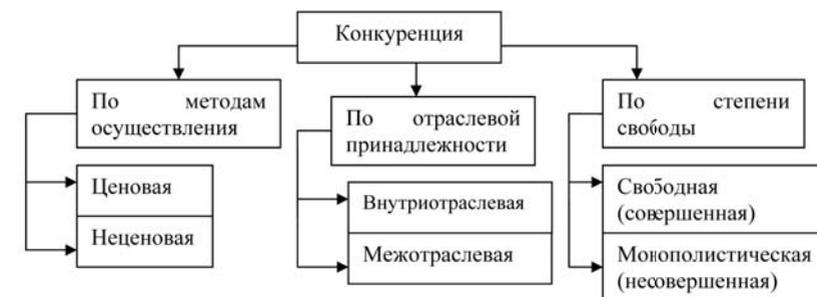


Рис. 1. Основные виды и формы конкуренции

Соперничество субъектов конкуренции проявляется на рынке в развертывании конкурентной борьбы между ними.

Организация конкурентной борьбы – одна из важнейших функций маркетинга. Предприятие, которое не борется с конкурентами, обречено на отставание и поражение.

Конкурентные преимущества торгового предприятия есть результат действий, направленных на совершенствование торговой услуги с целью лучшего удовлетворения спроса покупателей. Например, снижение общего уровня цен, снижение цен на конкретные товары; введение системы скидок постоянным клиентам; выбор месторасположения магазина максимально близко к покупателям; увеличение числа магазинов в сети; организация бесплатного проезда до магазина; введение в ассортимент престижных товарных марок; внедрение уникальных дополнительных услуг; формирование определенного имиджа; создание определенной атмосферы в торговом зале и т. д.

Торговые предприятия, соперничая за объекты конкуренции, могут применять разнообразные методы конкурентной борьбы. Их разделяют по двум основным направлениям: ценовое и неценовое.

Ценовая конкуренция – методы конкурентной борьбы посредством снижения цен на товары по сравнению с конкурентами. Ценовая конкуренция – дело трудное и в значительной степени разорительное.

Основные условия успешной конкурентной борьбы с помощью цен – постоянное совершенствование организации торгово-технологического процесса и снижение издержек. Выигрывает только то предприятие, которое располагает реальными шансами снижения издержек.

При неценовой конкуренции на первый план выступают неценовые факторы: качество товара, организация сбыта, продажи, дополнительные услуги, реклама, имидж предприятия и другие методы продвижения товара.

В неценовой конкуренции одним из главных факторов привлекательности товара является его качество. Потребитель, как правило, согласен платить больше за высококачественный товар.

Ключом к успеху в конкурентной борьбе часто становится увеличение количества и качества специфических дополнительных услуг. Сильнейшим оружием неценовой конкуренции является реклама, и прежде всего, имиджевая реклама, рассчитанная на долгосрочный эффект.

Современные методы конкурентной борьбы не исчерпываются завоеванием ценового или качественного преимущества. Значительную долю конкурентной борьбы составляет борьба в сфере информации: мониторинг действующих конкурентов, шпионаж, сбор конъюнктурной информации, аналитическая деятельность и прогнозирование. Использование различных методов информационной борьбы позволяет оценить стратегии конкурентов, выявить их сильные и слабые стороны, спрогнозировать возможную реакцию и в результате облегчить разработку конкурентной стратегии предприятия.

Нормативная база развития конкурентных отношений в Российской Федерации сформирована в федеральных законах «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «О защите прав потребителей», «О рекламе», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименовании мест происхождения товаров», правилами сертификации услуг розничной торговли, правилами продажи отдельных видов товаров, санитарными правилами и другими техническими регламентами. Проведение государственной политики по предупреждению и пресечению недобросовестной конкуренции осуществляется Федеральной антимонопольной службой и территориальными антимонопольными органами.

От того, насколько сильны все угрозы в каждом конкретном случае, зависит общая конкурентная ситуация в отрасли. В торговле все угрозы сильны. Новым конкурентам проникнуть в отрасль легко, так как для открытия нового торгового предприятия не требуется огромных финансовых затрат и много времени. Тенденцией последних лет стало расширение продажи товаров по каналам прямого маркетинга: посылочная торговля, продажа товаров на дому у покупателей и др. Влияние сильных, по сравнению с торговыми предприятиями, поставщиков и покупателей довольно существенно. Конкуренция самих торговых предприятий приоб-

ретает все более жесткий характер по мере распространения на рынке крупных торговых сетей.

Конкуренция, являясь одновременно формой проявления и катализатором рыночных процессов, разделяет по степени конкурентоспособности производителей и их товар; и успешное выживание на рынках связано с непрерывным повышением конкурентного положения предприятия<sup>1</sup>.

Понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» неразрывно связаны, конкурентоспособность существует только там, где есть конкуренция (конкурентоспособность – конкуренция и способность, или способность к конкуренции).

Конкурентоспособность продукции, есть основополагающий фактор, определяющий конкурентоспособность производителя. Согласно М. Портеру<sup>2</sup>, конкурентное преимущество на рынке достигается благодаря трем основным конкурентным стратегиям: лидерство по издержкам, дифференциация и фокусирование (концентрация). Таким образом, чтобы достичь конкурентного преимущества, необходимо либо предлагать покупателям товар примерно с такой же ценностью (качеством), что и у конкурентов, но производить его с меньшими издержками, либо предлагать покупателям товар с большей ценностью, за который можно получить большую цену<sup>3</sup>.

Конкурентоспособность продукции складывается, таким образом, из соотношения показателей качества и затрат потребителя за весь жизненный цикл продукции. В научной экономической литературе понятие конкурентоспособность продукции можно соотнести с понятием ценность (потребительская ценность, ценность ощущаемая потребителем), представляемую как способность удовлетворения потребности потребителя с определенными затратами.

Достижение конкурентного преимущества предприятием основывается на предложении потребителю продукции с большей ценностью. Большая ценность – это предложение предприятием потребителю ее товаров или

<sup>1</sup> Бичоева Д.С. Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг и ее связь с конкурентоспособностью предпринимательских структур в целом // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. – С.60.

<sup>2</sup> Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.

<sup>3</sup> Розничная торговля: итоги I полугодия 2012 года. Аналитический обзор, октябрь 2012 года. – Режим доступа: [www.ra-national.ru/.../rus/.../016c75762e935c1ef818615cc53256a5.pdf](http://www.ra-national.ru/.../rus/.../016c75762e935c1ef818615cc53256a5.pdf)

услуг больших преимуществ или тех же преимуществ при более низкой, чем у конкурентов цене. Выбор покупателя зависит от способности компании создавать несколько большую, чем у конкурентов, потребительскую ценность. Ценность отражает воспринимаемые материальные и нематериальные выгоды и издержки покупателя<sup>1</sup>.

В настоящее время отсутствует общепринятая методика оценки конкурентоспособности фирм (организаций). Заслуживающую внимания методику оценки конкурентоспособности субъектов малого бизнеса в сфере розничной торговли приводит А.С. Погарская. Данный автор предлагает проводить по шести основополагающим аспектам деятельности предприятия:

1. Оценка внешней привлекательности. Данный критерий будет не самым важным при определении конкурентной позиции предприятия, однако, нельзя недооценивать его роль, так как удобство совершения покупки и приятная обстановка может мотивировать покупателя к повторному потреблению.

2. Оценка финансовой деятельности. Данный критерий является одним из основных, так как анализ финансовой стороны деятельности отражает эффективность и успешность функционирования предприятия и, напрямую, влияет на конкурентоспособность исследуемого субъекта.

3. Оценка эффективности работы персонала. В данный критерий необходимо включать исследование коэффициента увольнений, так как постоянная текучесть кадров всегда отрицательно влияет на производительность труда. В первую очередь, это связано с тем, что увольнению предшествует недовольство работника или работодателя, а это, в свою очередь, уже влияет на снижение производительности.

4. Оценка производимой/предлагаемой продукции. Оценка продукции, которую производит или предлагает предприниматель, является одним из самых основных показателей, так как плохое качество является залогом не эффективной деятельности предприятия, которое в короткие сроки обречено на банкротство.

5. Оценка дополнительного сервиса. Данный критерий является второстепенным, но нельзя недооценивать его важность, так как он напрямую влияет на формирование имиджа предприятия. Любому потребителю будет удобно, если сопутствующие услуги, связанные с основной покупкой,

продавец берет на себя. С другой стороны, покупателю приятно осознавать, что продавец его ценит и заботится о последующей мотивации данного клиента к повторной покупке. Оценка данного критерия можно проводить путем установления наличия и разнообразия дополнительного обслуживания у исследуемого предприятия и его конкурентов. При этом, установить общий перечень для всех видов деятельности малого бизнеса невозможно, так как сущность дополнительных услуг диктуется спецификой предприятия.

6. Оценка рекламной деятельности. Оценка данного критерия начинаем с определения потребительской группы, на которую сориентированы исследуемое предприятие и его конкуренты, так как от этого будет зависеть правильность выбранных рекламных приемов<sup>1</sup>.

Таким образом, подытоживая существующий опыт в области оценки конкурентоспособности, можно отметить, что для наращивания потенциала фирмы необходимо разработать комплексную стратегию развития, основанную на учёте положительных сторон каждой из рассмотренных методик.

В формировании конкурентоспособности особая роль отводится стратегическому управлению. Для предприятия наиболее важно создать долгосрочные конкурентные преимущества, которые позволят обеспечить более стабильное развитие как в ближайшей перспективе, так и в будущем.

Определяющий момент в стратегическом управлении конкурентоспособностью предприятия розничной торговли – обеспечение высокого уровня конкурентоспособности товаров и торговых услуг. В этой связи следует разработать стратегию обеспечения конкурентоспособности услуг розничной торговли. Она включает разработку стратегических решений по четырём структурным компонентам данных услуг:

- 1) реализация товаров (стратегические решения в сфере качества реализуемых товаров, формирования ассортимента, организации торгового и технологического процессов в магазине);
- 2) торговое обслуживание (стратегические решения в области обеспечения комфортности получения потребителями торговых услуг);
- 3) торговый сервис (стратегические решения в формировании комплекса сервисных услуг предприятия, их пакетировании и обеспечении условий максимальной доступности для потребителей);

<sup>1</sup> Погарская А.С. Механизм оценки конкурентоспособности субъектов малого бизнеса в сфере розничной торговли // Новые технологии. – 2010. – № 3. – С. 78-83.

<sup>1</sup> Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс, , 2010. – С.63.

4) мерчандайзинг (стратегические решения в совершенствовании управления товарными запасами на предприятии, в области визуального, поведенческого и обонятельного мерчандайзинга).

В соответствии с результатами разработки стратегии обеспечения конкурентоспособности услуг розничной торговли формируется комплекс стратегических решений в рамках каждой функциональной зоны предприятия. Таким образом, создаются функциональные стратегии: маркетинговая, логистическая, финансовая, а также стратегия управления персоналом.

Стратегия обеспечения конкурентоспособности услуг розничной торговли документально оформляется как стратегический план формирования конкурентоспособности. Это программа укрупнённых действий по достижению долгосрочных целей формирования конкурентоспособности услуг. Планируемые мероприятия детализируются. Определяются время их проведения и необходимое ресурсное обеспечение. Затем составляется программа выполнения стратегического плана — комплекс конкретных действий по реализации разработанной стратегии обеспечения конкурентоспособности услуг розничной торговли. Программа содержит набор тактических задач, связанных с разработкой среднесрочных и краткосрочных планов по реализации стратегии обеспечения конкурентоспособности услуг розничной торговли. Строятся временные и ресурсные графики выполнения стратегии. Сотрудникам разъясняются их функции и задачи.

В процессе стратегического контроля выясняется, насколько полно и эффективно реализуется программа выполнения стратегического плана. Основная задача на этом этапе — оценка степени адекватности стратегии реалиям внешней и внутренней среды предприятия. При необходимости сама стратегия корректируется. Мероприятия по её реализации могут быть перепланированы.

Управление конкурентоспособностью торгового предприятия согласно представленным концептуальным подходам обеспечит комплексность в решении проблемы формирования конкурентоспособности, повысит уровень обоснованности и логичности принимаемых стратегических решений<sup>1</sup>.

В условиях ограниченных финансовых ресурсов предприятие не имеет возможности развивать свои конкурентные преимущества сразу во всех

<sup>1</sup> Хлопенко О.В. Управление конкурентоспособностью услуг розничной торговли // Вестник Донского государственного технического университета. — 2013. № 3-4 (72-73). — С. 150-156.

направления. Поэтому предприятию необходимо оценить свои ресурсные возможности и выбрать только самые важные направления для своего дальнейшего развития на основе определения критериев и приоритетов.

Модель управления конкурентоспособностью розничного торгового предприятия может быть представлена на рис. 2.

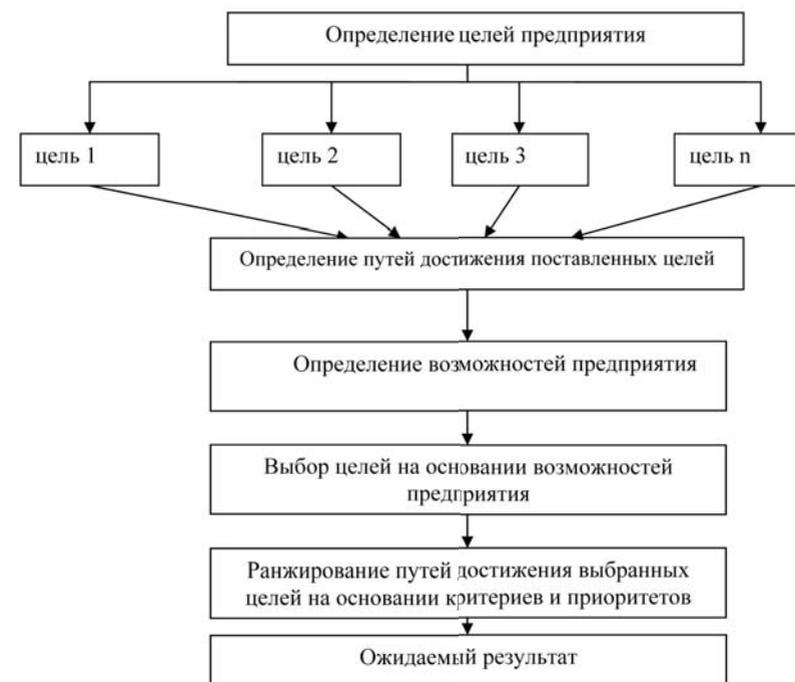


Рис. 1. Модель управления конкурентоспособностью розничного торгового предприятия<sup>1</sup>

Системное управление конкурентоспособностью можно представить как совокупность взаимосвязанных элементов, функционирующих во времени как единое целое, направленных на решение главной задачи — обеспечения достижения запланированных целей развития предприятия

<sup>1</sup> Жилина Е.В. Определение конкурентоспособности розничного торгового предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 34. — С. 64-71.

путем наилучшего удовлетворения потребностей всех заинтересованных экономических субъектов.

Представляется, что механизм обеспечения конкурентоспособности розничного торгового предприятия, должен включать:

- анализ макро- и микросреды деятельности предприятий; исследование составляющих конкурентоспособности предприятия;
- комплексную оценку конкурентоспособности предприятия;
- обоснование конкурентных стратегий предприятия;
- выбор средств и методов реализации стратегии; разработку плана мероприятий, направленных на обеспечение желаемого уровня конкурентоспособности предприятия;
- организацию и контроль исполнения мероприятий; оценку результатов деятельности механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Сердцевиной этого механизма является формирование конкурентных стратегий и тактики деятельности предприятия, направленных на достижение конкурентных преимуществ на товарных рынках.

Таким образом, конкуренция ведёт к лучшему использованию потенциала общества, рационализации поведения хозяйствующих субъектов. Она является ключевым элементом системы рыночных отношений.

Конкуренция может быть:

- функциональной – возникает, поскольку любую потребность можно удовлетворить по-разному. Все товары, обеспечивающие удовлетворение конкретной потребности, выступают конкурентами друг другу.
- видовой – следствие того, что удовлетворение одной и той же потребности возможно разновидностями одного товара, отличающимися какими-то существенными характеристиками.
- предметной – результат того, что предприятия создают практически одинаковые товары, различающиеся только качеством, а нередко одинаковые и по качеству.

В процессе управления конкурентоспособностью торгового предприятия включает стратегические решения по четырём основным структурным компонентам услуг – по реализации товаров, торговому обслуживанию, торговому сервису, мерчендайзингу.

## Список литературы

1. Бичоева Д.С. Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг и ее связь с конкурентоспособностью предпринимательских структур в целом // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. – С.60.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
3. Жилина Е.В. Определение конкурентоспособности розничного торгового предприятия // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 34. – С. 64-71.
4. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс, , 2010. – С.63.
5. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д., Могуев Б.Д. Использование инновационного форсайта в обеспечении конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-практическое издание. Известия Московского государственного технического университета МАМИ. М.: МАМИ, 2013. № 1(15). Т. 5. С. 142–147.
7. Лясников Н.В., Нижегородцев Р.М., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы // Вестник экономической интеграции. 2013. № 10. С. 17-21.
8. Нижегородцев Р.М., Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Конкурентоспособность и ее обеспечение при внедрении инновационных проектов // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 32 (323). С.84-87.
9. Погарская А.С. Механизм оценки конкурентоспособности субъектов малого бизнеса в сфере розничной торговли // Новые технологии. – 2010. – № 3. – С. 78-83.
10. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.

11. Розничная торговля: итоги I полугодия 2012 года. Аналитический обзор, октябрь 2012 года. – Режим доступа: [www.ra-national.ru/.../rus/.../016c75762e935c1ef818615cc53256a5.pdf](http://www.ra-national.ru/.../rus/.../016c75762e935c1ef818615cc53256a5.pdf)
12. Хлопенко О.В. Управление конкурентоспособностью услуг розничной торговли//Вестник Донского государственного технического университета. – 2013. № 3-4 (72-73). – С. 150-156.
13. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
14. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.
15. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.

**Бусыгина А.В.,**  
соискатель, Российская академия предпринимательства  
**Busygina A.V.,**  
soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: aspirant@rusacad.ru

**Бусыгин К. Д.,**  
кандидат экономических наук, соискатель

**Busygin K. D.,**  
Candidate of Economic Sciences

## **ЛИЗИНГ КАК ОДИН ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **LEASING AS ONE OF THE ECONOMIC MECHANISMS OF DEVELOPMENT**

*В статье рассмотрена сущность лизинга, приведены основные различия между финансовым и оперативным лизингом, приведена классификация лизинговых схем, представлена схема возвратного лизинга, проведено сопоставление характеристик лизинга и кредита по различным аспектам.*

*In the article the essence of leasing, summarizes the main differences between financial and operational leasing, classification of leasing schemes, presents the leaseback scheme, a comparison of the characteristics of leasing and credit on various aspects.*

**Ключевые слова.** Лизинг, договор лизинга, схема лизинга, лизинг и кредит, возвратный лизинг.

**Keywords.** Leasing, the leasing contract, the scheme of leasing, credit and leasing, leaseback.

Лизинг – это вид арендных отношений, в которых участвуют три субъекта: лизингополучатель, лизингодатель, фирма-производитель требуемого лизингополучателю оборудования, техники и т.п. Лизингодатель – лизинговая компания – это посредник между двумя фирмами: фирмой, которой необходимо оборудование, и фирмой, которая это оборудование производит. При этом каждый преследует свои цели и получает свою выгоду: первая фирма получает то оборудование и, кроме того, оборудование того производителя, которое ей необходимо для реализации своих бизнес-идей, причем при минимальных единовременных затратах, вторая фирма имеет рынок сбыта, т.е. продает свою продукцию лизинговой компании, а лизинговая компания как посредник получает вознаграждение<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Керина Э.Н., Чикишев Е.В. Лизинговая деятельность в РФ: факторы, определяющие стоимость лизинга//Труды Братского государственного университета. Серия: Естественные и инженерные науки. 2013. Т. 2. С. 89-92.

В Российской Федерации согласно Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)»<sup>1</sup> лизинг определен как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Закон также дает определение и таким понятиям, как договор лизинга (в соответствии с гл. 34 Гражданского кодекса РФ<sup>2</sup>), лизинговая деятельность: договор лизинга – договор, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование.

Таким образом, в наиболее общем смысле лизинг рассматривают как комплекс имущественных отношений, возникающих при передаче объекта лизинга (внеоборотных активов – движимого и недвижимого имущества) во временное пользование на основе его приобретения и сдачу в долгосрочную аренду с целью производственного использования.

Федеральный закон «О лизинге» предусматривал в ч. 3 ст. 7 три основных его вида: финансовый, возвратный и оперативный. Кроме того, в зависимости от срока пользования имуществом лизинг подразделялся на типы: долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный (ч. 2 ст. 7 закона). Лизинг разделяют на две группы – финансовый и оперативный лизинг (с полной и с неполной окупаемостью).

Финансовый лизинг. Схемы, включающие полную (или близкую к полной) окупаемость имущества, называют «финансовый лизинг» («лизинг», «финансовая аренда») (finance leasing). В общем случае по такой схеме лизинговой фирмой осуществляется покупка имущества для передачи его пользователю за плату согласно договору на определенный срок, продолжительность которого близка к нормативному сроку службы имущества. Предметом лизинга обычно является дорогостоящее оборудование с большим сроком физического износа.

В 2002 г. в закон были внесены изменения, и в вопросе видах финансовой аренды (лизинга) стал неурегулированным. В настоящий момент в гражданском законодательстве нет строгих определений финансового и оператив-

<sup>1</sup> Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)»

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2013)

ного лизинга. В юридической литературе распространено мнение о том, что §6 гл. 34 ГК РФ, пусть и в диспозитивно определенных нормах, ориентирован на регулирование, прежде всего финансового лизинга. Законодатель, не предусматривал видов договора лизинга, закрепил в ГК РФ правовой режим именно финансового лизинга, предполагающего предоставление имущества в пользование на длительный срок. По завершении сделки финансового лизинга пользователей чаще всего выкупает оборудование по остаточной стоимости, но по договоренности сторон оно может быть возвращено лизингодателю и реализовано на ранке подержанной техники<sup>1</sup>.

Оперативный лизинг. В российской практике используется термин «оперативный лизинг» («лизинг с неполной окупаемостью», «сервисный лизинг») (operative leasing) для определения действий, в результате которых фирмой осуществляется покупка имущества в целях передачи его пользователю согласно договору на определенный срок, продолжительность которого меньше, чем нормативный срок службы имущества, т.е. за период действия договора происходит только частичная амортизация имущества<sup>2</sup>.

Основные различия между обеими схемами лизинга приведены в табл. 1.

Таблица 1

#### Основные различия между финансовым и оперативным лизингом

Финансовый лизинг	Оперативный лизинг
Долгосрочный договор	Краткосрочный договор
Амортизация полной или большей части стоимости оборудования в первичный срок действия договора	Частичная амортизация имущества в первичный срок действия договора, неоднократная сдача имущества во временное пользование – аренду
Отсутствие обязательств собственника (лизингодателя) по оказанию каких-либо дополнительных услуг	Участие собственника в техническом обслуживании имущества (оборудования), его ремонте, страховании
Тесная связь с банковским капиталом	Частое использование компаниями – производителями оборудования, торговыми компаниями и их дочерними фирмами

Закон предусматривает только две основные формы лизинга: внутренний и международный. В зависимости от типа имущества можно также выделить лизинг движимого и недвижимого имущества.

<sup>1</sup> Зарипов Д.Р. Некоторые вопросы классификации договора лизинга//Актуальные проблемы российского права. 2012. № 1. С. 139-149.

<sup>2</sup> Эриашвили Н.Д. Финансовое право. – М.: Юнити-дана, 2011. – С.62.

В зависимости от принадлежности субъектов лизинга к одной или разным странам лизинг может быть внутренний и международный (внешний). В зависимости от состава субъектов взаимоотношений лизинг может быть прямой, возвратный, раздельный (групповой или акционерный).

Особой формой является возвратный лизинг (sale and leaseback).

При возвратном лизинге (рис. 1) собственник имущества продает свое имущество лизингодателю (обычно с определенным дисконтом), который, в свою очередь, сдает это имущество во временное пользование бывшему собственнику. Собственник имущества функционирует по отношению к имуществу сначала как продавец, а затем как лизингополучатель. По окончании срока действия договора бывший собственник имеет право выкупить оборудование и восстановить право собственности на него.



Рис. 1. Схема возвратного лизинга

Существуют и другие классификации лизинга: косвенный и раздельный лизинг; чистый, полный и частичный; срочный и возобновляемый; денежный, компенсационный, смешанный лизинг и др.

Лизинг предоставляет предприятиям возможность обновлять и приобретать основные фонды, снижать налоговые и оперативные издержки, увеличивать конкурентоспособность выпускаемой продукции. Организация лизинга, в частности совершенствование его механизма для сельскохозяйственных производителей, должно стать важнейшей задачей на государственном уровне при формировании в стране рыночной экономики.

Эффективное функционирование механизма лизинга зависит от тех экономических преимуществ, которые он обеспечивает каждой из сторон - участниц лизинговых отношений: оптимизация финансовых потоков и налогообложения бизнеса; эффективное управление оборотным капиталом; оснащение и совершенствование производства; удобная схема выплат; источником оплаты может выступать доход от реализации про-

дукции, произведенной с помощью имущества, взятого в лизинг; техническое обслуживание лизингового имущества; государственный контроль<sup>1</sup>.

Исследования показывают, что лизинг, как и другие сегменты финансового рынка, может подняться только на волне экономического роста ведущих отраслей национальной экономики. При отсутствии такого роста необходима реализация научно-практических мер по сохранению существующих клиентов в сфере лизинговых услуг, осуществление точечных новых сделок, восстановление прежних и формирование новых условий для осуществления системных перемен. В связи с этим решение таких важных научно-практических задач, как структурирование понятия и выделение социально-экономических особенностей лизинга, выявление новых источников развития современных видов лизинга, расширение рынка новых лизинговых продуктов, государственное стимулирование спроса на лизинговые услуги, управление защитой лизинговой деятельности от рисков является весьма актуальным.

Выявляя потребительские свойства товаров, проявляющиеся в ходе эксплуатации, и информируя производителя об обнаруженных недостатках, он косвенно способствует совершенствованию производства, приближению свойств товара к запросам потребителей. Это неявная, в определенной мере скрытая функция участия лизингодателя в процессе создания производителем новой потребительной стоимости товара помогает им совместно выживать на рынке за счет постоянного поддержания конкурентных преимуществ в сфере производства лизинговых товаров и передачи их в лизинг; лизингодатель, выступающий в роли покупателя, продолжает процесс производства товара в сфере обращения, осуществляя его транспортировку, хранение и т.д., существование которого обусловлено недостаточным обособлением и тесной взаимосвязью этих двух секторов экономики. Покупатель, выступающий в роли лизингодателя, экономит производителю товара время и деньги, ибо осуществляет его реализацию быстрее и с меньшими затратами, поскольку он использует для этого востребованную потребителем и взаимовыгодную партнерам форму отношений – лизинг; для приобретения товара у производителя покупатель использует сферу обращения.

Лизинг выполняет ряд специфических функций как вид предпринимательской деятельности по активизации материального производства и сферы

<sup>1</sup> Китаева Н.В., Климушкина Н.Е., Ермаков Г.П., Холопова Ю.С. Особенности учета лизинговых операций // Научный вестник Технологического института – филиала ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина». – 2012. № 10. С. 88.

услуг, а также по формированию многоукладной экономики и решению социальных проблем: социальную, в виде предоставления услуг населению, экономящих их внерабочее и свободное время, создающих возможности для улучшения здоровья граждан, вследствие использования в отраслях социальной сферы оборудования нового поколения, приобретенного с помощью лизинга и частичного решения проблемы занятости путем роста числа лизинговых компаний; экономическую, выражающуюся в удовлетворении потребностей населения в разнообразных услугах лизинга и стимулирующую развитие реального сектора экономики, побуждающую производителя лизингового товара к созданию новой продукции, более полно удовлетворяющей запросы потребителей в качестве и цене; финансовую, выражающуюся в освобождении товаропроизводителя от единовременной оплаты полной стоимости средств производства, предназначенных для лизинга; налоговую, пополнение бюджета за счет роста объемов лизинга, компенсирующих потери государства от налоговых и амортизационных льгот, предоставленных лизинговым компаниям; производственную, заключающуюся в оперативном решении производственных задач путем временного использования, а не покупки дорогостоящих и быстро стареющих средств производства. То обстоятельство, что в процессе лизинга в чистом виде не создаются продукты, имеющие материально-вещественное воплощение, а удовлетворяются общественные потребности в реализации товара в качестве самой деятельности (а не в качестве вещи), дает основание считать лизинг услугой. Невещественный характер этой деятельности подтверждается практически всеми стадиями процесса, как в отдельности, так и в тесной связи между собой.

По сравнению с кредитной формой финансирования лизинг является более экономически выгодным. В табл. 2 представлено сопоставление характеристик лизинга и кредита по различным аспектам.

Судить об условиях кредита можно по размеру годовой процентной ставки и сроку кредита. По лизингу также можно выделить срок договора лизинга, периодичность платежей (которые могут изменяться с учетом специфики деятельности клиента, например сезонностью) и коэффициент удорожания, который сопоставим по своей сути с годовым процентом переплаты по договору.

Для того чтобы более осознанно заниматься лизингом, глубоко вникая в содержание лизинговой деятельности и оказывая на нее эффективное воздействие, необходимо представлять лизинг как единый процесс, осуществляемый с участием производителя, покупателя, лизингополучателя, инвестора и государства. С точки зрения:

Сопоставление характеристик лизинга и кредита по различным аспектам

Параметр для сравнения	Кредит	Лизинг
Сущность операции	Предоставление денег в «аренду»	Предоставление имущества в аренду
Собственник	Заемщик	Лизинговая компания
Права владельца	Не ограничены	Ограничены правом владения и пользования (например, нельзя сдать имущество в субаренду)
Отнесение затрат в учете	Проценты по кредиту относятся на себестоимость, а тело кредита выплачивается из прибыли	Лизинговый платеж полностью включается в себестоимость
Обеспечение	Залог (обычно в 1,5-2 раза превышающий стоимость займа)	Не требуется
Дополнительные услуги по обслуживанию имущества	Могут предоставляться в соответствии с договором	Не предусмотрены
Доступность	Труднодоступен, особенно в условиях кризиса	Более доступен
Выбор поставщика оборудования	Не ограничен. Если оборудование можно взять в лизинг, то его можно взять и в кредит. Наоборот как правило, не действует	Ограничен отбором (по субъективным критериям надежности), лизинговой компании. Например, некоторые компании работают только с отечественными компаниями
Поручители	Чаще всего требуются	Чаще всего нужны
Страхование	Не обязательно	Предмет лизинга обычно страхуется, страховка включается в лизинговый платеж

- производителя (продавца предмета лизинга) – это товарный обмен, осуществляемый с помощью денег, при котором быстрее возмещаются затраты, создается прибыль и потенциальная возможность продолжать экономические отношения с покупателем в сфере обращения. Это также отношения, стимулирующие производство на основе информации о совершенствовании предмета лизинга, поступающей от арендаторов, позволяющие ему развивать свои конкурентные преимущества;

- покупателя предмета лизинга (лизингодателя) – это приобретение средств производства своего дохода, с помощью которых осуществляется бизнес;
- лизингополучателя (потребителя) – это аренда, в результате которой потребитель получает транспорт, технику, оборудование или иной предмет лизинга, позволяющий ему осуществлять свой бизнес или удовлетворять потребности, не связанные с коммерческой деятельностью;
- инвестора (банка, инвестиционной компании) – это финансовая услуга, перспективный способ повышения надежности вложений;
- государства – это вид предпринимательской деятельности, активизирующей реальный сектор экономики за счет приобретения современного оборудования и использования его в процессе производства на выгодных условиях.

Регулирование лизинговых правоотношений осуществляется общими нормами главы 34 Гражданского Кодекса РФ об аренде и специальными правилами о лизинге, объединенными в параграфе 6 данной главы. Кроме того, действует специальный Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)». Закон определяет лизинг как вид инвестиционной деятельности (в ранее принятых нормативных актах он определялся как вид предпринимательской деятельности), что в целом отвечает экономической сути лизинга: лизингодатель и лизингополучатель оперируют с капиталом не в денежной, а в производственной форме, что сближает лизинг с инвестированием.

Лизингополучатель обязан вернуть имущество лизингодателю в случае прекращения договора лизинга. Между тем, нередко возникают случаи, когда лизингодателю необходимо вернуть переданное в лизинг имущество в кратчайшие сроки, например, в случае если лизингополучатель перестает платить лизинговые платежи и существует реальная перспектива, что данное имущество может быть передано третьим лицам. Обеспечением права лизингодателя является право беспорочного списания денежных средств со счета лизингополучателя, а также право на досрочное расторжение договора, возврата переданного имущества и взыскания убытков.

Право на беспорочное списание денежных средств со счета возникает у лизингодателя через два платежных периода, в течение которых лизингополучатель не исполнял свои обязанности по оплате. Однако закрыть расчетный счет и открыть его в другом банке не представляет особого труда, в связи с чем у недобросовестных лизингополучателей существует возмож-

ность для злоупотреблений, препятствующих защите прав лизингодателя. Ранее Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», хоть и вопреки гражданскому законодательству, предоставлял лизинговым компаниям право беспорочного изъятия собственного имущества, переданного в финансовую аренду. Новая редакция закона такого права не дает.

Действующим законодательством не предусмотрена возможность лизингодателя изъять предмет лизинга у лизингополучателя без расторжения соответствующего договора лизинга. Данная позиция поддерживается судебной практикой, например, постановлением ФАС Московского округа от 15 апреля 2009 г. №КГ-А40/2706-09<sup>1</sup> и постановлением ФАС Поволжского округа от 25 февраля 2009 г. №А12-14276/2008<sup>2</sup>.

Расторжение договора лизинга и возврат имущества в судебном порядке нередко занимает продолжительное время, за которое предмет лизинга может значительно потерять в цене в результате износа или, например, вообще быть отчужденным в пользу третьих лиц.

Кроме того, изъятие имущества у лизингополучателя может быть экономически невыгодно для лизингодателя, поскольку вероятность вторичной продажи данного имущества зачастую является крайне низкой. Имущество может быть существенно изношено либо быть пригодным под определенный проект или задачу, если речь идет, например, о каком-либо специфическом оборудовании. Самостоятельно использовать предмет лизинга лизингодатель также не может, поскольку лизингодателем в большинстве случаев являются специализированные лизинговые либо кредитные организации. Таким образом, лизинговая деятельность по-прежнему остается достаточно рискованной для лизингодателей, так как они иногда не могут вернуть инвестированные деньги и продать изъятые имущество за приемлемую цену при нарушении лизингополучателем своих обязательств. Более того, на практике зачастую возникает вопрос

<sup>1</sup> Постановление ФАС Московского округа от 15.04.2009 № КГ-А41/2700-09 по делу «А41-12781/08 В удовлетворении исковых требований о признании за истцом права собственности на нежилое строение отказано правомерно, так как истцом не было представлено доказательств прекращения права собственности членов крестьянского (фермерского) хозяйства на земельный участок, на котором расположено спорное строение, являющееся самовольной постройкой, а также доказательств возникновения у истца права собственности на земельный участок.

<sup>2</sup> Постановление ФАС Поволжского округа от 25.02.2009 по делу № А12-3898/2008 Условия мирового соглашения в части изменения сроков уплаты обязательных платежей, включенных в реестр требований кредиторов, не противоречат положениям ст. 156 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и требованиям налогового законодательства.

самой возможности своевременного изъятия арендованного имущества и взыскания убытков с недобросовестных лизингополучателей<sup>1</sup>.

Изначально лизинг поглощался иными правовыми институтами (аренды либо траста). Однако исследователи находят как в экономических отношениях, так и в нормативных актах элементы, свидетельствующие о проявляющейся относительной самостоятельности лизинга. В дальнейшем это привело к выделению лизинга в самостоятельный вид договора, однако экономическая и юридическая сущность лизинга до сих пор вызывает дискуссии в научных кругах.

В условиях продолжающейся интеграции России в мировое экономическое сообщество представляет интерес международно-правовые источники регулирования лизинговых отношений. В пункте 2 ст. 10 Закона «О лизинге» затронута проблема соотношения национальных норм права и норм международных договоров (в тех, в которых участвует Россия). Эта проблема давно решена в российском законодательстве: в п. 4 ст. 15 Конституции РФ, ст. 7 Гражданского кодекса РФ в случае различного регулирования, установленного нормой международного договора и нормой национального права, применяется норма международного договора.

Бурное развитие лизинга в отдельных государствах не могло не привести к его распространению и на международном уровне. Это обстоятельство поставило на повестку дня вопрос о разработке правового регулирования международного сотрудничества в этой области. Работа в этом направлении была начата в 1974 г., когда в рамках Международного института по унификации частного права была создана группа, конечной целью которой было создание свода унифицированных правил по международному лизингу. С самого начала членами этой группы стали крупные специалисты в области лизинга из разных стран. Итогом работы комиссии стала Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г., принятая в целях унификации правового регулирования международных лизинговых операций. Российская Федерация присоединилась к данной Конвенции в феврале 1998 года. Фактически же она вступила в силу для России лишь с 01.01.1999 г.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Тушков А. Законодательные проблемы регулирования лизинга // Морские порты. – 2010. – №6. – С.32.

<sup>2</sup> Федеральный закон «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» от 08.02.98. № 16-ФЗ // Российская газета. – 1998. – № 27

Институт лизинга проник на территорию РФ в рамках экспортно-импортной деятельности внешнеторговых объединений на много раньше первой законодательной попытки системного регулирования этой сферы экономической деятельности. С переходом на рыночную систему хозяйствования в России прилагаются усилия по регулированию лизинговых отношений. Как и в большинстве других подобных случаев, первым нормативным актом становится Указ Президента. При этом основной акцент законодателя был направлен на создание необходимой экономической конъюнктуры зарождающемуся институту.

В дальнейшем, в связи с очевидными успехами данного вида деятельности, происходит закрепление договора лизинга в рамках Гражданского кодекса РФ. Затем реализуется специализация на уровне отдельного федерального закона. Эти усилия создали возможности в конечном итоге присоединиться к Оттавской Конвенции о международном финансовом лизинге.

В настоящее время законодательный процесс в отношении лизинга происходит в следующих направлениях: формирование нормативной базы регионального сотрудничества в сфере лизинга (соглашения в рамках СНГ); совершенствование федерального законодательства; создание законодательной базы в рамках субъектов РФ; детализация правового регулирования лизинговой деятельности в рамках компетенции органов исполнительной власти<sup>1</sup>.

К числу проблем, существующих в настоящее время в законодательстве о лизинге и имеющих большое практическое значение, можно отнести следующие: проблема защиты и обеспечения прав лизингодателя; проблема взыскания выкупной стоимости имущества при расторжении договора лизинга; проблема трехсторонних взаимоотношений продавца, лизингодателя и лизингополучателя.

По мнению многих экспертов современная экономическая ситуация в России является благоприятной для развития лизингового рынка. Совершение лизинговой операции оказывается выгодным всем участвующим. С одной стороны, предприятие получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; с другой стороны для банка гарантией возврата кредита становится то же оборудование, так как объект

<sup>1</sup> Прозваченков А.В. Особенности развития законодательства по правовому регулированию договора лизинга // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2011. Т. 12. № 3. С. 41.

лизинга является собственностью лизингодателя, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа.

Развитие рынка лизинга является крайне важным для отечественных предприятий. Проанализируем его современное состояние.

В 2008–2010 годах основным фактором, под влиянием которого происходило развитие рынка, являлся мировой финансовый кризис. Его главным следствием стало сокращение лизинговой деятельности в 2009 году практически в два раза. И только в 2011 году стало вновь наблюдаться наращивание объемов операций и их возвращение к докризисному уровню.

2008 и 2009 гг. стали самыми проблемными для российских лизингодателей, причем со многими из них пришлось столкнуться впервые в силу молодости отечественного лизингового рынка. Кумулятивный эффект от кризиса ликвидности в банках и ограничений с финансированием, резкого ухудшения платежной дисциплины лизингополучателей, реализации масштабных валютных рисков привел к значительному сокращению рынка, за два года оно составило 68%. В результате свое внимание российские компании были вынуждены переключить с наращивания объемов бизнеса на управление рисками уже имеющегося лизингового портфеля.

2010 г. ознаменовался началом восстановления, при этом уровень активности на рынке превзошел все возможные прогнозы. В 2011 г. темпы прироста сделок на рынке лизинга, как и предполагалось, снизились, но, тем не менее, составляли внушительные 79,3% (против 130,2% годом ранее).

2012 г. оправдал самые пессимистичные прогнозы экспертов, прирост рынка был практически нулевым (1,5%). Объем нового бизнеса за год составил 1 320 млрд. рублей, что практически не отличается от показателей 2011 года (табл. 4). Без учета сделок крупнейшей компании, «ВЭБ-лизинга», новый бизнес сократился на 5%. Совокупный лизинговый портфель на 01.01.2013 увеличился до 2,53 трлн. руб. (+36%, годом ранее +57%).

При анализе рынка лизингового рынка обычно рассматривается еще один важный показатель – совокупный портфель. Его динамика отличается крайней нестабильностью, но последние годы характеризовались стремительными темпами роста по сравнению с кризисным 2009 г. В целом с 2006 г. совокупный лизинговый портфель вырос на 2000 млрд. руб. или 377,36%. Что касается 2013 г., то пока точных данных по его итогам еще нет. В III квартале 2013 г. лизинговый рынок немного отыграл падение, продемонстрированное в I полугодии 2013 г. Если за январь-июнь сокращение рынка составило впечатляющие 17%, то по итогам трех кварталов оно снизилось примерно до 3%. Прирост новых сделок в III квартале 2013 года составил 37% по отношению к III кварталу 2012 года.

Таблица 3

Индикаторы развития рынка лизинга в 2006–2013 годах<sup>1</sup>

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	1 пол. 2013	2013 оценка
Объем нового бизнеса, млрд. рублей	720	315	725	1300	1320	594	1400
Темпы прироста, %	-27,8	-56,3	130,2	79,3	1,5	-	6,06
Объем полученных лизинговых платежей, млрд. рублей	402,8	320	350	540	560	330	660
Темпы прироста, %	37,0	-20,6	9,4	54,3	3,7	-	17,9
Объем профинансированных средств, млрд. рублей	442	154	450	737	650	290	690
Темпы прироста, %	-17,7	-65,2	192,2	63,8	-13,2	-	7,8
Совокупный лизинговый портфель, млрд. рублей	1390	960	1180	1860	2530	2470	3100
Темпы прироста, %	15,6	-30,9	22,9	57,6	36,0	-	25,5
Номинальный ВВП России (по данным Росстата), млрд. рублей	41276,8	38807,2	46321,8	55798,7	62356,9	-66515	-
Доля лизинга в ВВП, %	1,7	0,8	1,6	2,3	2,1	-	2,1
Концентрация новых сделок на топ-10 компаний, %	32,7	50	62,4	66,5	63	65,3	-

<sup>1</sup>Чугунов В.И. Современные тенденции и перспективы развития национального рынка лизинга // Экономика и социум. – 2014. – №1(10). – С.5.

Наблюдаемое сокращение темпов прироста сделок на рынке вызвано снижением темпов развития экономики страны в целом. Бизнес в этих условиях, в первую очередь, снижает инвестиционную активность, сокращая спрос на приобретение новой техники и оборудования, что сразу же отражается и на рынке лизинга. Для подтверждения можно привести данные Росстата по инвестициям в основной капитал, за 1 полугодие 2013 г. они сократились на 0,7% по отношению к 1 полугодию 2012г., в то время как в 1 полугодие 2012г. прирост к 1 полугодию 2011г. составлял 12,2%. Кроме того, аналитиками отмечается, что показатели финансово-экономического развития России за первое полугодие 2013 г. говорят о снижении у значительной части российских предприятий прибыли и темпов развития, а вместе с ними и уровня рентабельности производства.

В свою очередь, это означает, что сроки окупаемости инвестиционных проектов заметно увеличиваются, а это вызывает рост рисков и повышение кредитных ставок, поскольку финансирование предоставляется на длительные сроки. В результате увеличение сроков окупаемости проектов приводит к еще большему удорожанию стоимости их реализации. В развитии рынка назревает проблемный период, связанный с перестройкой его структуры.

Главным препятствием, сдерживающим развитие рынка, как и ранее, лизингодатели выделяют нехватку надежных клиентов. В вопросах фондирования лизингодателей по-прежнему в первую очередь волнуют объемы доступных ресурсов, и лишь во вторую – их срочность. В вопросе стоимости заемных средств большинство компаний проявляют сдержанность и скрывают информацию. Средняя процентная ставка по кредитам, по данным 18 наиболее информационно открытых лизингодателей, на 01.10.2013 составила 12,6%. Примечательно, что опасения участников рынка, заявляющих о сворачивании клиентами инвестиционных программ в условиях неопределенности в экономике, пока слабо отразились на таком факторе, как «недостаточный спрос со стороны клиентов». За год его значимость повысилась лишь на одну ступень – фактор поднялся с 5-го на 4-е место. В то же время сразу на два уровня выросла значимость фактора «повышенное внимание к лизинговым сделкам со стороны налоговых органов»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Обзор рынка лизинговых услуг. БРК-Лизинг. Декабрь 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kdbl.kz/upload/analitika/2012/Аналитический%20обзор%20рынка%20лизинговых%20услуг%20за%202011%20год.pdf>

Кроме того, для рынка лизинга характерен следующий ряд проблем.

Во-первых, до сих пор для лизинговых компаний характерно наличие серьезных трудностей с возвратом оборудования при нарушении лизингополучателем условий договора лизинга. В большинстве случаев лизингодатели по-прежнему не верят, что им удастся отстоять свое право собственности в суде. Действующая юридическая система и судебная практика, при учете склонности судов вставать на сторону должника приводят к сокращению доступности кредитов для всех потенциальных заемщиков. В результате приходим к выводу, что повышение уверенности кредиторов (включая, в первую очередь, лизингодателей) в том, что их права будут защищены, является одним из основных условий обеспечения дальнейшего роста кредитования.

Во-вторых, сама лизинговая отрасль все еще отличается незначительными размерами, имеется заметный недостаток в хорошо подготовленных профессионалах, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям).

В-третьих, рост рынка лизинга оборудования существенно ограничивается неразвитостью вторичных рынков оборудования. До тех пор, пока вторичный рынок оборудования не будет достаточно развит, лизингополучатели не смогут в полной мере оценить преимущества лизинга

Кроме того, можно выделить еще несколько причин, сдерживающих развитие лизинга. К ним можно отнести: зачастую неблагоприятные условия налогового и валютного законодательства; препятствующие развитию международного лизинга таможенные барьеры; недостаточно развитая инфраструктура лизингового рынка, выражающаяся в недостаточном количестве работающих на рынке лизинговых компаний, юридических и консалтинговых фирм. Итак, сейчас наблюдается некоторое замедление развития рынка лизинга, причем поиск путей его стимулирования становится актуальной проблемой. Если экономика находится на этапе подъема, на фоне общей активизации инвестиционной деятельности условия для активизации рынка формируются естественным способом. В посткризисный период они могут возникнуть только вследствие специального государственного воздействия. В целом государство заинтересовано в интенсивном развитии лизингового бизнеса. В первую очередь это объясняется тем, что лизинговое финансирование играет заметную роль в повышении инвестиционной активности предприятий и в итоге оказывает положительное влияние на уровень экономического развития в целом.

## Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2013)
2. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)»
3. Федеральный закон «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге» от 08.02.98. № 16-ФЗ // Российская газета. – 1998. – № 27
4. Постановление ФАС Московского округа от 15.04.2009 № КГ-А41/2700-09 по делу « А41-12781/08 В удовлетворении исковых требований о признании за истцом права собственности на нежилое строение отказано правомерно, так как истцом не было представлено доказательств прекращения права собственности членов крестьянского (фермерского) хозяйства на земельный участок, на котором расположено спорное строение, являющееся самовольной постройкой, а также доказательств возникновения у истца права собственности на земельный участок.
5. Постановление ФАС Поволжского округа от 25.02.2009 по делу № А12-3898/2008 Условия мирового соглашения в части изменения сроков уплаты обязательных платежей, включенных в реестр требований кредиторов, не противоречат положениям ст. 156 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и требованиям налогового законодательства.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
7. Зарипов Д.Р. Некоторые вопросы классификации договора лизинга//Актуальные проблемы российского права. 2012. № 1. С. 139-149.
8. Керина Э.Н., Чикишев Е.В. Лизинговая деятельность в РФ: факторы, определяющие стоимость лизинга//Труды Братского государственного университета. Серия: Естественные и инженерные науки. 2013. Т. 2. С. 89-92.

9. Китаева Н.В., Климушкина Н.Е., Ермаков Г.П., Холопова Ю.С. Особенности учета лизинговых операций//Научный вестник Технологического института - филиала ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина». – 2012. № 10. С. 88.
10. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
11. Прозваченков А.В. Особенности развития законодательства по правовому регулированию договора лизинга//Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2011. Т. 12. № 3. С. 41.
12. Тушков А. Законодательные проблемы регулирования лизинга// Морские порты. – 2010. - №6. – С.32.
13. Чугунов В.И. Современные тенденции и перспективы развития национального рынка лизинга //Экономика и социум. – 2014. – №1(10). – С.5.
14. Эриашвили Н.Д. Финансовое право. – М.: Юнити-дана, 2011. – С.62.
15. Обзор рынка лизинговых услуг. БРК-Лизинг. Декабрь 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kdbl.kz/upload/analitika/2012/Аналитический%20обзор%20рынка%20лизинговых%20услуг%20за%202011%20год.pdf>
16. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences. 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
17. 22. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.

## References

1. The Civil Code of the Russian Federation (Part One) of 30.11.1994 № 51-FZ (as amended on 11.02.2013) (as amended. & Accessories. Entering into force on 01.03.2013)
2. Federal Law of 29.10.1998 № 164-FZ (as amended on 28.06.2013) «On financial rent (leasing)»

3. Federal law «On the Russian Federation to the UNIDROIT Convention on International Financial Leasing» dated 02/08/98. № 16-FZ // Rossiyskaya Gazeta. - 1998. - № 27
4. Resolution of the Federal District of the Moscow 15.04.2009 № KG-A41/2700-09 the case «A41-12781/08 the claims for recognition of ownership of the plaintiff non-residential building lawfully denied because the plaintiff was not provided evidence of termination property rights of members of the peasant (farmer's) economy on the land on which the building is located controversial, being unauthorized construction, as well as evidence of the plaintiff's ownership of the land.
5. Decision FAS Volga Region of 25.02.2009 on case number A12-3898/2008 Terms of the settlement agreement regarding rescheduling the payment of mandatory payments included in the register of creditors, not inconsistent with the provisions of Art. 156 Federal Law «On Insolvency (Bankruptcy)» and tax law requirements.
6. Dudin MN, NV Ljasnikov Foreign experience of innovation development as the basis for improving the competitiveness of business organizations in a knowledge economy (knowledge economy) // economy. Issues of innovation development. М.: Publisher of Sciences, 2012. № 5. S. 172-176.
7. ZARIPOV DR Some of the classification of the leasing agreement // Actual problems of Russian law. 2012. №1. Pp. 139-149.
8. Kerina EN, EV Chikishev Leasing activity in the Russian Federation: the factors that determine the cost of leasing // Proceedings of the Bratsk State University. Series: Natural and engineering sciences. 2013. T. 2. S. 89-92.
9. Kitaeva NV, Klimushkin NE, Ermakov GP, YS Kholopova Features excluding leasing operations // Scientific Bulletin of the Institute of Technology - a branch of VPO «Ulyanovsk SAA them. PA Stolypin. «- 2012. № 10. S. 88.
10. Ljasnikov NV, Dudin MN Modernization of the innovation economy in the context of the formation and development of venture capital market // Social Sciences. М.: Publisher «of Sciences», 2011. № 1. pp 278-285
11. Prozvachenkov AV Features of development of legislation on the legal regulation of the leasing agreement // Bulletin of the St. Petersburg Academy of Law. 2011. T. 12. № 3. Pp. 41.

12. Carcasses A. Legislative regulation problems leasing // Seaports. - 2010. - № 6. - P.32.
13. Chugunov VI Current trends and prospects of development of the national market of leasing // Economy and Society. - 2014. - № 1 (10). - С.5.
14. Eriashvili ND Financial Law. - Moscow: Unity-dan, 2011. - P.62. 14. Overview of the leasing market. DBK-Leasing. December 2012 [electronic resource] - Access mode: <http://www.kdbl.kz/upload/analitika/2012/Аналитический%20обзор%20рынка%20лизинговых%20услуг%20за%202011%20год.pdf>
15. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
16. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.

**Бусыгин К.Д.,**

к.э.н., соискатель, Российская академия предпринимательства

**Busygina K.D.,**

Candidate of Economic Sciences, Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: aspirant@rusacad.ru

Бусыгин А. К.,  
соискатель

Busygin A. K.,  
soiskatel'

## ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

### THE IMPACT OF CORPORATE CULTURE ON THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION

*В данной статье был проведен анализ корпоративной культуры крупнейших мировых компаний и установлено, что между корпоративной культуры компании и производительностью труда существует сильная связь, а между корпоративной культурной и рентабельностью организации – связь слабая. То есть корпоративная культура организации оказывает влияние на некоторые показатели конкурентоспособности организации, прежде всего, на эффективность и работоспособность персонала.*

*This article was the analysis of the corporate culture of the world's largest companies and found that between corporate culture and performance, there is a strong link between corporate and cultural and profitability of the organization - the link is weak. That is, the corporate culture of the organization has an impact on some indicators of competitiveness of the organization, first of all, on the effectiveness and efficiency of the staff.*

**Ключевые слова.** Корпоративная культура, конкурентоспособность, эффективность, корпоративные ценности, показатели конкурентоспособности.

**Keywords.** Corporate culture, competitiveness, efficiency, corporate values, competitiveness indicators.

Достижение конкурентного преимущества предприятием основывается на предложении потребителю продукции с большей ценностью. Большая ценность - это предложение предприятием потребителю ее товаров или услуг больших преимуществ или тех же преимуществ при более низкой, чем у конкурентов цене. Выбор покупателя зависит от способности компании создавать несколько большую, чем у конкурентов, потребительскую ценность. Ценность отражает воспринимаемые материальные и нематериальные выгоды и издержки покупателя<sup>1</sup>. Ценность - это то, чего хочет конечный потребитель, в чем он нуждается и за что готов заплатить<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс, , 2010. – 480 с.

<sup>2</sup> Глухов В.В., Балашова Е.С. Производственный менеджмент. Анатомия резервов. Lean production: учеб. пособие. - СПб.: Лань, 2008. - 352 с.

Таким образом, основой конкурентного преимущества предприятия является его возможность предоставлять ценность для потребителя. Аспектами повышения потребительской ценности является либо низкая стоимость (низкие расходы потребителя по эксплуатации, сервису, утилизации продукта), либо высокое качество продукции (собственно, высокое качество самой продукции, высокий уровень сервиса, гибкое реагирование на изменения потребностей потребителя, положительный имидж производителя), либо и то, и другое вместе взятое.

Для определения предпочтений потребителя относительно товара в маркетинговой практике применяют метод исследования – опрос. Данный метод позволяет определить степень известности и отношение потребителей к товару, выявить важность характеристик товара с точки зрения потребителей. Однако метод трудно реализовать из-за выбора респондентов и количественной интерпретации их мнения, а также сложности обработки их результатов<sup>1</sup>.

В современных условиях быстрых перемен возрастает необходимость рассмотрения отдельных теоретических вопросов, связанных с проблемами разграничения и взаимосвязи понятий конкурентоспособности и конкурентных преимуществ, а также роли инноваций в их достижении<sup>2</sup>.

Российские потребители мирятся со многими недостатками товаров и услуг из-за низкой покупательной способности, тем самым не способствуя развитию отечественных производителей. Пока у отечественных производителей есть внутренний рынок сбыта, их продукция не станет конкурентоспособной на мировом рынке. Для российских компаний характерно: позднее заимствование leap-мышления, недостаток leap-учителей, низкие ожидания потребителей в части качества продукции, неблагоприятная среда для leap вследствие действий правительства и традиций советского времени.

Корпоративная культура существует в любой компании независимо от того, проявляет руководство интерес к ее существованию или нет, а формирование организационной культуры происходит обычно стихий-

<sup>1</sup> Кендюх Е.И. Содержание маркетинговой деятельности по повышению конкурентоспособности продукции//Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. 2011. Т. 4. № 20. С. 126-130.

<sup>2</sup> Савельева Н.О. Конкурентоспособность, конкурентные преимущества и роль инноваций в их достижении//Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2011. № 11. С. 72-86.

но. Тем не менее, развивать и корректировать сложившуюся культуру можно целенаправленно. Ведущая роль в этом процессе принадлежит руководителям<sup>1</sup>.

В журнале Fortune 28 октября был опубликован рейтинг лучших работодателей мира. Статистический институт Great Place to Work анализировал компании по нескольким критериям. Из них, у работодателя должно работать не меньше 5 000 тысяч человек, 40 % из которых обязаны трудиться за пределами страны, в которой зарегистрирована компания. Также учитывалась заработная плата, надбавки, социальные выплаты, условия труда в целом.

В ТОП-25 компаний из списка попали в основном работодатели из США и те компании, которые статистическим институтом Great Place to Work уже неоднократно бывали в рейтинге 5 лет подряд. Лучшим работодателем 2011 года был признан Microsoft. Второе место в рейтинге лучших, занимает американская компания SaS. Эту компанию аналитики выделили среди прочих за их распространяющуюся бесплатно образовательную программу Curriculum Pathways.

Третье и четвертое место заняли NetApp и Google. Компания NetApp – разработчик программного обеспечения, отличается своим добрым учредителем компании Том Мендоза (Tom Mendoza), который по возможности старается лично поблагодарить за работу сотрудников.

Компания NetApp стремится достичь лидирующего положения на рынке, опираясь на свои ценности и твердые принципы.

1. Лидерство. Роль лидеров состоит в том, чтобы ясно формулировать и наглядно демонстрировать наше общее видение и наши общие ценности и цели. Стараниями лидеров индивидуальные усилия объединяются в командную работу, где участники готовы к расширению ролей и решаемых задач.
2. Доверие и порядочность. Наше взаимодействие с внешним миром основано на честности и уважительном отношении к вкладу каждого человека в общее дело. Мы стремимся к тому, чтобы заслужить доверие наших партнеров и всегда действовать в интересах общего дела.
3. Простота. Мы верим в принцип Альберта Эйнштейна, согласно которому все на свете следует делать как можно более просто, но

<sup>1</sup> Шишкова Г.А. Корпоративная культура как инструмент управления организацией // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2011. № 4. С. 105-120.

не проще, чем это необходимо. Мы поддерживаем простоту наших внутренних процессов и структур. Наши цели сформулированы кратко и имеют четкие количественные и временные характеристики.

4. Адаптируемость. Наша компания всегда готова к изменениям для поддержания высокой конкурентоспособности наших продуктов. Гибкость, изобретательность и быстрота принятия решений обеспечивают нам процветание в постоянно меняющихся условиях.
5. Работа в команде и объединение усилий. Объединение умений и творческих усилий всех участников обеспечивает выход на качественно новый уровень. Тесное сотрудничество позволяет находить взаимовыгодное решение проблем. Личный успех каждого реализуется в достижениях всей команды.
6. Идти к новым горизонтам. Мы ставим перед собой экстраординарные цели, поддерживаем большие ожидания и верим в радость достижения значимых результатов. Мы максимально используем свое творческое начало, не боимся идти на риск, постоянно занимаемся самосовершенствованием – все это позволяет нам ставить перед собой высокие цели и достигать их<sup>1</sup>.

Google выделяется своей интересной программой для работников, суть которой заключается в выделении каждому сотруднику 5 части свободного времени на обдумывание каких-либо новых идей. По сути, это свободное время отводится на принятия решений в последующих рабочих часах.

Возможно, для каждого сотрудника Google одним из самых любимых мест в офисе является кафе, где можно не только вкусно поесть, но и пообщаться со своими коллегами в уютной обстановке. Руководство компании убеждено, что возможность спокойно обсуждать новые идеи и обмениваться мнениями позволяет развиваться и двигаться вперед. Такая общность стирает границы общения внутри компании, поэтому любой может обратиться с вопросом к Ларри или Сергею во время встреч, которые традиционно проходят по пятницам, или помериться с начальством силами за теннисным столом.

На рис. 1 представлены фотографии интерьера офисов компании Google.

Влияние корпоративной культуры на результаты функционирования организации исследовали многие ученые.

<sup>1</sup> <http://www.netapp.com/ru/company/careers/culture-ru.html>



Рис. 1. Фотографии интерьера офисов компании Google

В качестве показателей конкурентоспособности организации можно использовать производительность труда, рентабельность, коэффициент отдачи основного и оборотного капиталов, рентабельность продукции, коэффициент финансовой устойчивости<sup>1</sup>.

Для анализа влияния корпоративной культуры на конкурентоспособность компании можно провести анализ ключевых показателей рассмотренных корпораций (табл. 1).

По табл. 1 можно рассчитать следующие показатели эффективности компании – производительность труда и рентабельность деятельности (табл. 2).

<sup>1</sup> Чайникова, Л.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – С.40.

Таблица 1

Данные о результатах деятельности компаний с лучшей корпоративной культурой

Место в рейтинге	Показатель	Оборот, млрд. \$	Чистая прибыль, млрд. \$	Число сотрудников, чел.
1	Microsoft	62,484	18,760	89 000
2	SAS	2,43	-0,335	11189
3	NetApp	3,406	0,305	8973
4	Google	23650	8,5	28 768

Таблица 2

Ключевые показатели эффективности компаний с лучшей корпоративной культурой

Место в рейтинге	Показатель	Оборот, млрд. \$	Чистая прибыль, млрд. \$	Число сотрудников, чел.	Рентабельность, %	Производительность труда, \$/чел.
1	Microsoft	62,484	18,76	89 000	30,02	702067,41
2	SAS	2,43	-0,335	11189	-13,79	217177,58
3	NetApp	3,406	0,305	8973	8,95	379583,19
4	Google	23650	8,5	28 768	0,04	822093993

На основании данных табл. 2 можно рассчитать коэффициент корреляции между показателями места компании в рейтинге и рентабельностью и между показателями места в рейтинге и производительностью труда.

Между показателями места корпорации в рейтинге и рентабельности деятельности коэффициент парной корреляции составил -0,47, а между показателями места компании в рейтинге и показателем производительности труда корреляция достаточно высокая – 0,77.

По степени тесноты связи различают количественные критерии оценки тесноты связи (табл. 3).

Таким образом, можно отметить, что между корпоративной культуры компании и производительностью труда существует сильная связь, а между корпоративной культурной и рентабельностью организации – связь слабая. То есть корпоративная культура организации оказывает влияние на некоторые показатели конкурентоспособности организации, прежде всего, на эффективность и работоспособность персонала.

Таблица 3

Количественные критерии оценки тесноты связи<sup>1</sup>

Величина коэффициента корреляции	Характер связи
До $\pm 0,3$	Практически отсутствует
$\pm 0,3 - \pm 0,4$	Слабая
$\pm 0,5 - \pm 0,7$	Умеренная
$\pm 0,7 - \pm 1,0$	Сильная

В большинстве крупных и средних компаний России присутствует достаточно серьезная озабоченность вопросами корпоративной культуры. Это говорит об управленческой зрелости, готовности не игнорировать «мягкие» компоненты управления. Правда, есть опасность остаться на уровне одних разговоров и превратить отсутствие корпоративной культуры в очередную менеджерскую отговорку о причинах отсутствия стратегии. До недавнего времени российские компании не были серьезно озабочены целенаправленной, систематизированной работой над созданием своей корпоративной культуры. Эта тенденция в настоящее время меняется на противоположную<sup>2</sup>.

В больших и средних по размеру компаниях достаточно сложно транслировать управленческие установки высшего менеджмента во все подразделения, доводить их до всех сотрудников. Поэтому необходимо создавать такую систему, в которой каждый работник мог бы принимать правильные решения исходя из своего знания стратегических целей компании.

В настоящее время разработаны различные методы, которые позволяют руководителям формировать и поддерживать корпоративную культуру предприятия, необходимую для успеха стратегии развития организации. После выяснения того, каким требованиям должна отвечать культура данной организации в условиях конкретной стратегии развития, руководство, прежде всего, определяет, какими должны быть философия и практика управления. Исходя из философии управления руководители предприятия намечают конкретные методы формирования эффективной организационной культуры.

<sup>1</sup> <http://ekonomstat.ru/otvety-na-voprosy-k-ekzamenu-statistika/62-linejnyj-koefficient-korrelyacii.html>

<sup>2</sup> Иванов Е.Н. Альтернативные методы создания корпоративной культуры в крупной предпринимательской организации // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. № 39. С. 80-86.

## Список литературы

1. Глухов В.В., Балашова Е.С. Производственный менеджмент. Анатомия резервов. Lean production: учеб. пособие. - СПб.: Лань, 2008. - 352 с.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
3. Иванов Е.Н. Альтернативные методы создания корпоративной культуры в крупной предпринимательской организации // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2010. № 39. С. 80-86.
4. Кендюх Е.И. Содержание маркетинговой деятельности по повышению конкурентоспособности продукции // Вестник Новосибирского государственного аграрного университета. 2011. Т. 4. № 20. С. 126-130.
5. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс, 2010. – 480 с.
6. Лясников Н.В., Дудин М.Н., Секерин В.Д., Могуев Б.Д. Использование инновационного форсайта в обеспечении конкурентоспособности предпринимательских структур // Научно-практическое издание. Известия Московского государственного технического университета МАМИ. М.: МАМИ, 2013. № 1(15). Т. 5. С. 142–147.
7. Лясников Н.В., Нижегородцев Р.М., Дудин М.Н., Секерин В.Д. Управление инновационным процессом: методические принципы и подходы // Вестник экономической интеграции. 2013. № 10. С. 17-21.
8. Савельева Н.О. Конкурентоспособность, конкурентные преимущества и роль инноваций в их достижении // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2011. № 11. С. 72-86.
9. Чайникова Л.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – С.40.
10. Шишкова Г.А. Корпоративная культура как инструмент управления организацией // Вестник Российского государственного гума-

нитарного университета. 2011. № 4. С. 105-120.

11. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
12. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.

#### List of literature

1. Glukhov V.V., Balashov Y.S. Industrial management. Anatomy of reserves. Lean production: textbook. the allowance. - SPb.: DOE, 2008. - 352 S.
2. Dudin MN, NV Ljasnikov Foreign experience of innovation development as the basis for improving the competitiveness of business organizations in a knowledge economy (knowledge economy) // economy. Issues of innovation development. M.: Publisher of Sciences, 2012. № 5. S. 172-176.
3. Ivanov E.N. Alternative methods of creation of corporate culture in the major business organizations//Vestnik of the South-Ural state University. Series: Economics and management. 2010. № 39. С. 80-86.
4. Kendah H. the Content of the marketing activities for increasing the competitiveness of products//Novosibirsk state agrarian University. 2011. So 4. № 20. С. 126-130.
5. Kotler F., Keller K.L. Marketing management: the Express course, 2010. – 480 С.
6. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Moguev B.D. Using innovative foresight in ensuring the competitiveness of business structures // Scientific and practical publication. Proceedings of the Moscow State Technical University MAMI. M.: MAMI, 2013. № 1 (15). Т. 5, pp 142-147.
7. Ljasnikov N.V., Nizhegorodcev R.M., Dudin M.N., Sekerin V.D. Upravlenie innovacionnym processom: metodicheskie principy i podhody // Vestnik jekonomicheskoj integracii. 2013. № 10. S. 17-21.

8. Savelyeva CONCENTRATION Competitiveness, competitive advantages and the role of innovation in their achievement//Bulletin of the national research Perm Polytechnic University. Socio-economic Sciences. 2011. № 11. С. 72-86.
9. Chainikov L.N. The competitiveness of enterprises : textbook. manual / L.N. Chainikov, V.N. Dummies. - Moscow : Publishing house of compromise. state technology. University, 2007. - P.40.
10. Shishkov G.A. Corporate culture as a management tool organizations// Vestnik of the Russian state humanitarian University. 2011. № 4. С. 105-120.
11. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
12. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.

**Бусыгин А.К.,**  
соискатель, Российская академия предпринимательства  
**Busygina A.K.,**  
soiskatel', Rossijskaja akademija predprinimatel'stva

E-mail: aspirant@rusacad.ru

**Бараненко С. П.,**  
доктор экономических наук, профессор

**Baranenko S. P.,**  
Doctor of Economic Sciences, professor

**Бусыгин К. Д.,**  
кандидат экономических наук, соискатель

**Busygin K. D.,**  
Candidate of Economic Sciences, soiskatel'

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

*Конкурентоспособность представляет концентрированное выражение инновационной способности предприятия приспосабливаться к изменяющимся условиям рыночной конкуренции, которая реализуется в предпринимательской идее, ориентирующей на успешность удовлетворения товарами, услугами запросов покупателей и экономическую перспективность ее функциональной деятельности.*

*В данной статье определено понятие конкурентоспособности; рассмотрены факторы конкурентоспособности предприятия; определены факторы, которые влияют на низкую эффективность машиностроительной отрасли и ее конкурентоспособность; представлена последовательность реализации стратегии повышения конкурентоспособности.*

*Competitiveness is the concentrated expression of the innovation capacity of enterprises to adapt to the changing conditions of market competition, which is implemented in the entrepreneurial idea, focusing on the success of satisfaction of goods, services, customer demand and the economic prospects of functional activity.*

*This paper defines the concept of competitiveness; examines the factors of competitiveness of the enterprise; the factors that affect the low efficiency of the machine-building industry and its competitiveness; presents the sequence of implementation of the strategy of increasing competitiveness.*

**Ключевые слова.** Конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, повышение конкурентоспособности.

**Keywords.** Competition, competitive advantage, competitive advantage, competitive factors, increase of competitiveness.

Понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» неразрывно связаны, конкурентоспособность существует только там, где есть конкуренция

(конкурентоспособность – конкуренция и способность, или способность к конкуренции)<sup>1</sup>.

Конкурентоспособность продукции, есть основополагающий фактор, определяющий конкурентоспособность производителя. Согласно М. Портеру<sup>2</sup>, конкурентное преимущество на рынке достигается благодаря трем основным конкурентным стратегиям: лидерство по издержкам, дифференциация и фокусирование (концентрация)<sup>3</sup>.

Конкурентоспособность продукции складывается, таким образом, из соотношения показателей качества и затрат потребителя за весь жизненный цикл продукции. В научной экономической литературе понятие конкурентоспособность продукции можно соотнести с понятием ценность (потребительская ценность, ценность ощущаемая потребителем), представляемую как способность удовлетворения потребности потребителя с определенными затратами.

Конкурентоспособность во многом отражает спрос и в целом состояние рыночной среды, являясь их посредником. Они бросают вызов субъектам рынка в виде определенных критериев, соответствие которым, и есть конкурентоспособность. Однако не все предприятия способны быстро принимать те конфигурации, которые обеспечат им высокий уровень эффективности. Негибкость грозит процедурой банкротства для фирм, что в свою очередь приведет к росту безработицы, к падению совокупного платежеспособного спроса (что ухудшит положение оставшихся фирм), к угрозе монополизации, роста цен, а также к росту дефицита бюджета. В этом и заключается актуальность данного исследования: определение механизмов повышения конкурентоспособности ускорит адаптацию предприятий к меняющимся условиям внешней среды. А укрепление позиций фирм на рынке будет способствовать оптимизации макроэкономических процессов.

Для России необходимость нахождения элементов конкурентоспособности обуславливается также ее вступлением в ВТО и перспективами конкуренции с более гибкими предприятиями.

<sup>1</sup> Бичоева Д.С. Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг и ее связь с конкурентоспособностью предпринимательских структур в целом // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. – С.60.

<sup>2</sup> Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

<sup>3</sup> Фомичев В.И. Международная торговля. Теория конкурентных преимуществ Майкла Портера. [Электронный ресурс]. - URL: [http://polbu.ru/fomichev\\_intrading/ch09\\_all.html](http://polbu.ru/fomichev_intrading/ch09_all.html)

Каждое предприятие сталкивается с тем или иным видом конкуренции на рынке. Однако, преследуя одну цель – максимизацию прибыли – в конечном итоге каждая фирма имеет дело с одним единственным видом конкуренции – конкуренцией за доллар покупателя. Потому что именно наличие платежеспособного спроса обеспечивает прибылью предприятия, а доля фирмы в этом платежеспособном спросе определяет размер этой прибыли, объем оборота фирмы. В целом же от характеристик спроса на продукцию зависят многие параметры функционирования предприятия: объемы оборотов, скорость оборота, рентабельность предприятия, его финансовая устойчивость. Поэтому создание таких условий, способных привлечь покупателей есть цель каждой фирмы в долгосрочной перспективе. В связи с этим конкурентоспособность предприятия часто связывают с конкурентоспособностью его продукции. То есть под конкурентоспособностью предприятия понимают способность фирмы своевременно предложить товар, который в наибольшей степени удовлетворяет потребностям и ожиданиям покупателей, по сравнению с товарами-конкурентами. Однако, в нашем понимании, конкурентоспособность предприятия шире, чем конкурентоспособность продукции<sup>1</sup>.

Достижение конкурентного преимущества предприятием основывается на предложении потребителю продукции с большей ценностью. Большая ценность – это предложение предприятием потребителю ее товаров или услуг больших преимуществ или тех же преимуществ при более низкой, чем у конкурентов цене. Выбор покупателя зависит от способности компании создавать несколько большую, чем у конкурентов, потребительскую ценность. Ценность отражает воспринимаемые материальные и нематериальные выгоды и издержки покупателя<sup>2</sup>. Ценность – это то, чего хочет конечный потребитель, в чем он нуждается и за что готов заплатить<sup>3</sup>.

Основой конкурентного преимущества предприятия является его возможность предоставлять ценность для потребителя. Аспектами повышения потребительской ценности является либо низкая стоимость (низкие расходы потребителя по эксплуатации, сервису, утилизации продукта), либо высокое качество продукции (собственно, высокое качество самой

<sup>1</sup> Дедкова И.Ф., Емтыль А.А. Ключевые факторы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях информационного общества//Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 7-1. С. 159-162.

<sup>2</sup> Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс, , 2010. – 480 с.

<sup>3</sup> Глухов В.В., Балашова Е.С. Производственный менеджмент. Анатомия резервов. Lean production: учеб. пособие. - СПб.: Лань, 2008. - 352 с.

продукции, высокий уровень сервиса, гибкое реагирование на изменения потребностей потребителя, положительный имидж производителя), либо и то, и другое вместе взятое.

Фактор конкурентоспособности – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности. Как не следует смешивать причину и следствие, так не следует смешивать и понятия «фактор конкурентоспособности» и «критерий конкурентоспособности» (табл. 1).

Таблица 1

#### Взаимосвязь между факторами и критериями конкурентоспособности<sup>1</sup>

Фактор (причина)	Критерий (следствие)
Производственный:	1. Имидж товара
имидж предприятия;	2. Уровень качества
сертифицированная система качества;	2.1. Стабильность уровня
применение защитных мер по предупреждению фальсификации	3. Подлинность товара
Сбытовой:	4. Цена потребления товара
количество посредников	4.1. Цена товара
Сервисный:	
продолжительность гарантийного срока	4.2. Текущие затраты
Рыночный:	5. Потребительская новизна
рыночная новизна	

Критерии 1, 2, 3, 4, 5 являются групповыми, 2.1, 4.1, 4.2 – единичными)<sup>2</sup>.

Основным фактором конкурентоспособности продукции является ее качество<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> Абдульманов И. М. Экономическая конкурентоспособность хозяйствующих субъектов: автореф... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. М. Абдульманов. ... Пер. с французского – СПб.: Наука, 2006. – 589 с.

<sup>2</sup> Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие /И. М. Лифиц. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. - 460 с.

<sup>3</sup> Марков Д.А., Мыльникова Е.М. Оценка и основные пути повышения конкурентоспособности отечественной промышленной продукции//Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2010. № 5. С. 101-113.

Качество товаров, выпускаемых отечественными производителями, являются решающими факторами повышения конкурентоспособности российских предприятий не только на внутреннем, но и на внешнем рынках. Конкурентоспособность определяется сочетанием характеристик качества и стоимости, которые, главным образом, и определяют возможность реализации продукции на рынке.

Для реализации экономических потенциалов предприятия, создания инновационной конкурентоспособности необходимы инвестиции. Роль инвестиций в создании конкурентных преимуществ неодинакова и зависит от стадии, которой достигла страна в развитии национальной конкурентоспособности. С.Н. Хурсевич выделяет в истории международной конкуренции три последовательные стадии: факторную, инвестиционную и инновационную. На первой стадии, рост конкурентоспособности предприятия достигается за счет исходных ресурсных преимуществ факторов производства. На второй происходит дальнейшее развитие и усовершенствование ресурсной базы, посредством сложившихся технических возможностей, инфраструктуры, информационной базы и образования. Однако успех в этом периоде имеют инвестиции, повышающие конкурентные преимущества на основе более емких факторов, таких как высокообразованные кадры, исследовательские учреждения, инфраструктура коммуникаций. На третьей стадии – стадии нововведений – приоритет получают высокотехнологичные сегменты национальной экономики.

Обновление технологий выступает ключевым моментом этого этапа. Поэтому инвестиции в нововведения являются главным механизмом активизации третьей стадии<sup>1</sup>.

Переход инвестиционных преимуществ в инновационные предопределяет проводимые на микро- и макроуровнях мероприятия по созданию благоприятного инвестиционного климата. По мнению А. Б. Иванниковой, акцент на инновационные факторы развития предприятия приводит к достижению конкурентоспособности и экономической устойчивости – важнейшие характеристики жизнедеятельности предприятия. Для их достижения необходимо создать инновационную стратегию (выражающую направленность инноваций) как основу функционирования инновационной конкурентоспособности. Инновационная стратегия выступает в качестве стратегии развития, основанной на инновационных процессах.

<sup>1</sup> Левченко, Н.А. Вопросы повышения конкурентоспособности промышленного предприятия через механизм инвестиционной политики / Н.А. Левченко // Общественные науки. – 2004. – №1. – С. 49-50.

Они образуют качество конкурентоспособности, выражающееся через подконтрольность факторов внешней среды, оперативность управления факторами внутренней среды. Все это становится возможным благодаря формированию подсистемы инновационных процессов в составе потенциалов предприятия<sup>1</sup>.

В условиях развития постиндустриального общества и слияния рынков информация играет важную роль. Она координирует принимаемые управленческие решения, задает вектор развития предприятий. Информация является каркасом существующей рыночной структуры. Поэтому без анализа информационной базы, состояния контрагентов сегодня невозможно представить не одно управленческое решение. Катковой Л.А. выделила основные тенденции развития промышленных предприятий в условиях информационного общества:

- изменение форм конкуренции: сегодня это конкуренция по скорости изменения бизнес-моделей и продуктов.
- уменьшение сроков прогнозирования и планирования: граница планирования снизилась до 3–5 месяцев.
- возможность кооперации.
- актуализация информации для управления: ее агрегирование, проблемное ориентирование, систематизация на основе современных информационных технологий.
- изменение роли информации: информация – стратегический ресурс, обеспечивающий конкурентное преимущество.
- рост зависимости предприятия от информации. Выражается в корректировке всех процессов в соответствии с имеющимися данными: изменение структуры организации, распределения власти на предприятии, организационной политики и культуры, изменения в характере труда, занятости, возникновение потребности в обучении.
- глобализация. Она способствует экспансии компаний в другие регионы, расширяет просторы использования «эффекта масштаба». Все это толкает предприятия шире использовать информационные технологии для создания условий включения предприятий в мировой информационный поток.

<sup>1</sup> Иванникова, А.Б. Методологическая концепция формирования инновационной конкурентоспособности предприятия / А.Б. Иванникова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 90. – С. 208-214.

- влияние информационных технологий на формирование кадрового потенциала.

Таким образом, инвестиции в инновации как основной механизм конкурентоспособности должны быть скорректированы в соответствии с имеющейся экономической информацией. В целом предприятие сегодня ставится в зависимость от общего информационного фона. Поэтому информация в тоже время выступает и факторов повышения конкурентоспособности предприятий.

Еще одним важным механизмом повышения конкурентных преимуществ предприятия выступает структура предприятия (организационная, производственная). Структура управления предприятием способна повысить его гибкость, ускорить процесс его адаптации к меняющимся условиям среды.

Внутриотраслевая конкуренция машиностроительных предприятий сталкивается с тем, что большинство из них являются монополистами, для которых существует монополист-потребитель их продукции, и это монополистическое взаимодействие создает стагнацию, которая проявляется в отсутствии необходимости глобальных изменений в производственном процессе, смене оборудования и системы менеджмента, нежелании менять специализацию, что выводит многие предприятия машиностроения из сферы конкурентной борьбы.

На деятельность предприятий машиностроительных отраслей негативное влияние оказывают факторы, которые влияют на низкую эффективность машиностроительной отрасли и ее конкурентоспособность:

- неприспособленность к рыночным условиям модель управления;
- разорванные производственные и научные связи;
- отсутствие инновационного прорыва в отрасли;
- высокий уровень затрат, связанный с использованием устаревших технологий, материалов, оборудования и др.;
- недостаточное финансирование, инвестирование в машиностроение связано со множеством рисков и длительным периодом окупаемости;
- ориентированность на внутренний рынок и государственные заказы;
- массовый импорт аналогичной продукции;
- отсутствие у предприятий самостоятельного выбора, что связано со спецификой выпускаемой продукции,
- низкая наукоемкость продукции и др.

Создание у предприятий реальных конкурентных преимуществ является одним из важнейших задач современного менеджмента, и является длительным процессом.

Конкурентное преимущество должно вывести предприятия из привычного им состояния, связанного с их специализацией, но в тоже время оно должно формироваться на основных компетенциях, выработанных временем, определяющим взаимосвязь настоящего, будущего и прошлого опыта предприятий, что обеспечить преемственность и не позволить предприятиям потерять собственную самостоятельность.

Для обеспечения условия развития конкурентных преимуществ предприятий машиностроительного комплекса необходимо использовать опыт зарубежных компаний в управлении и реализации инноваций, разработки и внедрению передовых технологий, формировании экспортного потенциала предприятий машиностроительной отрасли, сокращении времени на реализацию результатов НИОКР в производство.

Так же повышение конкурентоспособности предприятий, ведет к росту конкурентоспособности промышленности в целом, что обеспечивает успешное межотраслевое взаимодействие и создает конкурентную среду для эффективной предпринимательской и коммерческой деятельности. Большинство депрессивных отраслей машиностроения, по сути, являются производителями технических средств для тех сфер экономики, которые призваны обеспечить реализацию конкурентных преимуществ России в глобальном экономическом пространстве. Формирование государственной политики, направленной на разработку мероприятий по повышению конкурентоспособности машиностроительной отрасли связано с выводом страны из зависимости от сырьевого экспорта.

Мероприятия по оздоровлению предприятий машиностроения должны быть направлены на формирование благоприятных экономических условий, развитие инфраструктурных и обеспечивающих отраслей, государственной поддержке науки и софинансирование наукоемких производств, создание условия для производства импортозамещающей продукции.

Успешное использование имеющихся конкурентных преимуществ, способность предприятий с максимальной отдачей использовать представляющиеся возможности, находить новые резервы в быстроменяющейся экономической ситуации, своевременность информации способствует повышению конкурентоспособности предприятий и отрасли.

Последовательность реализации стратегии повышения конкурентоспособности можно представить в следующих этапах:

- установление целевой ориентации системы и рамок ее функционирования.
- формирование и анализ системы факторов, влияющих на конкурентоспособность и стоимость предприятия.
- определение и декомпозиция по уровням управления (стратегическому, тактическому и оперативному) конкретных целей, объектов и критериев функционирования системы.
- разработка системы базовых показателей, определяющих эффективность функционирования системы по каждому объекту и уровню управления.
- формирование состава задач системы.
- разработка функциональной структуры системы.
- установление алгоритмов и организационных регламентов формирования управленческих воздействий и перераспределения ресурсов при изменении показателей деятельности системы.
- разработка информационной схемы взаимодействия подсистем системы обеспечения конкурентоспособности.

Реализация стратегии повышения конкурентоспособности направлена на разработку механизма комплексной оценки обоснованности всех принимаемых управленческих решений с точки зрения их влияния на увеличение стоимости бизнеса.

Таким образом, конкурентоспособность в современном мире складывается из следующих составляющих: факторов и механизмов воздействия. К факторам можно отнести кадровый потенциал, ресурсный потенциал и информацию. Механизмы воздействия включают в себя: инвестиции, инновационную деятельность и оптимальную организационную структуру.

#### Список литературы

1. Абдульманов И. М. Экономическая конкурентоспособность хозяйствующих субъектов: автореф... канд. экон. наук: 08.00.01 / И. М. Абдульманов. ... Пер. с французского – СПб.: Наука, 2006. – 589 с.
2. Бичоева Д.С. Конкурентоспособность потребительских товаров и услуг и ее связь с конкурентоспособностью предпринимательских структур в целом // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. – С.60.

3. Булеев А.И. Методологические подходы к оценке уровня конкурентоспособности товаров и услуг // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 2. С. 155-161.
4. Глухов В.В., Балашова Е.С. Производственный менеджмент. Анатомия резервов. Lean production: учеб. пособие. - СПб.: Лань, 2008. - 352 с.
5. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Зарубежный опыт управления инновационным развитием как базисом повышения конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях экономики знаний (знаниевой экономики) // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. М.: Издательство МИИ Наука, 2012. № 5. С. 172–176.
6. Дедкова И.Ф., Емтыль А.А. Ключевые факторы повышения конкурентоспособности предприятия в условиях информационного общества // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 7-1. С. 159-162.
7. Иванникова А.Б. Методологическая концепция формирования инновационной конкурентоспособности предприятия / А.Б. Иванникова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2009. – № 90. – С. 208-214.
8. Конкурентоспособность товаров и услуг : учеб. пособие /И. М. Лифиц. – М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. - 460 с.
9. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент: Экспресс-курс, 2010. – 480 с.
10. Кутаева Р.А. Методы оценки повышения конкурентоспособности предприятия // Вопросы структуризации экономики. 2011. № 1-2011. С. 130-133.
11. Левченко Н.А. Вопросы повышения конкурентоспособности промышленного предприятия через механизм инвестиционной политики / Н.А. Левченко // Общественные науки. – 2004. – №1. – С. 49-50.
12. Лясников Н.В., Дудин М.Н. Модернизация инновационной экономики в контексте формирования и развития венчурного рынка // Общественные науки. М.: Издательство «МИИ Наука», 2011. № 1. С. 278–285.
13. Марков Д.А., Мыльникова Е.М. Оценка и основные пути повышения конкурентоспособности отечественной промышленной про-

- дукции//Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2010. № 5. С. 101-113.
14. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/ Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
  15. Фомичев В.И. Международная торговля. Теория конкурентных преимуществ Майкла Портера. [Электронный ресурс]. - URL: [http://polbu.ru/fomichev\\_intrading/ch09\\_all.html](http://polbu.ru/fomichev_intrading/ch09_all.html)
  16. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
  17. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
  18. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.
  19. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. - 2014.- Vol. 11, No.9, - P. 333-336.

#### List of literature

1. The Abdulmanov I. M. Economic competitiveness of the economic entities: author... Cand. Econ. Sciences: 08.00.01 / I. M. Abdulmanov. ... TRANS. French - SPb.: Nauka, 2006. -589 S.
2. Bekoeva D.S. Competitiveness of consumer goods and services and its relation to the competitiveness of businesses in the whole//Urgent problems of Economics and law. 2011. № 3. - P.60.
3. Buleev A.I. Methodological approaches to the assessment of the level of competitiveness of goods and services//RISK: Resources, information, supply, competition. 2009. No. 2. C. 155-161.

4. Glukhov V.V., Balashov Y.S. Industrial management. Anatomy of reserves. Lean production: textbook. the allowance. - SPb.: DOE, 2008. - 352 S.
5. Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Foreign experience of innovation development as the basis for improving the competitiveness of business organizations in a knowledge economy (knowledge economy) // economy. Issues of innovation development. M.: Publisher of Sciences, 2012. № 5. S. 172-176.
6. Dedkova I., Amtel A.A. Key factors for improving the competitiveness of the enterprise in the information society//the Actual problems of the Humanities and natural Sciences. 2013. No 7-1. C. 159-162.
7. Ivannikova A.B. The methodological concept of formation of innovative competitiveness of the enterprise / A.B. Ivannikova // proceedings of the Russian state pedagogical University. A.I. Herzen. - 2009. - № 90. - S. 208-214.
8. The competitiveness of goods and services : textbook. manual /I. M. Lific. - M: Higher education; yurayt-publishing house, 2009. - 460 C.
9. F. Kotler, Keller K.L. Marketing management: Express course, 2010. - 480 C.
10. Kutaeva R.A. Methods of evaluation of the competitiveness of enterprises//the structuring of the economy. 2011. No 1-2011. C. 130-133.
11. Levchenko N.A. The issues of enhancing the competitiveness of industrial enterprises through the mechanism of investment policy / N.A. Levchenko // Social Sciences. - 2004. - №1. - S. 49-50.
12. Ljasnikov NV, Dudin MN Modernization of the innovation economy in the context of the formation and development of venture capital market // Social Sciences. M.: Publisher «of Sciences», 2011. № 1. pp 278-285
13. D.A. Markov, Mylnikov E.M. Estimation and main ways to improve the competitiveness of domestic industrial production//Bulletin of the national research Perm Polytechnic University. Socio-economic Sciences. 2010. № 5. C. 101-113.
14. Porter M. the Competitive advantage: How to achieve high results and to maintain its sustainability/ TRANS. from English. - 3-e Izd. - M: Alpina Business books, 2008.

15. Fomichev V. international trade. Theory of competitive advantages Michael porter. [Electronic resource]. - URL: [http://polbu.ru/fomichev\\_intrading/ch09\\_all.html](http://polbu.ru/fomichev_intrading/ch09_all.html)
16. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American Journal of Applied Sciences.- 2013.- Vol. 11, No.2, - P. 189-194.
17. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 8. – P. 549-552.
18. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. – 2014. – Vol. 11, № 6. – P. 535-538.
19. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. - 2014.- Vol. 11, No.9, - P. 333-336.

**Бараненко С.П.,**

д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

**Baranenko S.P.,**

Doctor of Economic Sciences, professor, Russian Academy of Entrepreneurship

**Бусыгин К.Д.,**

к.э.н., соискатель, Российская академия предпринимательства

**Busygin A.K.,**

Candidate of Economic Sciences, soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: aspirant@rusacad.ru

**Сидоренко В. Н.,**

кандидат педагогических наук, доцент

**Sidorenko V. N.,**

Ph.D, Associate Professor

## **ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ**

### **TARGET PROGRAMS AS THE MAIN INSTRUMENT OF PROGRAM-TARGET PLANNING AND MANAGEMENT IN THE REGION**

*Данная статья посвящена актуальной теме применения целевых программ в региональной экономике. Целевые программы (ЦП) стали основным инструментом бюджетирования, ориентированного на результат, реализацию приоритетных задач экономического и социального развития страны, ее регионов и муниципалитетов [15, с. 8]. Они позволяют концентрировать усилия органов государственной власти и органов местного самоуправления для комплексного и системного решения проблем экономической и социальной политики, которые невозможно преодолеть в необходимые сроки на основе рыночных механизмов. ЦП разрабатываются по ограниченному кругу особо важных проблем в соответствии с принципами концепции социально-экономического развития государства или региона и включают комплекс мероприятий, имеющих четко определенные как по содержанию, так и по времени конечные результаты. Важное обстоятельство: сформированный комплекс мероприятий требует привлечения значительных ресурсов и взаимодействия отраслевых, территориальных, ведомственных и межгосударственных организаций.*

*This article is devoted to the theme of implementation of the targeted programs in the regional economy. Target program (CPU) became the main instrument of the budgeting focused on result, the implementation of priority tasks of economic and social development of the country, its regions and municipalities. They allow you to concentrate efforts of state authorities and bodies of local self-government for the comprehensive and systematic solution of problems of economic and social policies that cannot be overcome in time based on market mechanisms. CPU are developed on a limited range of critical issues in accordance with the principles of the concept of socio-economic development of the country or region and include a set of activities with clearly defined in content and time of the final results. An important fact: the formed complex of measures requires an investment of significant resources and cooperation branch, territorial, sectoral and interstate organizations.*

**Ключевые слова.** Целевые программы, бюджетные целевые программы, бюджетирование, программно-целевые методы планирования и управления, Программа социально-экономического развития субъекта Российской Федерации.

**Keywords.** Target program of the state target programme, budgeting, goal-oriented methods of planning and management, Programme of socio-economic development of the Russian Federation.

Перечень и состав целевых программ определяется исходя из приоритетных направлений социально-экономического развития страны, оценки состояния национальной экономики, социально-экономической значимости целевых программ невозможности решения имеющихся проблем только за счет внебюджетных источников.

Целевые программы ориентированы на достижение конкретных результатов в контексте повышения эффективности использования бюджетных средств, создания действенных рычагов учета и контроля за ходом реализации программных мероприятий, выполнения принятых обязательств по финансированию программ. При этом существенно возрастает роль отчетности, мониторинга и оценки результатов реализации ЦП, что предполагает разработку системы показателей (индикаторов), позволяющих контролировать соответствие фактически достигнутых результатов целям программы, то есть определение количественных показателей результативности.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г., Бюджетная стратегия РФ на период до 2023 г. явились основой для принятия среднесрочных программ, финансовых планов и стратегий развития регионов, дальнейшей модернизации межбюджетных отношений, применения модели бюджетирования, ориентированного на результат [7, с. 21].

Целевое программирование – это наиболее эффективный и распространенный инструмент управления. Оно позволяет воплощать плановое начало в рыночной экономике, укреплять государственное воздействие на социально-экономические процессы, противодействовать рыночной стихии [17]. Но главное предназначение программно-целевого метода заключается в возможности для управляющего органа добиться значительной концентрации ресурсов именно в рамках программного решения отдельной проблемы.

Программно-целевые методы планирования и управления – это методы, при которых цели плана увязываются с ресурсами с помощью программ. Программно-целевой метод управления имеет долгую историю и широкую географию. В.Н. Лексин и А.Н. Швецов подробно рассмотрели «программный бум» 1970–1980-х гг. в СССР, методологические и практические наработки школы Р.И. Шнипера и М.К. Бандмана (Сибирское отделение Академии Наук), обширный опыт применения программно-целевого метода в развитых странах [8].

В современной России программно-целевой метод управления распространяется не только и не столько на развитие территорий. Наиболее

затратными для федерального бюджета являются целевые программы «отраслевого» характера, т.е. программы, целью которых является решение проблем или достижение определенных ориентиров в том или ином аспекте социально-экономического развития, причем данные цели и ориентиры не являются территориально специфическими. Лишь 1/10 часть всех прямых инвестиций в 2007–2009 гг. в рамках федеральных целевых программ приходилась на «территориальные» программы, действие которых локализуется в пределах конкретного региона или группы регионов.

Несмотря на то, что «отраслевые» программы не направлены на развитие конкретных территорий, де факто их реализация оказывает отнюдь не выравняющее воздействие. Это означает, что применение программно-целевого метода управления имеет территориальные последствия в отсутствие сформулированных в явном виде территориальных приоритетов. Эти последствия могут быть проиллюстрированы на примере прямых инвестиций, осуществляемых в рамках федеральных целевых программ.

Одной из наиболее значимых функций ФЦП является осуществление капитальных вложений. Кроме этого, наиболее сильное влияние на региональное развитие в долгосрочной перспективе оказывает строительство различных объектов за счет федерального бюджета.

Типовая структура целевой программы представлена на рис. 1.

В целевой программе должна быть обеспечена комплексность и согласованность решения отраслевых и региональных задач, увязка всех программных мероприятий и очередность их проведения с доступными объемами финансовых ресурсов.

Основными характеристиками программы являются строгая целевая направленность, точная адресность, сроки реализации, обоснованные объемы ресурсов и работ, обоснование экономического и социального эффекта (конечного результата программы).

В настоящее время в практике управления встречаются следующие виды программ. Областные целевые программы (ОЦП) – увязанный по задачам, ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем социально-экономического развития. Каждое из выделенных слов в определении имеет ключевое значение и требует особого осмысления в процессе разработки программы.

Ведомственная целевая программа (ВЦП) – комплекс мероприятий, направленных на решение задачи, стоящей перед органом исполнитель-

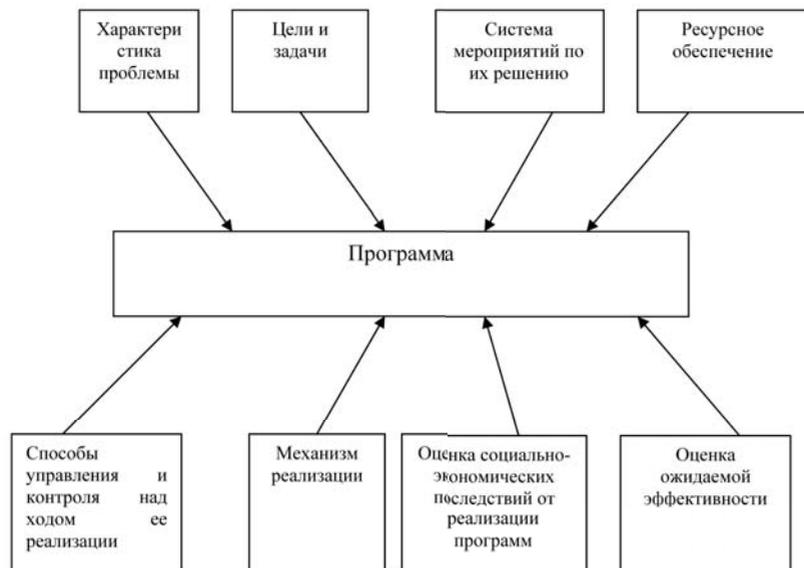


Рис. 1. Типовая структура целевой программы [10, с. 34]

ной власти. Инструмент планирования деятельности органа исполнительной власти.

Различия между областными и ведомственными целевыми программами можно представить в табл. 1.

Федеральные целевые программы (ФЦП) – аналогично областным целевым программам, применительно к федеральному уровню.

Ведомственные целевые программы (федеральных ведомств) – разрабатываются двух типов: целевая программа ведомства (утверждаемая) и аналитическая программа (по сути отчетная калькуляция).

Также существуют адресные программы. Адресная инвестиционная программа (АИП) – адресный перечень строек на какой-то промежуток времени (компиляция из нормативных правовых актов). Адресные региональные программы – адресный перечень домов на капитальный ремонт или расселение с механизмом финансирования [1].

В табл. 2 представлена классификация бюджетных целевых программ, приведенная в работе И.Ф. Сидориной [16].

Таблица 1

Различия между областными и ведомственными целевыми программами

Параметры различия	Областные целевые программы	Ведомственные целевые программы
Назначение программы	Инструмент решения проблемы	Инструмент планирования текущей деятельности
Механизмы программы	Обозначает проблему, формулирует цель, задачи по ее достижению, соответственно создает новое расходное обязательство в рамках полномочий субъекта РФ	Описывает способ, средства и план решения уже поставленной (другими нормативными актами) органу исполнительной власти задачи
Мероприятия программы	Уникальны	Повторяющиеся действия
Материальные ресурсы	Включает объекты адресно-инвестиционных программ	Объекты основных фондов за исключением объектов адресно-инвестиционных программ
Задействованные человеческие ресурсы	Много исполнителей	Расходы одного органа власти
Утверждение	Правительство области	Руководитель органа исполнительной власти

Таблица 2

Классификация бюджетных целевых программ

Признак классификации	Вид бюджетных целевых программ
Уровень власти и управления	Межгосударственные Федеральные Межрегиональные Региональные Ведомственные Местные
Срок реализации	Краткосрочные (до 1 года) Среднесрочные (от 1 до 3 лет) Долгосрочные (более 3 лет)
Источник финансирования	Финансируемые из одного бюджета Финансируемые из бюджетов разных уровней Финансируемые за счет средств бюджета и частных инвесторов
Функциональная ориентация	Социально-экономические Экологические Научно-технические

Окончание таблицы 2

Признак классификации	Вид бюджетных целевых программ
	Инвестиционные Инновационно-ориентированные Оборонной безопасности Обеспечения бюджетной безопасности
По отраслевой локализации	Межотраслевые Отраслевые Подотраслевые

Программа социально-экономического развития субъекта Российской Федерации на среднесрочный период – документ, определяющий цели деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации на среднесрочную перспективу и комплекс мероприятий по их достижению [2]. Согласно проекту закона Программы социально-экономического развития субъекта РФ на среднесрочный период разрабатываются на основе стратегии социально-экономического развития субъекта РФ на долгосрочную перспективу, прогноза социально-экономического развития субъекта РФ на среднесрочный период, основных направлений деятельности Правительства РФ на среднесрочный период (раз в 3 года на 6 лет). Таким образом, целевые программы позволяют сконцентрировать усилия на комплексном, системном решении проблем экономической и социальной политики страны, региона, которые невозможно претворить в жизнь в необходимые сроки с использованием рыночных механизмов. Основу целевых программ составляет ограниченный круг особо важных проблем, реализуемых в соответствии с концепцией социально-экономического развития государства или региона [11, с. 2].

Изучение трудов отечественных и зарубежных ученых позволяет выделить характерные для ФЦП особенности и достоинства [6]: направленность на решение комплексных задач, стоящих перед Российской Федерацией не только как государством, но и как социально-экономической системой; более длительный горизонт планирования, сопоставимый со сроками отдачи и окупаемости инвестиций, что позволяет оценить как долгосрочные, так и среднесрочные эффекты; системный подход к формированию мероприятий для достижения целей, которые согласованы по ресурсам и срокам реализации; открытость и гласность финансирования ФЦП, а также хода их реализации; возможность корректировки программных мероприятий, что обеспечивает гибкость проводимой политики и возможности быстрой адаптации к изменению условий реализации программы; возможность в рамках программ объединять и комбинировать усилия органов власти различных уровней и частного сектора экономики.

Важно отметить, что ФЦП не только позволяют решать приоритетные задачи социально-экономического развития России, но и формируют условия появления и развития таких современных организационных форм хозяйствования, как государственно-частное партнерство [5]. В этой связи не менее важную роль играет использование опыта корпоративных структур в применении современных информационных технологий, и, прежде всего, Интернета, позволяющего вывести процессы раскрытия информации и общения компаний и их лидеров с внешним миром, включая и государственные институты, на качественно новую ступень.

Важную роль играет принятие и реализация ФЦП «Электронная Россия (2002–2010 годы)», а также разработка в рамках проекта долгосрочной целевой государственной программы «Информационное общество (2002–2020 годы)», мероприятий, направленных на продолжение формирования в Российской Федерации электронного правительства в 2012–2020 годах [14]. ФЦП, как правило, нацелены на внедрение современных технологий в государственных и муниципальных органах. Это позволит не только совершенствовать управление, опираясь на обширную и комплексную информацию о реальном положении дел в экономике страны и в частном бизнесе, но и облегчит доступ граждан к информации о деятельности органов власти.

Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ в нашей стране регламентируется двумя основными документами: Федеральным законом РФ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития РФ» [1] и реализации Федеральных целевых программ, в осуществлении которых участвует РФ» (редакция, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 25.12.2004 № 842) [3].

Существенным недостатком выступает тот факт, что порядок разработки и реализации целевых программ в регионах сильно различается. Так, например, инициаторами разработки программ по разным вариантам могут выступать: губернатор региона (например, Томская область); глава администрации и областная дума (например, Волгоградская область); исполнительные органы государственной власти (например, Забайкальский край); исполнительные органы, а также любые юридические и физические лица (например, Кировская область); органы законодательной, исполнительной власти, органы местного самоуправления, территориальные органы федеральных органов государственной власти, общественные организации, юридические и физические лица (например, Пензенская область).

На втором этапе (отбора проблем) предложения о разработке программы с перечнем входящих в нее подпрограмм, при наличии таковых, рассматриваются уполномоченным исполнительным органом субъекта Федерации. В некоторых случаях необходимость программ согласовывается целым рядом комитетов (министерств) и комиссий. Например, в Забайкальском крае проект согласовывается с Министерством экономического развития Забайкальского края, Министерством финансов Забайкальского края и Министерством территориального развития Забайкальского края и так далее. Как правило, в нормативных документах не регламентируются сроки согласования, что может значительно растянуть этот процесс во времени.

На третьем этапе (формирование программ, их экспертиза и утверждение) разработанный органом исполнительной власти вариант рассматривается компетентными органами. Процедура рассмотрения включает обязательный перечень критериев, среди которых наиболее часто используются: критерии выделения проблем для решения программным методом, критерии оценки содержания (обязательных разделов), критерии оценки результатов программы. При этом набор и перечень критериев значительно варьируется. Больше количество критериев характеризуется качественными признаками, не имеющими градации. Проведение экспертизы чаще всего предполагает рассмотрение программы несколькими структурными подразделениями, осуществляющими управление экономикой (экономическим развитием), территориальным развитием, управление инновациями, управление наукой, а также казначейством, а в некоторых случаях – консультативным советом.

После процедур разработки и согласования целевая программа утверждается администрацией (правительством) субъекта Федерации. На этапе управления реализацией утвержденных программ процедуры, связанные с промежуточной оценкой их выполнения, осуществляет одно или несколько структурных подразделений, отвечающих за реализацию проекта. Как правило, это комитеты по экономике, которые делают соответствующее заключение для представления результатов контроля на утверждение органу, принявшему решение о реализации проекта. Периодичность промежуточного контроля – ежеквартальная, реже – годовая. По итогам хода выполнения проекта принимается один из вариантов решения: продолжить реализацию программы; внести изменения в программу; досрочно прекратить реализацию программы; признать реализацию программы завершенной. Цель последнего этапа – проведение оценки результатов программы.

Главным отличием современных региональных программ является акцент на механизмах их разработки и реализации. Эти механизмы плотно вписаны в структуру новых отношений государственных органов и хозяйствующих субъектов, а также в реальную структуру отношений между самими государственными органами: Минэкономки РФ, Минфин РФ, Государственной Думой и др. Ранее были реализованы и другие целевые региональные программы.

Большинство из них разработано в соответствии с Типовым макетом, соответствие которому обязательно для утверждения программы и который был утвержден 17 июня 2002 года Приказом Министерства экономического развития и торговли РФ № 170 «О совершенствовании разработки, утверждения и реализации программ экономического и социального развития субъектов Российской Федерации» [4].

Нетиповых программ совсем немного и они разработаны на региональном, а не на федеральном уровне. Однако не существует единой методики оценки социально-экономического положения субъекта, критериев выбора наиболее острых проблем (поскольку программно-целевой метод предназначен не для решения текущих задач).

Анализ имеющихся программ подтверждает то, что задачи в региональных стратегиях зачастую взяты из стандартного набора, не претерпевая никаких изменений [12].

Анализ влияния на экономическое развитие региона наличия (отсутствия) стратегий или программ из развития, а также уровня проработанности этих документов, не позволяет сделать вывод о том, что такая взаимосвязь существует [8].

Несмотря на наличие законодательной базы и опыта, механизм разработки и реализации программ далек от совершенства. Среди его основных недостатков:

- несовершенства Типового макета (указанные выше);
- формальное наличие программы развития;
- отсутствие регламентации долгосрочных целевых программ, требования к которым закреплены Бюджетным Кодексом России;
- отсутствие регламентации участия субъектов РФ в процессе разработки концепций и проектов федеральных целевых программ;
- невозможность контроля над действительно целевым и результативным исполнением (прежде всего, за счет отсутствия количественно выраженных параметров главной цели);

- неспособность сформировать пакет программ, адекватный реальной структуре наиболее острых региональных проблем и соответствующий реальным финансовым возможностям государства.

Можно сделать вывод о том, что программно-целевой метод как увязанное по ресурсам, исполнителями срокам осуществление комплекса разнообразных мероприятий, нацеленное на решение особо острых проблем, требующих неординарных подходов и чрезвычайной концентрации средств, в современной России не применяется.

Региональные власти рассматривают институт соответствующих программ лишь как способ получения дополнительного финансирования текущих работ, на которые не хватает средств собственного регионального бюджета.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 20.07.1995 № 115-ФЗ (с изм. от 09.07.1999) «О государственном прогнозировании и программах социально - экономического развития Российской Федерации».
2. Проект Федерального закона «О государственном стратегическом планировании».
3. Постановление Правительства РФ от 25.12.2004 № 842 «О внесении изменений в порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация».
4. Приказ Минэкономразвития РФ от 17.06.2002 №N 170 «О совершенствовании разработки, утверждения и реализации программ экономического и социального развития субъектов Российской Федерации».
5. Алпатов А.А., Пушкин А.В., Джапаридзе Р.М. Государственно-частное партнёрство: механизмы реализации. М.: Альпина Паблишерз, 2010.
6. Варламов В.С., Гревиш А.И. Федеральные целевые программы развития регионов России в смягчении межрегиональной асимметрии // <http://ieie.nsc.ru>
7. Доржиева И.Ц. Целевые программы как инструмент реализации бюджетной политики // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. № 4. С. 21–24.

8. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 2009.
9. Лобанов В. Реформирование государственного аппарата: мировая практика и российские проблемы // <http://www.ptpu.ru/issues/199/5--/99.htm>
10. Масюто И.А. Совершенствование механизма формирования и реализации региональных целевых программ // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. 2012. № 3. С. 34–41.
11. Митрофанова И.В. Федеральные целевые программы межрегионального класса как инструмент управления макрорегионом: реалии и перспективы модернизации // Региональная экономика: теория и практика. 2007. 3 (42). № 2–14.
12. Николаев И.А., Точилкина О.С. Стратегии и программы развития регионов (сравнительный анализ). М.: ФБК, Департамент стратегического анализа, 2006.
13. Никулина И.Е. Оценка эффективности программы социально-экономического развития региона / И. Е. Никулина, И.В. Хомчненко // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 8. С. 3–14.
14. Павроз А.В. Электронное правительство и современные административные реформы // Политическая наука. 2008. № 2.
15. Рябухин С.Н. Региональная стратегия: от стабилизации к развитию // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 10. С. 8–14.
16. Сидорина И.Ф. Долгосрочные целевые программы как инструмент повышения эффективности расходов бюджета субъекта Российской Федерации: автореферат. Иваново, 2011.
17. Сидорина И.Ф. Оценка целевых программ как метод управления расходами региональных и муниципальных бюджетов // Наука и экономика. 2010. № 3. С. 10–17.
18. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American Journal of Applied Sciences. 2013. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
19. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549–552.
20. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

21. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetzov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No.9. P. 333–336.

## References

1. Federal law of 20.07.1995 № 115-FZ (with amendments. dated 09.07.1999 «On state forecasting and programs of social and economic development of the Russian Federation».
2. The draft Federal law «On state strategic planning».
3. Resolution of the Government of the Russian Federation of 25.12.2004 № 842 «On amendments in the order of development and implementation of Federal target programmes and interstate target programmes, in the implementation of which is involved the Russian Federation».
4. The order of the RF Ministry of economic development from 17.06.2002 №N 170 «On improving the development, approval and realization of programs of economic and social development of subjects of the Russian Federation».
5. Alpatov A.A., Pushkin A.V., Japaridze R.M. Public-private partnership: implementation mechanisms. M: Alpina publishers, 2010.
6. Varlamov V.S., Graves A.I. of the Federal target programme of development of regions of Russia in mitigating inter-regional asymmetries //http://ieie.nsc.ru
7. Dorjiev ITS Target programmes as a tool of implementation of budget policy//news of Irkutsk state economic Academy. 2011. № 4. C. 21–24.
8. Leksin V.N., Shvetsov A.N. The state and the regions. Theory and practice of state regulation of territorial development. M: URSS, 2009.
9. Lobanov Century, the Reform of the state apparatus: global practice and Russian problems //http://www.ptpu.ru/issues/199/5--/99.htm
10. Masato I.A. the Improvement of the mechanism of formation and realization of regional target programs // Izhvestia of higher schools. The Urals region. 2012. № 3. C. 34–41.
11. Mitrofanova I. V. Federal target program of interregional class as a management tool macro-region: realities and prospects of modernization. // Regional Economics: theory and practice. 2007. 3 (42). no. 2–14.

12. Nikolaev I.A. Totchilkina O.S. Strategies and programs of development of regions (comparative analysis). M: FBK, the strategic analysis Department, 2006.
13. Nikulina I. E. Evaluation of the effectiveness of the programme of socio-economic development of the region / I. E. Nikulin, I. Century, Khomonenko // Regional Economics: theory and practice. 2010. no. 8. P. 3–14.
14. Pawroz A.V. E-government and modern administrative reform in Political science. 2008. № 2.
15. Ryabukhin S.N. Regional strategy: from stabilization to development // problems of theory and practice of management. 2007. № 10. P. 8.–14.
16. Sidorina I. Of the Imperial family of Long-term program as the tool of increase of efficiency of budget expenditures of the RF subject. Author's abstract. Ivanovo, 2011.
17. Sidorina I. Assessment of target programs as a method of cost management of regional and municipal budgets // Science and Economics. 2010. № 3. C. 10–17.
18. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American Journal of Applied Sciences. 2013. Vol. 11, No.2. P. 189–194.
19. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The problem of forecasting and modelling of the innovative development of social economic systems and structures // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 8. P. 549–552.
20. Ljasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.
21. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetzov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No 9. P. 333–336.

**Сидоренко Валентина Николаевна**,  
к.пед.н., доцент кафедры экономической теории и управления  
Московского Городского Педагогического Университета

**Sidorenko Valentina N.**,  
Ph.D. Associate Professor, Department of Economics and Management,  
Moscow City Pedagogical University

E-mail: dudinmn@mail.ru

Курюкин А. Н.,  
кандидат политических наук, старший научный сотрудник  
Kurikin A. N.,  
Candidate of Political Sciences, Associate Professor

## УКРАИНСКИЙ КРИЗИС: ВНУТРЕННИЕ МЕХАНИЗМЫ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

### UKRAINIAN CRISIS: INTERNAL MECHANISMS AND POLITICAL PERSPECTIVES

*В статье автор проводит анализ внутренних механизмов украинского кризиса, уявлявая в нем экономические, политические и дипломатические аспекты. Основной упор сделан на рассмотрение роли государственной администрации США в украинских событиях, и выявлении внутренних причин, предпосылок, целей и задач сначала косвенного, а, после и прямого вмешательства. Также автор пытается наметить перспективные линии дальнейшего развития политической ситуации вокруг Украины и изложить свои соображения по поводу следующих вопросов: 1. Судьба Украины как суверенного государства. 2. Россия – империя или многонациональное государство? 3. Политическое будущее В. Путина. 4. Будущее Европы как самостоятельной политической силы.*

*The author analyzes the internal mechanisms of the Ukrainian crisis, linking it economic, political and diplomatic aspects. The emphasis is placed on the examination of the role of US state administration in the Ukrainian events, and identifying the internal reasons, background, goals and objectives of indirect, at first, and, direct intervention after. The author also tries to identify promising lines of further development of the political situation around Ukraine and to state his own comprehension of the following questions: 1. The fate of Ukraine as a sovereign state. 2. Russia - empire or multinational state? 3. The political future of V. Putin. 4. The future of Europe as an independent political force.*

**Ключевые слова.** Украина, кризис, политика, механизм, политический механизм, перспективы, политические перспективы, государство, В. Путин.

**Keywords.** Ukraine, crisis, policy, mechanism, political mechanism, perspectives, political perspectives, the state, Putin.

Военно-политический кризис на Украине входит в новую активную фазу. Его эскалация связана с падением таких ключевых для Луганской и Донецкой республик городов как Славянск и Краматорск, равно как и с, всё ещё длящимся, перемирием, за время которого Киев смог переформировать части, ведущие бои на Востоке страны, обновить их личный состав, усилить оснащение бронетехникой, в том числе и полученной с За-

пада. В этих условиях встаёт закономерный вопрос – почему Президент России сокращает своё непосредственное воздействие на ситуацию на Востоке Украины? Однако, он не единственный! Всё ещё не сняты с повестки дня, особенно на Западе, вопросы о том: произойдёт ли военное вмешательство России в ситуацию на Востоке Украины, почему оно ещё не произошло и почему кажется, что, скорее всего, его и не будет?

Эти вопросы встают, тем более, остро для таких крупнейших на мировой арене политических игроков как США и ЕС. Особенно эта острота видна в дифференциации их политики по отношению к Украине. Так, за последнее десятилетие США, фактически, создали на территории Украины систему материальной поддержки низовых профашистских организаций, затратив на их финансирование, в общей сложности, \$5 млрд. Именно эти силы составили наиболее активный боевой костяк Майдана и Нацгвардии. На контрасте с американской политикой Евросоюз стремился достигнуть с Украиной, скорее, экономического соглашения. Оно, безусловно, не было достаточно и политически агрессивным, с точки зрения США, которые ясно стремились осуществить политическую смену режима на всём протяжении взаимоотношений с суверенной Украиной и оторвать её, экономически, от России.

Так называемая «Оранжевая революция», десятилетие назад, позволила преуспеть только частично в отрыве Украины от российской экономической и политической орбиты. Украинский кризис 2013 года сформировал новую возможность выполнить незаконченную политическую задачу этой революции. Но европейцы, замкнутые на собственных экономических проблемах, не спешили брать на себя инициативу в этом вопросе.

Со временем, терпение у заокеанских партнеров исчерпалось, что выразила в своей грубой и эмоциональной ремарке Виктория Нуланд [2].

Этому воспоследовало решение США взять ситуацию с политическим управлением украинскими делами в свои руки, оставив Евросоюзу роль «международного кошелька», то есть, предоставив ему решение вопросов о дотациях МВФ. При этом политические расхождения между США и Евросоюзом ещё более активизировались, когда после февральского переворота США, фактически, приняли на себя вопросы политической координации управления Украиной. Начиная с украинских парламентских выборов в мае 2014, США продолжили стремиться к более резким экономическим санкциям против России, вместе с тем, направляя правительство П. Порошенко к более агрессивным военным действиям в восточных областях Украины.

По ходу развития ситуации, кроме того, стало ясно, что вооруженные силы США, ЦРУ, и, несомненно, советники из американского спецназа стали фактически теневым военным командованием правительства Порошенко. Свидетельством такой ситуации является тот факт, что практически все изменения относительно украинской военной стратегии и тактики действий против восточных областей почти всегда совпадали с посещениями Украины высокопоставленными американскими политиками и офицерами НАТО. Напротив, правительства стран ЕС пытались сохранять экономические санкции против России ограниченными, имеющими точечный, а не фронтальный, по предложению США, характер, призывая к перемирию и непосредственным переговорам между сторонами.

В сложившихся условиях встает вопрос: «Почему президент Путин не ответил на угрозу потенциального отрыва Украины от сферы российских экономических интересов и политических интересов более активно»? Почему Россия в военном отношении не вмешалась до настоящего времени в конфликт и, видимо и не собирается осуществлять такого прямого вмешательства? Возможные ответы на эти вопросы и объяснение осознанной осторожности российской позиции в отношении агрессивной политики США на Украине могут быть следующими:

- Во-первых, процессы, протекающие сегодня, это не просто борьба за восточные области Украины.
- Во-вторых – это уже не борьба за Украину, так как, по сути дела – это широкая геополитическая и стратегическая борьба, появляющаяся теперь на всём евразийском континенте, поскольку начинают разворачиваться новые глобальные проекты перестройки мира.

В этих условиях, украинский кризис имеет различные уровни значимости. Но на геополитическом уровне она заключается в дилемме - продолжит ли Европа развивать еще глубже экономические и политические связи с Россией, чем это имело место до настоящего времени или США сделают ещё более агрессивные шаги, чтобы замедлить, а возможно, и полностью изменить структуру отношений и потенциально разъединить ту растущую Евро-Россию, которая начала выстраиваться в экономических проектах последнего десятилетия. Такая постановка вопроса исключает представление о том, что вмешательство США в украинский кризис представляет собой результат естественного хода и объективного развития событий на Украине, либо действий группировки политических проходимцев (Порошенко-Яценюк-Турчинов), которая поймала администрацию Обамы и её органы безопасности врасплох...

Рассматривая же украинский кризис более глобально и стратегически, становится ясно, что преподносится в СМИ США как объективный политический катаклизм в Украине, является, в действительности, запланированным вмешательством и формой реализации интересов США. С такой позиции украинский кризис 2013 года можно рассматривать как средство и возможность далее обеспечивать для США глобальную экономическую гегемонию, предотвратив опасный дрейф Европы к большей экономической интеграции с развивающейся Россией.

Необходимо отметить, что зависимость роста Европы от российского газа и энергии общеизвестна. По современным оценкам, эта зависимость за последнее десятилетие увеличилась, как минимум, на треть. В свою очередь, производственно-экономические системы ЕС и Восточной Европы почти полностью зависят от российского газа. Однако, эта энергетическая зависимость - только видимая часть «экономического айсберга» растущей взаимной экономической интеграции между Россией и Европой.

Экспортно-импортная торговля с Россией ключевых европейских стран, таких как Германия, Италия и Франция за последнее десятилетие ощутимо выросла как количественно, так и качественно. В последнем случае ярчайшим примером является договор на поставку Францией транспортно-десантных вертолетоносцев типа «Мистраль», не имеющих аналогов в российском ВМФ. Реакция на этот контракт со стороны США выразилась в возложении на крупнейший французский банк BNP Paribas штрафа в 9 млрд. долл., что можно однозначно рассматривать как попытку оказать давление на Францию, которая ранее отказала в просьбе США не поставлять России корабли [3].

Другой важной темой в попытке США реорганизовать экономические отношения России и ЕС выступают предложения поставки Европе сжиженного природного газа из США, что должно коренным образом изменить торговую ситуацию в Европе и полностью переформатировать систему движения капиталов. Имеющиеся предложения со стороны Америки по «Трансатлантической Свободной торговле» (ТАФТА), соглашения между США и Европой являются, несомненно, важнейшим признаком, так называемого, «поворота к Европе» в американской внешней политике. Источником такой активности Америки выступает сразу несколько посылок:

Европа слишком большой и слишком важный экономический приз, чтобы позволить России получить её в качестве торгово-экономического партнера и, во-вторых, экономическое проникновение России в Европу уже

зашло слишком далеко, начав конфликтовать с представлениями США о своих европейских экономических интересах.

Прямое вмешательство США на Украине и косвенное подталкивание Евросоюза к конфронтации с Россией, должно рассматриваться как политический ответ США на потенциальные долгосрочные стратегические взаимодействия в Европе. При этом очевидно, что лучшим способом развернуть Европу к экономическому взаимодействию с США, американский Госдепартамент посчитал ускорение политического кризиса в Украине, который вяжет Россию в преждевременный, прямой военный конфликт с Западом. Однако, даже если Россия вмешивается своими вооруженными силами в украинский кризис строго в целях установления мира, прекращения боевых действий и демаркации противостоящих сторон, то есть, выступит как миротворческая сила, то даже такое вмешательство обеспечит возможность для США вынуждения Европы, в целом, и Германии, в частности, отступить от дальнейшего развития экономических отношений Европы-России, которые интенсивно развивались всё прошлое десятилетие.

Президент России В. Путин, несомненно, это знает и, поэтому, ищет путь решения украинского вопроса в обход прямого столкновения с США и НАТО в восточной Украине. Однако в этих условиях становится очевидным, что В. Путин и Россия попали в безвыходное положение. Так, прямым военным вмешательством на Украине, Россия дает стимул достижения стратегической цели США замедления, а, возможно, даже и полного разрыва экономических отношений России и ЕС. С другой стороны, не вмешиваясь в военном отношении, В. Путин укрепляет позиции антироссийских сил на Украине, которые уже сегодня являются плацдармом антироссийской деятельности США. Но, вместе с тем, отказ от прямого военного вмешательства создаёт основание для ЕС продолжать сопротивляться требованиям США о введении фронтальных широкомасштабных санкций против России, что может помешать нашей стране и далее настаивать на мирном урегулировании в Украине.

Признавая, что большие геополитические причины прямого политического вмешательства США в Украину являются основными источником нежелания России ответить на провокации прямым военным вмешательством, не означает отрицания других возможных причин неуверенности России в успехе военного вмешательства, несмотря на серьезную угрозу ее интересам. Возможная вторая причина, по которой В. Путин отказывается участвовать напрямую в боевых действиях непосредственно в восточных областях, состоит в признании, что российские вооруженные

силы вряд ли смогут выйти победителями в прямом конфликте с наземными войсками США-НАТО. Военная модернизация России еще не закончена, поэтому прямое наземное столкновение является преждевременным. Пример Крыма здесь особенно показателен, ведь его реинтеграция состоялась тогда, когда, фактически, правительства на Украине ещё не было, система управления войсками действовала лишь частично, а на территории Крыма были расквартированы российские подразделения морской пехоты и сил специального назначения, которые получали мощную и безоговорочную поддержку от местных пророссийских сил. В этих условиях попытка реализовать идентичный сценарий в восточных регионах вряд ли окажется столь же успешной, как в Крыму.

Нельзя сбрасывать со счетов крупный российский бизнес. У российских олигархов и крупных предпринимателей мало интереса к военному конфликту в восточной Украине, но большой интерес к продолжению их торговых связей и инвестиционного сотрудничества с западноевропейскими банкирами и промышленниками, у многих из которых есть большие финансовые вложения в российский Газпром, которому украинское правительство задолжало 4,4 млрд. долл. за поставки газа. Единственным путем получения Газпромом и олигархами этих средств является соглашение с МВФ, призванное гарантировать, что действующий кредит в размере 18 млрд. долл. для Украины будет частично включать и платежи Газпрому. В этих условиях на повестку дня Россия и Газпром ставят заключение соглашения по платежам. Однако Порошенко и США держат этот вопрос в качестве политической приманки, отказываясь соглашаться на заключительные условия, активизируя военные действия. Очевидно, что переговоры будут длиться без заключения итогового соглашения по платежам за газ и выплатам задолженностей до тех пор, пока военная операция на восточной Украине не придёт к тому результату, который нужен Порошенко и его заокеанским советникам.

Другая возможная интерпретация нежелания В. Путина осуществлять военное вмешательство отражает важную идеологическую стратегию, в рамках которой эскалация насилия на востоке Украины, осуществляемая правительственными вооруженными силами, нацгвардией и частными вооруженными формированиями, находящимися на содержании у украинских олигархов (Коломойского и пр.), однозначно приведет к снижению рейтингов правительства П. Порошенко и разрушению его легитимности, что может дать обратную реакцию в пределах самой Украины, когда правительство может быть отправлено в отставку, а президенту объявлен импичмент.

Тем не менее, наиболее вероятной причиной очевидного нежелания В. Путина осуществить военное вмешательство в восточную Украину, является долгосрочная перспектива, сформированный сегодня геополитический и стратегический курс по будущему взаимодействию с Европой. Именно от разрешения украинского вопроса, в конечном итоге, и будет зависеть формирование ситуации, при которой Европа в целом, и Германия & Франция, в частности, будут продолжать поддерживать и, даже, развивать экономические отношения с Россией... Российское же военное вмешательство в украинский кризис, однозначно, привело бы к разрушению налаженной системы взаимоотношений Европы-России не только в области экономики и торговли, но и в других областях.

Учитывая все сказанное, мы можем прогнозировать, что разрешение конфликта на Украине приводит нас к более широкому и глубокому вопросу о будущем направлении развития самой Европы, где сейчас формулируются два основных сценария:

1. Европа станет еще более экономически зависимой от США, еще более интегрированной с Америкой, прежде всего, с политической точки зрения, а с дипломатической стороны, фактически, превратится в придаток США в «Старом Свете».
2. Европа предпочтет независимый глобальный экономический курс, где будет ориентироваться не только на Россию, но и на Китай.

Таким образом, уместен вопрос: не был ли украинский кризис, в целом, вызван, растущей независимостью европейской экономической политики? В этих условиях, будущее направление политико-экономического развития Европы может, таким образом, зависеть от того, вмешивается ли В. Путин и российские вооруженные силы в ситуацию в восточной Украине, в ответ на продолжающиеся провокации США? Предположение автора здесь заключается в том, что Президент России не просто «хороший тактик», но и государственный деятель, сосредоточенный на более широких геополитических последствиях российского военного вмешательства. Он скорее продолжит оказывать всю поддержку, которую сможет силам в Донецке и Луганске, за исключением прямой военной интервенции.

В этих условиях можно сформулировать повестку дня Украинского кризиса, то есть список вопросов, решение которых определит перспективу развития России, Украины и Европы.

1. Будущее Украины как независимого государства. Интенсивное насилие в государстве, которое, тем не менее, всё ещё далеко от гражданской войны, может определить развитие двумя полярными

путями. С одной стороны – это может разорвать государство, как Сирию и бывшую Югославию, или, напротив, послужит интеграции и целостности, если население объединится, чтобы отступить от края... Это может привести к укреплению страны как в Южной Африке после отмены апартеида. Основой здесь выступает общее гражданское национальное самосознание, сформированное государством в целом, а не отдельном этносом или нацией.

Украина была независимым суверенным государством более 20 лет, но, тем не менее, за это время так и не смогла стать ни должным образом функционирующим государством, ни полностью сформированной страной. Неэффективность украинских органов государственной власти и управления, которая после окончания правления Л. Кучмы не только не повысилась, но наоборот понизилась, искупается сегодня, на словах, проведением анти-террористической операции (АТО) на востоке страны...

Однако объективными характеристиками системы госуправления Украины являются зависимость от олигархов, наличие широкой камарильи и большого количества политических авантюристов. Очевидно, что с окончанием операции на востоке, вне зависимости от её исхода, эти характеристики изжиты не будут и, автоматически, будут активизировать протестные настроения народных масс.

Выходом из сложившейся ситуации было бы формирование коалиционного правительства, конституционная реформа для возврата полномочий парламенту и новые прозрачные президентские выборы, которые могли бы стать важными шагами на пути к реальному статусу Украины как независимого государства. В противном случае, механизмы распада страны не остановить.

2. Будущее России: многонациональное государство или империя?

Безусловно, с Украиной Россия – все еще империя, но не «империя штыка», а «империя духа» братских народов. Несколько веков назад, люди, которые жили на территории, являющейся теперь Украиной, были сами русскими. В нашем же веке люди, которые называют себя украинцами, сформируют будущее того, что является теперь Россией. Распад Украины может привести к идентичным процессам в самой России, у которой тогда возникает перспектива стать многонациональным государством.

Показательным здесь является пример Шотландии, где на референдуме разница между сторонниками и противниками независимости составила всего 10%, в пользу последних.

3. Будущее Владимира Путина. Сегодня можно констатировать очевидность того, что, не смотря на наличие активного военного лобби, которое подталкивает Президента нашей страны к военному вмешательству, он проявляет себя как сдержанный, осторожный и дальновидный политик, ориентированный на мирное решение украинского вопроса, а не на военную компанию с неизвестными последствиями. Этой же точки зрения придерживается и нынешний Министр обороны РФ С. Шойгу, который воздерживается от авантюры, подобных вводу войск СССР в Афганистан и военной операции в Чечне. Серьёзный кредит доверия, который получил В. Путин от российского населения, связанный с присоединением Крыма, выражается сегодня в стабильно высоких рейтингах Президента. Так, по последним опросам Левада-центра, 42% населения не видят альтернативы В. Путину на посту президента, а 54% – разделяют его мнения и взгляды на политику в стране и мире, наконец, этой осенью комплексная положительная оценка деятельности В. Путина оставила 7,33 балла из 10, что было превышено только в 2008 году, где эта оценка достигла 7,49 балла. Поэтому можно констатировать факт того, что положение Президента нашей страны, В. Путина, сегодня стабильно как никогда и, скорее всего, останется таковым при сохранении нынешней политической линии в отношении Украины [1].
4. Будущее Европы как стратегической силы. Так же, как и Украина, Европа находится на грани между Востоком и Западом. Таким образом, геополитическая проблема здесь не в том – присоединится ли Украина к Европе или России, в том – интегрируется ли Украина все более и более в политическое и экономическое сообщество Европы посредством разрыва своей исторически тесной связи с Россией. В этом ракурсе на передний план выходит вопрос о неизбежности европейских ценностей демократии и их столкновения с безоглядной реализацией Америкой своих интересов в Старом Свете, всё более и более активно желающей прямого столкновения Европы и России. Какой сценарий будет выбран – покажет будущее!

## Список литературы

1. Владимир Путин: доверие и оценки. Онлайн документ: <http://www.levada.ru/15-10-2014/vladimir-putin-doverie-i-otsenki>
2. Ed Pilkington, Luke Harding and agencies: Angela Merkel: Victoria Nuland's remarks on EU are unacceptable. Онлайн документ: <http://www.theguardian.com/world/2014/feb/07/>
3. <http://www.dailyfinance.com/2014/06/30/pnb-paribas-9billion-dollar-fine/>

**Курюкин Андрей Николаевич,**  
канд. полит. н., профессор РАЕ, старший научный сотрудник  
Института социологии РАН (Москва)

**Kurikin Andrei N.,**  
Candidate of Political Science, Associate Professor,  
Institute of Sociology of Russian Academy of Sciences

E-mail: lihachiova\_tl@mail.ru

Э 40 **Экономика и социум: современные модели развития.** Межвузовский сборник научных трудов. Вып. 7. – М.: Издательский Дом «Наука», 2014. – 220 с.

**ISBN 978-5-9902332-9-4**

**ISBN 978-5-9902331-9-5**

В данном сборнике представлены статьи, явившиеся результатом как инициативных, так и плановых научных изысканий. В статьях отражены результаты теоретических исследований и прикладных разработок практической направленности.

Для студентов и преподавателей, ученых и практиков.

*Научное издание*

Межвузовский сборник научных трудов

**ЭКОНОМИКА  
И СОЦИУМ:  
современные модели развития**

Выпуск 7

Компьютерная верстка и дизайн А. Чиянова

Подписано в печать 22.09.2014  
Формат бумаги 60х90 1/16. Гарнитура «FuturisLigtC, Myrid Pro»  
Объем 13,75 усл. печ. л. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Наука»  
тел.: 8 (495) 567-4100  
e-mail: info@idnayka.ru

Отпечатано в ГУП МО «Коломенская типография»  
140400, Московская обл., г. Коломна, ул. III интернационала, д. 2а