

ISSN 2304-6562

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**ЭКОНОМИКА
И СОЦИУМ:
современные модели развития**

**ВЫПУСК 8
Часть 2**

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, д.э.н., профессор, 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)

Ивашенко 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

Лихачева Татьяна Львовна, к.с.н.

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

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

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

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

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

«Институт менеджмента и маркетинга» (РАНХиГС)
НП ВПО «Институт международных социально-гуманитарных связей»
ГАОУ ВПО МГИИТ имени Ю. А. Сенкевича

IV Международная научно-практическая конференция

ОБЩЕСТВО. НАУКА. ИННОВАЦИИ

21 ноября 2014 года

Доклады
и материалы выступлений

Москва
2014

УДК 316.3:330.34

ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)

Э 40

Оргкомитет конференции

Катульский Е. Д., доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, профессор, профессор кафедры экономики и управления народным хозяйством «НАЧОУ ВПО «Современная гуманитарная академия»

Похвощев В. А., доктор экономических наук, профессор, Заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой менеджмента, Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (Институт)

Леонтьева Л. С., доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Общий менеджмент и предпринимательство», член-корреспондент Академии Менеджмента и Рынка, член Европейской ассоциации менеджмента (European association of management), Почетный работник высшего профессионального образования, руководитель научной школы «Инновационные механизмы стратегического развития предпринимательских организаций в условиях информационного общества», ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)»

Секерин В. Д., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и организация производства» ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»

Лясников Н. В., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг туризма» ГАОУ ВПО МГИИТ имени Ю.А. Сенкевича

Сенин А.С., доктор экономических наук, профессор, директор факультета «Институт менеджмента и маркетинга» РАНХиГС

Дудин М. Н., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Управление, сервис и туризм» НП ВПО «Институт международных социально-гуманитарных связей»

СОДЕРЖАНИЕ

Дудин М. Н., Грызунова Н. В.

Денежно-кредитная политика России на современном этапе
социально-экономических изменений: основные направления
и пути ее трансформации 7

Бусыгин К. Д.

Межфирменная кооперация как основа обновления и модернизации
предприятий в условиях социально-экономических изменений 27

Лясников Н. В., Иващенко Н. П.

Особенности регулирования рынка государственных ценных бумаг:
проблемы и перспективы его развития 42

Бусыгин А. К.

Система превентивного управления кризисными ситуациями
как эффективный инструмент устойчивого развития
предпринимательских структур 65

Алферов В. Н.

Подходы по формированию системы контроллинга
в антикризисном управлении предприятий 81

Powell David

The provision of basic freedoms to the least well-off in society
as an essential condition to avoid decline 89

Зенова Н. А.

Инструменты управления потенциалом персонала в условиях
его трансформации, под влиянием постоянного внедрения
инновационных технологий 97

Бусыгина А. В.

Концепции эффективности венчурного предпринимательства 109

Михель В. С.

Обеспечение устойчивого развития корпорации на основе
стратегического управления финансами 124

Сенин А. С.

Сущность и методология финансового анализа предприятия 138

Секерин В. Д., Горохова А. Е.

Теоретико-методические основы консолидации финансовой отчетности
интегрированных структур и образований 152

Музаев М. К.

Образовательные компетенции в системе становления специалистов
сферы управления 166

М. Н. Дудин ¹, Н. В. Грызунова ²

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ЕЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

Предмет/тема. В условиях экономического кризиса и международных санкций, государственное регулирование денежного обращения в России приобретает особую актуальность. Адекватная денежно-кредитная политика — залог эффективного управления экономикой и экономическим ростом страны, а также фактор успешности социально-экономических реформ.

Цель / задачи. Цель работы заключается в рассмотрении сущности денежно-кредитной политики, определении её основных целей, применяемых технологий для их достижения, а также выявления проблем и перспектив государственного регулирования денежного оборота. Задачи работы: рассмотреть существующий механизм денежного обращения; провести анализ состояния и регулирования денежного обращения в РФ на современном этапе.

Методология. В рамках данной статьи была использована совокупность методов анализа, в частности: теоретический, логический, нормативный, организационно-функциональный анализ и экономико-статистический анализ.

Кроме этого в данной статье рассмотрены вопросы в области финансового управления, основанные на системном подходе и теории систем, а также были изложены практические идеи стимулирования экономического роста и формирования новой монетарной парадигмы.

Результаты. В рамках изложения представленной статьи авторами было установлено, что совершенствование процесса стимулирования экономического роста и формирование новой монетарной парадигмы способствует улучшению социально-экономической обстановке в стране.

Выводы / значимость. Практическое значение данного исследования заключается в том, что проведён анализ и выявлены особенности денежно-кредитной политики РФ, рассмо-

¹ Дудин Михаил Николаевич, д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Управление, сервис и туризм» НП ВПО «Институт международных социально-гуманитарных связей» (123317, Москва, ул. Антонова-Овсеенко, д. 6, стр. 1); dudinmn@mail.ru

² Грызунова Наталья Владимировна, д.э.н., профессор, профессор кафедры «Финансы и налогообложение» Государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ) (119501, г. Москва, ул. Нежинская, 7); nat-ynn@yandex.ru

тренды перспективы изменения платёжных систем, а также основные направления и пути развития денежного обращения РФ на современном этапе; выделены проблемы денежно-кредитной политики нашей страны в условиях экономического кризиса. Учёт и проанализирован зарубежный опыт регулирования денежного рынка.

Ключевые слова: Денежно-кредитная политика, Банк России, инструменты денежно-кредитной политики, платёжная система, проблемы денежного обращения, направления денежно-кредитной политики РФ на современном этапе и на перспективу.

Денежно-кредитная (монетарная) политика – является частью государственной экономической политики РФ. Роль главного координирующего и регулирующего органа всей денежной системы страны выполняет центральный банк. Банк России сохраняет преемственность в определяющих принципах формирования денежно-кредитной политики, подчиняя ее цели традиционным задачам регулирования российской экономики на предстоящие годы: снижение инфляции при обеспечении роста ВВП.

В России денежно-кредитную политику, согласно ФЗ № 86-ФЗ от 27.07.2002 г. (последняя редакция от 28.06.14 г. № 189-ФЗ и 21.07.14 г. № 218-ФЗ), «О центральном банке Российской Федерации (Банке России)», определяет и проводит ЦБ, см. гл. 7. Основные инструменты и методы денежно-кредитной политики определены ст. 35.

Кризис и санкции заставляют расширять этот список. Например, с 17.02.2014 г. Банк России дополнил систему инструментов денежно-кредитной политики операциями «тонкой настройки» по предоставлению ликвидности или по абсорбции [8].

Рассмотрим более подробно на примере мирового опыта понятие «цель денежно-кредитной политики», основателем данной дефиниции признается Ян Тинберген [16].

Например, целями денежно-кредитной политики Федеральной резервной системой США (ФРС) являются обеспечение большого количества рабочих мест, рост экономики, стабилизация цен, процентной ставки финансового и валютного рынков. Целями денежно-кредитной политики Бундесбанка Германии являются экономический рост, обуздание инфляции и стабилизация стоимости денег. Также как и в ряде стран Азии, целями денежно-кредитной политики центрального банка Малайзии являются сохранение стабильности валюты, стабилизация курса и усиление развития банковско-финансовой системы, стимулирование развития и роста экономики.

Существует большое разнообразие инструментов денежно-кредитной политики – это: прямые, косвенные, общие и селективные инструменты.

Они могут быть дискреционными и постоянного действия. И те и другие, призваны, предоставлять ликвидность или изымать ее из банковского сектора. Дискреционные инструменты обладают высокой гибкостью, поскольку базируются на известные банковские аксиомы[8]:

- «Уровень роста предложения денег и средний уровень цен практически линейно зависимы с коэффициентом более 0.9 для всех агрегатов во всех странах для всех экономик.
- Уровень роста предложения денег и реального производства абсолютно не связаны между собой там, если прирост денежной массы составляет более чем 18% в год. Если прирост денежной массы на порядок ниже, то прослеживается практически линейная зависимость с коэффициентом около 0.1.
- Уровень инфляции и уровень роста реального продукта абсолютно не взаимосвязаны».[11]

Усилия Банка России направлены на формирование более гибкой системы инструментов денежно-кредитной политики, адекватной изменениям макроэкономической среды, а также трансформации потребностей реального сектора экономики и населения. Арсенал включают в себя как прямые, так и обратные операции на открытом рынке и аукционы. В методиках, рекомендуемых МВФ и Базель I, инструменты делятся на операции на денежном рынке (moneymarketoperations) и нормативные требования (rules-basedinstruments).

До 1970-х гг. большинство топ-менеджеров придерживалось «прямых инструментов», однако с начала 1980-х гг. начинается изменение мировоззрения и переход на «косвенные инструменты», сейчас фаворитами вновь становятся прямые методы регулирования. С 1990-х гг. траекторию развитых стран стали повторять развивающиеся, а также государства с переходной экономикой. Направленность на «косвенные инструменты» объясняется двумя причинами. Во-первых, это отражает увеличение роли ожиданий участников финансового рынка и ценовых сигналов в экономике. А во-вторых, либерализация счета движения капитала и открытие национальных финансовых систем иностранной конкуренции сделали – прямые инструменты» малоэффективными. Рыночные, или «косвенные инструменты» отличаются от прямых тем, что банки заключают сделки с центральным банком не по принуждению, а по собственной инициативе. Условия сделок соответствуют рыночной конъюнктуре или заранее обнародуются центральным банком. С этими условиями банки могут либо согласиться, либо нет. Их косвенный характер объясняется тем, что центральный банк влияет на конъюнктуру финансовых рынков с

тем, чтобы скорректировать поведение финансовых посредников. К приемлемым «прямым инструментам», не сдерживающим развитие банковского сектора, относят только обязательные резервы и нормирование ликвидности. Под резервными требованиями (обязательными резервами *reserve requirements*) понимают отчисления банков от объема привлеченных ресурсов на счета центрального банка. Около 70% развитых стран продолжают использовать резервные требования. От них отказались только Австралия, Канада, Дания, Новая Зеландия, Норвегия и Швеция. В большинстве стран мира нормирование ликвидности затрагивает не более 10 % активов банка [5].

В настоящее время Банк России рассмотрел четыре варианта условий проведения денежно-кредитной политики в 2014–2016 годах, один из которых – вариант II(б) – соответствует первому варианту прогноза Правительства Российской Федерации, а три других – варианты I, II(а) и III – разработаны Банком России, но все они в основном связаны с углеводородами и, ограничением действия кредитных организаций на мировом рынке капиталов. Поэтому можно сказать, они учитывают политические реалии.

Заложенные в прогноз предпосылки относительно внешних условий различаются между вариантами. В вариантах II(а) и II(б) предполагается постепенное улучшение ситуации в мировой экономике и сохранение среднегодовой цены на нефть на уровне, близком к уровню 2013 г. Варианты I и III предусматривают отклонение среднегодовой цены на нефть на 25 долларов США в меньшую и большую сторону в условиях соответственно более медленного и более быстрого восстановления мировой экономики.

Основные проблемы, которые пытаются решить посредством денежно-кредитной политики в РФ, традиционны: налогово-бюджетные; легализация и увеличение налоговой базы; рост взаимных неплатежей и фактическое банкротство предприятий реального сектора; ухудшение платежного баланса; бегство капиталов [2, 3]. Нужно отметить, что денежно-кредитная политика осуществляется как косвенными, так и прямыми методами. Поскольку Банк России в реализации денежно кредитной политики чаще всего играет пассивную роль, он не может предугадать или «заставить» осуществлять банки и предприятия определённые действия на финансовом рынке. Вследствие чего ЦБ прибегает к селективному воздействию, и иногда устанавливает лимиты в отношении количественных и качественных параметров деятельности банков.

При проведении Центральным банком РФ монетарной политики посредством управления процентными ставками включается трансмиссионный механизм (рис. 1).

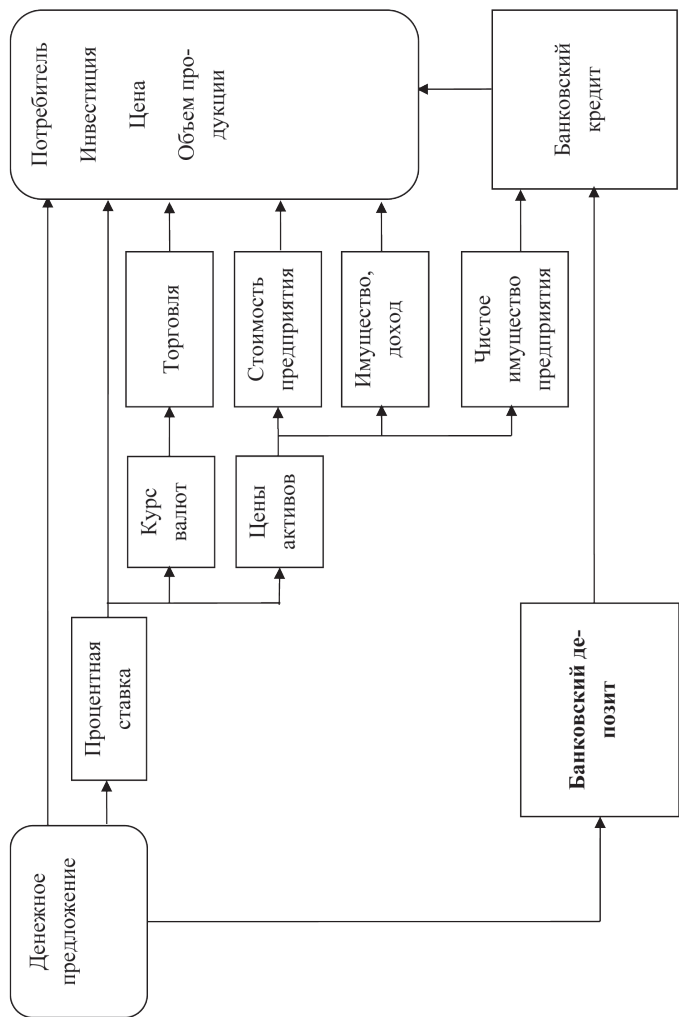


Рис. 1. Трансмиссионные каналы денежно-кредитной политики ЦБ

Источник: составлено по данным Официального сайта Центрального банка РФ. Денежная база в широком определении в 2014 году. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MB.asp?Year=2014&pid=dkfs&sid=dbvo

Денежно-кредитная политика трансформируется в экономику через три канала: процентной ставки, имущества и кредита, что показано на рис. 1. Изменение денежного предложения ЦБ воздействует на экономику, прежде всего, через трансмиссионный канал процентной ставки согласно схеме: $M \uparrow \Rightarrow i r \downarrow \Rightarrow I \uparrow \Rightarrow Y \uparrow$, де, M – денежное предложение центрального банка; $i r$ – реальная процентная ставка; I – инвестиции; Y – объем выпуска.

Стимулирующая денежно-кредитная политика центрального банка (M , денежная масса, увеличивается), которая фактически снижает процентную ставку ($i r$ уменьшается), ведет к снижению инвестиционных расходов, увеличению инвестиционных стимулов (I увеличивается). Рост инвестиций ведет к увеличению совокупного предложения (AD) и в конечном итоге к росту объема выпуска (Y увеличивается). Согласно уравнению Фишера ($i r = i - \pi$), рост денежного предложения приводит к мгновенному уменьшению номинальной процентной ставки i , в то время как цена товара не меняется, а практическая процентная ставка ($i r$) снижается. Помимо процентной ставки, которая считается традиционным и основным трансмиссионным каналом денежно-кредитной политики, экономисты монетаристской школы добавили к ним такие каналы, как валютный курс и акции [4] и Банк России также их использует. Центральные банки могут влиять на процентные ставки, как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективе.

В последние два года ситуация изменилась. Практически стало невозможным регулировать экономику методом изменения учетных ставок, в следствие чего дефицит ликвидности требует изыскивать новые, более современные и востребованные источники привлечения денежных средств, причём значительных. Поэтому, Банк России расширяет набор операции «тонкой настройки» по обеспечению ликвидности кредитных организаций с целью предотвращения чрезмерной волатильности ставок денежного рынка [6, 12].

Среди компонент широкой денежной базы, объем которых снизился, можно выделить корреспондентские счета (сокращение за январь – декабрь 2013 г. на 6,3% – до 1270 млрд. руб.), обязательные резервы банков (на 4% – до 409 млрд. руб.). Выросли депозиты кредитных организаций в Банке России (на 28,5% – до 518 млрд. руб.), наличные деньги в обращении (на 8,3% – до 8308 млрд. руб.). В целом объем избыточных резервов за 12 месяцев 2013 г. увеличился на 1,6% и составил 1788 млрд. руб.

Ожидалось, что предложение денег в стране возрастет. В задачу данной политики входило удешевление кредита, особенно для среднего бизнеса с тем, чтобы увеличить объем совокупных расходов и занятость. Однако сни-

жение величины остатков средств на корсче-тах в ЦБ РФ в условиях роста ставок межбанковского кредитования говорит об увеличении структурного дефицита ликвидности в банковском секторе. Динамика денежной базы в широком определении в 2012–2014 гг. представлена на рис. 2.

Анализируя данные представленные на рис. 1, можно говорить о том, что динамика денежной базы в широком определении не изменилась, как видно на рис. 2, роль наличности в экономике сохранилась, объем банковских депозитов минимален. Количество наличных денег в обращении РФ в 2014 г. увеличилось относительно 2013 г. на 8,33% и составило 8315 млрд. руб. Уровень достаточности наличных денег в экономике Российской Федерации на начало 2014 г. составил 12,46%, что сопоставимо с такими развитыми странами, как Китай (11,8%), Италия (9,5%), Германия (8,9%), Франция (8,5%). В то же время уровень достаточности в России превышает соответствующий показатель в США (6,9%), Бразилии (3,9%) и Канаде (3,6%); однако этот показатель существенно ниже, чем в Японии (18,9%) [5]. Вместе с тем глобальной мировой тенденцией остается рост количества наличных денег в обращении. Практика показывает, что как во время экономических кризисов (например, на Кипре), так и во время природных стихийных явлений и техногенных катастроф наличность является наиболее устойчивым и надежным платежным инструментом.

Циклическая асимметрия сделала усилия Банка России малоэффективными. В целях создания условий для более активного перераспределения средств на межбанковском рынке и повышения эффективности управления ликвидностью кредитных организаций Банк России, начиная с 1 февраля 2014 г. начал использовать РЕПО¹ на аукционной основе сроком до 6 (вместо одного) дней «тонкая настройка». В ближайшем будущем предполагается удлинить период, особенно на время праздников. Максимальная ставка по этим операциям установлена на уровне ключевой ставки Банка России. При этом 30 июня, 15, 21, 22 июля ставка MIACR по 1-дневным межбанковским кредитам в рублях пересекала верхнюю границу процентного коридора. Ставка процента на межбанковском рынке в июне в среднем находилась на уровне 8,2% (8,2% в мае 2014 г.). С 1 по 25 июля средняя межбанковская ставка составила 8,1%.

¹ Сделка РЕПО (от англ. repurchase agreement, repo) — сделка покупки (продажи) ценной бумаги с обязательством обратной продажи (покупки) через определенный срок по заранее определенной цене.

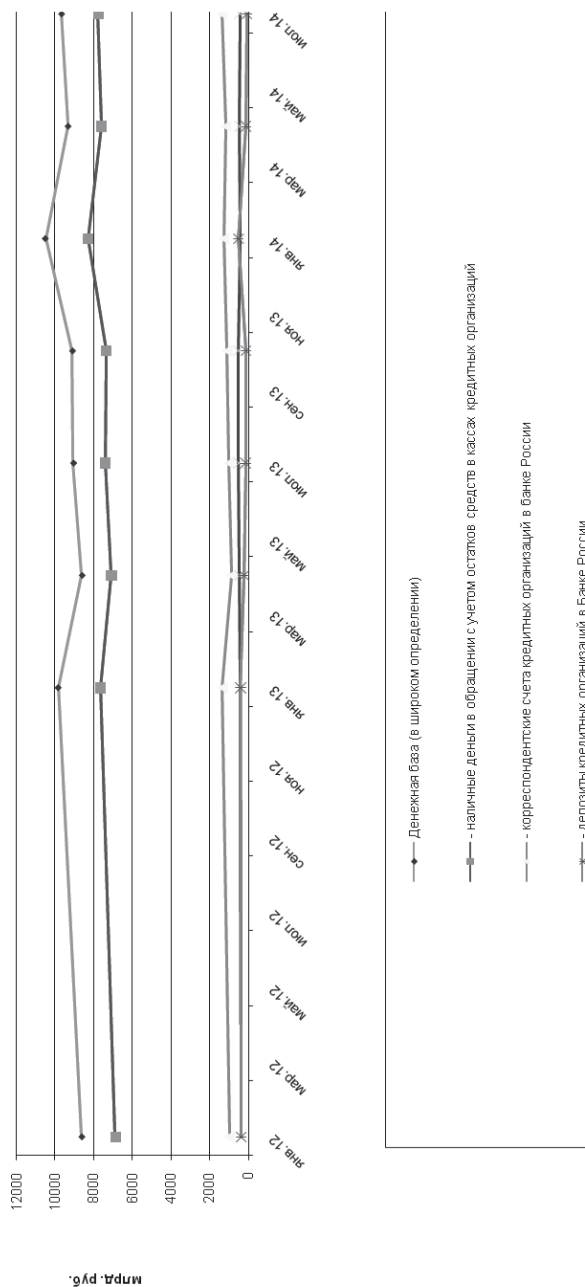


Рис. 2. Динамика денежной базы в широком определении в 2012–2014 гг.

Источник: составлено по данным Официального сайта Центрального банка РФ. Денежная база в широком определении в 2014 году. —
Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MV.asp?Year=2014&pid=dkfs&sid=dbvo

Банк России постепенно делегирует коммерческим структурам свои функции, связанные с обработкой наличных денег и их перераспределением в банковской системе, этому способствуют всё более совершенные информационные платформы. Темпы роста денежной массы в 2013 г. несколько превышали уровень, соответствующий динамике основных макроэкономических показателей (рис. 3).

Годовые темпы роста денежной массы, повышавшиеся в течение большей части 2013 г. вследствие менее значительного по сравнению с 2012 г. накопления средств на счетах в Банке России и достигшие локального максимума в конце августа 2013 г. (17,1%), стабилизировались. На 1 января 2014 г. этот показатель составил 14,6%, снизившись на 1,5 процентного пункта по сравнению с началом IV квартала. Как и в предшествующие годы, основным источником роста денежной массы оставалось расширение банковского кредитования экономики. В декабре 2013 г. росту денежной массы способствовало также резкое уменьшение чистых обязательств банковского сектора перед органами государственного управления, связанное с сезонным ростом бюджетных расходов, сопровождающимся сокращением остатков средств на бюджетных счетах в Банке России и увеличением объемов банковского кредитования региональных органов государственного управления [15].

Крупнейшим компонентом денежного обращения в 2013 г. оставались депозиты населения. Несмотря на снижение номинальных депозитных ставок, годовые темпы роста депозитов физических лиц в течение всего года находились в диапазоне от 18 до 22%. Устойчиво повышались темпы роста других компонентов. (На 1 января 2014 г. годовые темпы роста депозитов организаций составили 14,2%, наличных денег – 8,6%), вследствие чего доля депозитов населения в денежной массе постепенно увеличивалась. Опережающий рост депозитов населения по сравнению с депозитами организаций обусловлен большим количеством банкротства банков и отсутствием гарантий для предпринимателей.

Правовая система наделяет банк полномочиями, по выбору и использованию инструментов и методов денежно-кредитной политики [7]. В предстоящий трехлетний период основной целью денежно-кредитной политики Банка России будет обеспечение ценовой стабильности, особенно на товары первой необходимости в условиях санкций и кризиса. К 2015 году Банк России планирует завершить переход к режиму таргетирования инфляции. В ближайшие годы перед Банком России стоит задача по планомерному снижению темпов роста потребительских цен и контролю рынка. Границы для темпов роста индекса потребительских цен установ-

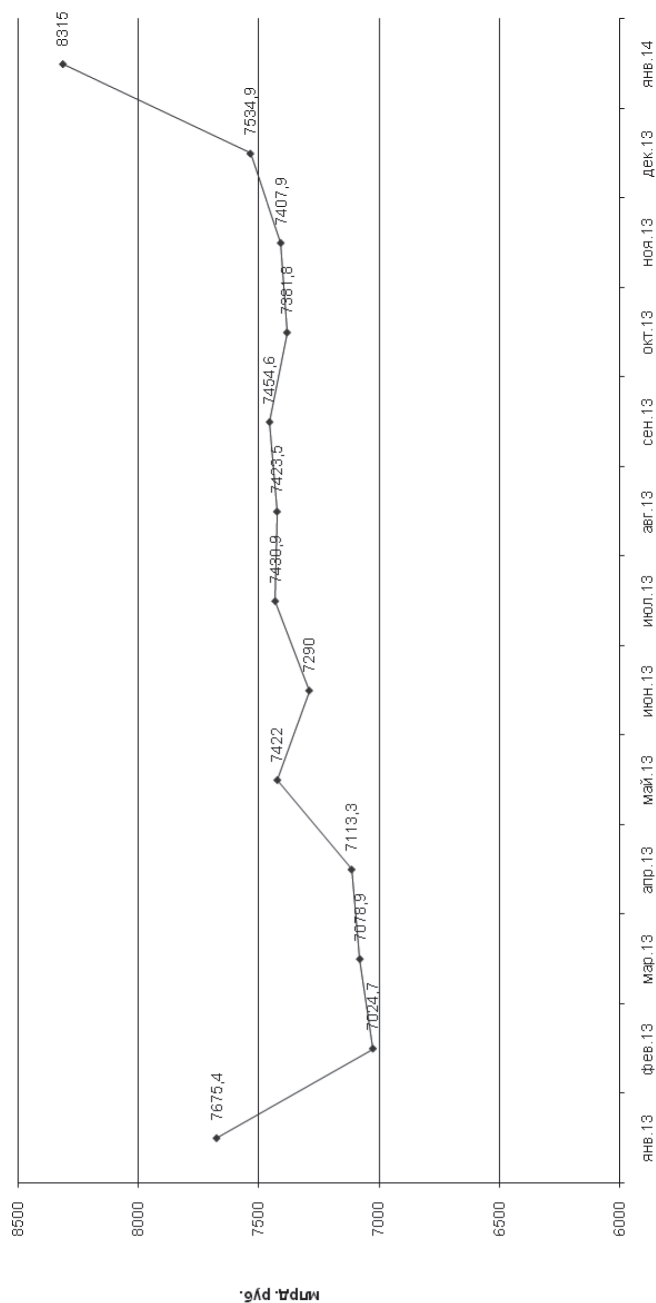


Рис. 3. Изменение количества наличных денег в обращении в РФ в 2013–2014 гг.

Источник: составлено по данным Официального сайта Центрального банка РФ. Основные производные показатели динамики обменного курса рубля в январе — июле 2014 года. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/ex_rate_ind_14.htm&pid=svs&sid=analit

лены на уровне 5,0% в 2014 году, 4,5% в 2015 году и 4,0% в 2016 году и определены с точностью до 0,5 процентного пункта.

Заданные ориентиры по инфляции установлены в виде точечных значений, а не диапазона, как в предыдущие годы, для предоставления более четких сигналов для понимания и реагирования экономическими агентами. Отклонения инфляции как вверх, так и вниз, Банком России рассматриваются как нежелательные явления, в одном случае – эскалация уровня жизни, во втором риск деловой активности. Установленные значения определены с учетом среднесрочного макроэкономического прогноза. В частности, данный прогноз предполагает снижение темпов индексации регулируемых цен (тарифов) на услуги естественных монополий, что, безусловно, будет требовать от многих рыночных субъектов жесткой экономии. Данный процесс должен протекать постепенно: целевая траектория инфляции будет формироваться с учетом перспектив экономического роста [13]. Цель по инфляции определена для индекса потребительских цен. Границы диапазона отклонений инфляции установлены на уровне $\pm 1,5$ процентного пункта от целевого уровня.

Эскалация покупательской способности менее волатильна и в большей степени поддается воздействию мер денежно-кредитной политики, поэтому во многих странах на её основе разрабатываются индексы делового оптимизма участников бизнеса.

Как известно основные усилия финансовой системы должны сконцентрироваться, прежде всего, на защиту отечественных производителей и обеспечение экономической, продовольственной и т.д., безопасности страны. В последние годы наиболее негативный характер в РФ оказывал на экономическую ситуацию протекционистский механизм. В результате этого произошло практически полное разрушение производственной, сельскохозяйственной базы страны, а ущерб от этого превышает даже потери, понесённые во время Второй мировой войны.

Политика Правительства России сейчас импонирует российским производителям, поэтому и вызывает такой положительный резонанс. Всегда внутренняя политика страны является более важной, чем внешняя, но в условиях глобализации необходимо учитывать тенденции мирового рынка, ситуация на котором крайне неопределенная. В связи с этим, никто не может предсказать трансмиссию санкций против России, и перспективы междуна-родных денежных переводов.

В настоящее время США пытается решить свои экономические проблемы за счет стран «третьего мира», и у них есть для этого все возможности [5]. Даже Китай не устоял перед финансовым гением американской системы.

В последнее время США пытается привлечь КНР (и страны Латинской Америки) к системе санкций против России, постоянно угрожая конвертируемости рубля. В долгосрочной перспективе Банк России стремится снизить долларизацию экономики [9], постепенно добиваясь этого путем внедрения «кальки» с международного рынка FOREX и создавая рублевую зону в мировом экспорте, в том числе и за счёт стран-членов БРИКС.

Однако конъюнктура финансового рынка такова, что при понижении курса евро, доллар по отношению к рублю растет, и наоборот, хотя бывает, что обе валюты ведут себя синхронно. Известно, что Китаю не нужен «крепкий» евро, поэтому в принципе сейчас и не важно, каково соотношение в «спасательном жилете» от колебаний курсов, в бивалютной корзине, евро и доллара – 20:80% или 30:70%. На финансовых площадках внутри страны, в данный момент, для рядовых спекулянтов не имеет смысла торговать рубль/доллар, а именно они и обеспечивают нейтрализацию политических измов. (Индикативная взвешенная рублевая депозитная ставка «овернайт» российского межбанковского рынка RUONIA (Ruble Over Night Index Average) отражает оценку стоимости необеспеченного заимствования банков с минимальным кредитным риском.

В России периодически наблюдаются устойчивые и значительные отклонения рыночной ставки от ключевой ставки, тогда как практически во всех странах Европы они совпадают). Дело в том, что внутренние факторы рынка: спрос на рубли или доллары, цена на нефть, сезонность покупок/продаж и др., в такой ситуации не работают [13]. Как и несколько столетий назад перед правительством стоит задача уничтожить на рынке диктат иностранных торговцев, которые делают запасы, создают торговые сети и могут манипулировать спросом и предложением в нашей стране.

Описанная выше проблема как раз и порождает ситуацию, при которой банки сталкиваются с высокой волатильностью рублевых овернайтов. Рост ставок по рублям – не что иное, как логичное развитие событий, когда проблемы с дефицитом краткосрочной ликвидности решаются только таким образом, кроме того, не всем ясно, что случится с долларом в ближайшее время.

В мировой практике сущность и процесс формирования денежно-кредитной политики исторически были связаны с повышением значимости регулирования денежного предложения и процентных ставок в глобальной экономике, развитием институциональной инфраструктуры, а также интенсификацией международного обмена денег и валютной сферы. Операции по предоставлению ликвидности формируют «потолок» про-

центных ставок на межбанковском денежном рынке, а операции по изъятию ликвидности – их нижний предел. Таким образом, оба инструмента образуют так называемый «процентный коридор» (interest rate corridor), который может поддерживаться центральным банком посредством операций «РЕПО». Операция прямого РЕПО (от англ. repurchase) представляет собой сделку по продаже ценных бумаг с обязательством последующего выкупа через определенный срок по заранее оговоренной цене. Операция обратного РЕПО – это сделка по покупке ценных бумаг с обязательством последующей продажи через определенный срок (до 6 дней, как уже говорилось) по заранее отводимой цене. Сделки, близкие к операциям на открытом рынке (open market – type rations), проводятся посредством аукционов. С помощью аукционов центральный банк может: предоставлять или получать кредиты под обеспечение; эмитировать на первичном рынке собственные краткосрочные ценные бумаги или долговые обязательства государства; принимать или размещать срочные депозиты [15].

В 2013 году Банк России принял ряд мер, направленных на расширение доступа кредитных организаций к инструментам рефинансирования и на совершенствование технологии проведения операций. Был расширен перечень активов, принимаемых в качестве обеспечения по операциям предоставления ликвидности. С 15.04.2013 г. Банк России приступил к заключению сделок РЕПО с возможностью замены обеспечения, что облегчило кредитным организациям процесс управления портфелем ценных бумаг. Во II квартале 2013 г. аукционы РЕПО начали проводиться с использованием механизма частичного удовлетворения заявок, что позволило Банку России предоставлять кредитным организациям средства в полном объеме в рамках установленного лимита уже по итогам первого аукциона. В июле 2013 г. был проведен первый аукцион по предоставлению кредитным организациям кредитов Банка России, обеспеченных активами или поручительствами, по плавающей процентной ставке на срок 12 месяцев. Объем предоставленных денежных средств по итогам кредитного аукциона составил 306,8 млрд. руб. В октябре 2013 г. было начато проведение на регулярной основе аукционов по предоставлению финансовым институтам кредитов Банка России, обеспеченных нерыночными активами, по плавающей ставке на срок 3 месяца.

Объем предоставленных денежных средств по итогам первого кредитного аукциона составил 500 млрд. рублей. Применение указанных инструментов будет способствовать смягчению проблемы нехватки рыночного обеспечения у отдельных кредитных организаций и повышению управляемости процентными ставками. Данные аукционы носили нерегулярный

характер. С сентября 2013 г. они стали регулярными, по плавающей процентной ставке на срок 3 месяца. В своей дисконтной политике центральный банк может играть лишь пассивную роль. Только в операциях на открытом рынке его роль активна. Но никогда не стоит недооценивать роль учетной ставки: изменяя ее, центральный банк имеет большую силу для того, чтобы оказать ограничивающее влияние на банки. И все же по эффективности применения политика учетной ставки стоит после операций на открытом рынке. В качестве основного индикатора Банк России будет использовать ключевую ставку RUONIA. Сохраняется надежда, что к 1 января 2016 г. Банк России скорректирует ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки. До указанной даты ставка рефинансирования будет носить справочный характер. Проводя операции по регулированию ликвидности банковского сектора, Банк России будет стремиться к поддержанию однодневных ставок денежного рынка вблизи ключевой ставки. При этом основную роль в перераспределении ликвидности между участниками рынка должно играть межбанковское кредитование. Как видно из табл. 1 в России самые высокие процентные ставки. Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что снижение процентных ставок в развитых странах, связано с достаточно низким уровнем инфляции.

Заключение

Формирование эффективной национальной системы сбережений (прежде всего, системы долгосрочных сбережений) невозможно без обеспечения низкого уровня инфляции. В текущих условиях доверие экономических агентов к национальной валюте становится ключевым фактором формирования курсовых и инфляционных ожиданий, предопределяющих возможность достижения финансовой стабильности и экономического роста. Поэтому вопросы достижения стабильности финансовой системы требуют коррекции следующих направлений денежно-кредитной политики:

1. Банк России, играя на непредсказуемости ключевых валют, и влияя на уровень процентных ставок денежного рынка, через регулирование ставок по собственным операциям может переориентировать денежные потоки на кредитование реального сектора экономики.
2. В настоящее время следует расширить действие инфляционного таргетирования. Преимущество этого режима состоит в том, что центральный банк получает полную свободу выбора инструментов и проведении денежно-кредитных операций, это повышает управляемость банковской системы.

Таблица 1

**Экономические и финансовые индикаторы России и зарубежных стран
на 01.01.2014 г.¹**

Страна, год	Темп роста ВВП, %	Темп инфляции, %	Учётная ставка, %
США			
2009	–3,5	1,3	0(0,25)
2010	3	0,7	0(0,25)
2011	2,8	2,2	0(0,25)
2012	2,6	1,7	0(0,25)
2013	1,9	1,5	0,25
2014	2,8	2,25	0,25
Евросоюз			
2009	–4,1	0,8	1
2010	1,9	1,8	1 – 1,5
2011	1,6	2,9	1,5 – 1
2012	–0,2	2,3	1 – 0,75
2013	1,5	0,7	0,25
2014	1,2	0,7	0,25
Россия			
2009	–7,9	2	13 – 8,75
2010	4	10,3	8,75 – 7,75
2011	4,3	15,4	7,75 – 8
2012	3,4	8,5	8 – 8,25
2013	1,3	6,5	7
2014	2,5	6,5	8,28

3. Выбор режима таргетирования и, соответственно, формулировка цели денежно-кредитной политики тесно связаны с преобладающими макроэкономическими условиями, институциональными механизмами, правовой средой и целым спектром иных национальных особенностей. Таким образом, выбор целей и инструментов денежно-кредитной политики в текущий кризисный период предлагаем основывать на обеспечении стабильности, а не девальвации рубля.

¹ Источник: Составлено по данным сайта -Наличное денежное обращение. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/sndmvo/str_nal_dm_140101.pdf

4. Основой действий Банка России на внутреннем валютном рынке будет сглаживание резких курсовых колебаний в сочетании с мерами валютного регулирования и валютного контроля в целях большего соответствия рыночного курса реальным экономическим условиям. Режим плавающего валютного курса создает более благоприятные условия для сохранения и накопления Банком России золотовалютных резервов, что особенно важно с точки зрения оценки платежеспособности России и решения проблемы внешнего долга

Пути решения

1. Расширение сферы контроля за денежным предложением, поскольку это остается важнейшим механизмом обеспечения внешней и внутренней стабильности рубля и является основой плавного и предсказуемого изменения валютного курса.
2. Контроль БР РФ частных платёжных систем: повышение независимости Госбанка от Правительства при проведении денежно-кредитной политики; повышение уровня транспарентности и подотчетности в проведении денежно-кредитной политики государства, и безусловно, стоит проанализировать и принять к действию рекомендации политиков и опытных экономистов для внесения ряда поправок Конституции РФ в целях улучшения условий и расширения возможностей работы Банка России¹.
3. Усиление селективного регулирования, которое касается фондовой биржи, потребительского кредита: меньше богатых людей и больше крупных НКО, СРО, они обеспечивают контроль за деятельностью бизнеса и концентрированное перемещение крупных финансовых средств частных предпринимателей.
4. В целях повышения привлекательности кредитования банками предприятий реального сектора экономики следует наладить механизм рефинансирования банков под векселя, закладные и кредитные договоры.
5. Отказаться от искусственного поддержания неэффективных кредитных организаций. Кредитная поддержка Банка России должна оказываться исключительно системообразующим и устойчивым

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ)

кредитным организациям или носить адресный характер, обусловленный высокой значимостью коммерческого банка в обеспечении кредитными ресурсами реального сектора экономики. При этом указанные меры необходимо проводить с одновременным стимулированием их операций по пролонгации уже выданных кредитов пассивной базы системообразующих и социально-значимых банков при одновременном очищении банковского сектора от неконкурентоспособных кредитных организаций.

Список литературы

1. *Вожжов А.П., Гринько Е.Л., Черемисинова Д.В.* Трансформация денежного обращения и изменение парадигмы стимулирования экономического роста: исторический аспект и требования современности // Бизнес информ. 2013. № 12. С. 8–16.
2. *Колос С.Н.* Национальная платежная система и центральный банк // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 29. С. 14–17
3. *Криворотова Н.Ф.* Инструменты денежно-кредитной политики в условиях развитых экономических отношений // TerraEconomicus. 2011. Т. 9. № 3–3. С. 24–26.
4. *Кондратов Д.И.* Евросоюз: денежно-кредитная политика и мировой финансовый кризис // Современная Европа. 2010. № 1. С. 81–97.
5. *Лунтовский Г.И.* Наличное денежное обращение: современный этап и перспективы развития // Деньги и кредит. 2013. № 2. С. 4.
6. *Лурье К.М.* Моделирование стратегии управления риском ликвидности банковской системы Российской Федерации как инструмент управления денежно-кредитной политикой // Казанский экономический вестник. 2012. № 1. С. 69–75.
7. *Малхасян А.М.* Факторы формирования эффективной денежно-кредитной политики России // Вопросы современной экономики. 2013. № 2. С. 243–261.
8. *Маневич Е.В.* Денежная политика и экономический рост // Вестник института экономики. 2007. № 2. С. 39–50.
9. *Милюков А.И., Пенкин С.А.* Денежно-кредитная политика как фактор роста российской экономики // Банковское дело. 2011. № 1. С. 49–53.
10. *Мишкин Ф.* Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М.: Аспект Пресс, 1999. С. 485–486.
11. *Мудрая М.В.* О финансовой политике РФ // Грани познания : электрон. науч.-образоват. журн. 2012. № 4 (18). URL : <http://grani.vspu.ru/files/publics/354870731.pdf>

12. Науменкова С.В., Мищенко С.В. Влияние устойчивости денежного обращения на экономический рост // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2013. № 3. С. 14–23.
13. Ордов К.В. Влияние финансовой глобализации на денежно-кредитную политику и конкурентоспособность компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 30. С. 67–71.
14. Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 35). М.: Институт Гайдара, 2014. С.361.
15. Тобин Дж. Денежная политика и экономический рост. М.: Либроком, 2010. С. 272.
16. Широков Б.М. Финансовая и валютная среда. М.: Финансы и статистика, 2011. С. 396.
17. Диденко Н.И., Скрипнюк Д.Ф. Формирование внешнеэкономической стратегии региона в условиях членства России в ВТО // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 16. С. 19-27.

MONETARY POLICY IN RUSSIA AT THE PRESENT STAGE OF SOCIO-ECONOMIC CHANGE: TRENDS AND WAYS TO TRANSFORM

Annotation

Importance *With the economic crisis and sanctions state regulation of money circulation is of particular relevance. Adequate monetary policy — the key to effective management of the economy and the country's economic growth, as well as the success factor of socio-economic reforms.*

Objectives *The aim of the work is to consider the nature of monetary policy, the major objectives of the technologies used to achieve them, as well as the problems and prospects of state regulation of money circulation. Work tasks: review the existing mechanism of monetary circulation; an analysis of the status and regulation of money circulation in the Russian Federation at the present stage; identify the problems and prospects of cash flow control in the Russian Federation.*

Method's *In this article has been used a combination of methods of analysis, in particular: a theoretical analysis, logical, regulatory, organizational and functional analysis, the economic and statistical analysis. In addition, in this article the questions in the theory of financial management, based on a systems approach and systems theory as well as practical ideas were presented to stimulate economic growth and the formation of a new monetary paradigm.*

Results *As part of the presentation of the article the author, it was found that the improvement of the process of stimulating economic growth and the formation of a new monetary paradigm helps to improve the socio-economic situation in the country.*

And to improve the effectiveness of instruments of monetary policy is necessary to reduce the dependence of the central bank of the non-economic actions of the government; develop systematic measures to ensure the liquidity of the banks; contribute to the development of the money market; strengthen financial market infrastructure (payment systems).

Conclusions and Relevance *The practical significance of this study is that it carried out the analysis and the peculiarities of the monetary policy of the Russian Federation, the prospects for change in payment systems, as well as guidelines and the development of currency of the Russian Federation at the present stage; highlighted the challenges for monetary policy of our country in the economic crisis. Taken into account and analyzed foreign experience in regulating the money market.*

Keywords: *Monetary policy, Central Bank, monetary policy, payment system problems, monetary trends monetary policy of the Russian Federation at the present stage and future.*

References

1. Vozhzhov A. P. Grinko E. L. Cheremisinova D. V. Transformatsiya denezhnogo obrashcheniya i izmenenie paradigmy stimulirovaniya ekonomicheskogo rosta: istoricheskii aspekt i trebovaniya sovremennosti [The transformation of money and a paradigm shift to stimulate economic growth: historical aspects and requirements of modern]. *Biznes inform = Business inform*, 2013, no. 1, pp. 8–16.
2. Kolos S. N. Natsional'naya platezhnaya sistema i tsentral'nyi bank [Ear national payment system and central bank]. *Jekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika = Economy and modern management: theory and practice*, 2013, no. 29, pp. 14–17.
3. Krivorotova N. F. Instrumenty denezhno-kreditnoi politiki v usloviyakh razvitykh ekonomicheskikh otnoshenii [Monetary policy tools in the conditions of the developed economic relations]. *Terra Economicus*, 2011, T. 9, no. 3–3, pp. 24–26.
4. Kondratov D. I. Evrosoyuz: denezhno-kreditnaya politika i mirovoi finansovyi krizis [Evrosoyuz: monetary policy and world financial crisis]. *Sovremennaya Evropa = Modern Europe*, 2010, no. 1, pp. 81–97.
5. Luntovskiy G. I. Nalichnoe denezhnoe obrashchenie: sovremennyy etap i perspektivy razvitiya [Cash circulation: present stage and development prospects]. *Den'gi i kredit = Money and credit*, 2013, no. 2, pp. 4.
6. Lurye K. M. Modelirovanie strategii upravleniya riskom likvidnosti bankovskoi sistemy Rossiiskoi Federatsii kak instrument upravleniya denezhno-kreditnoi politiko [Modeling of strategy of management by risk of liquidity of a banking system of the Russian Federation as instrument of management of a monetary policy]. *Kazanskijj-ekonomicheskijvestnik = Kazan economic messenger*, 2012, no. 1, pp. 69–75.
7. Malkhasyan A. M. Faktory formirovaniya effektivnoi denezhno-kreditnoi politiki Rossii [Factors of formation of an effective monetary policy of Russia]. *Voprosy sovremennoj jekonomiki = Questions of modern economy*, 2013, no. 2, pp. 243–261.
8. Manevich E. V. Denezhnaya politika i ekonomicheskii rost [Monetary policy and economic growth]. *Vestnik instituta jekonomiki = Messenger of institute of economy*, 2007, no. 2, pp. 39–50.

9. Milyukov A.I. Penkin S.A. Denezhno-kreditnaya politika kak faktor rosta rossiiskoi ekonomiki [Monetary policy as factor of growth of the Russian economy]. *Bankovskoe delo = Banking*, 2011, no. 1, pp. 49–53.
10. Mishkin. F. Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov [Ekononicheskaya theory of money, banking and financial markets]. *M.: Aspekt Press = M.: Aspekt the Press*, 1999, pp. 485–486.
11. Mudraja M. V. O finansovoy politike RF [O to financial policy of the Russian Federation]. *Granipoznaniya: jelektron. nauch.-obrazovat. zhurn = Facets of knowledge: the electron. scientific-obrazovat. Zh*, 2012, no. 4 (18). URL: <http://grani.vspu.ru/files/publies/354870731.pdf>
12. Naumenkova S.V., Mishchenko S.V. Vliyanie ustoichivosti denezhnogo obrashcheniya na ekonomicheskii rost [Influence of stability of monetary circulation on economic growth]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo universiteta jekonomiki i finansov = News of St. Petersburg University of Economics and Finance*, 2013, no. 3, pp. 14–23.
13. Ordov K.V. Vliyanie finansovoi globalizatsii na denezhno-kreditnuyu politiku i konkurentosposobnost' kompanii [Influence of financial globalization on a monetary policy and competi-tiveness of the companies]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial analytics: problems and decisions*, 2011, no. 30, pp. 67–71.
14. Rossiiskaya ekonomika v 2013 godu. Tendentsii i perspektivy [The Russian economy in 2013. Tendencies and prospects]. (Release 35), *M.: Institut Gajdara = M.: Gaidar's institute*, 2014, pp. 361.
15. Tobin Dzh. Denezhnaya politika i ekonomicheskii rost [Monetary policy and economic growth]. *M.: Librokom = M.: Librok*, 2010, P. 272.
16. Shirokov B. M. Finansovaya i valyutnaya sreda [Financial and currency environment]. *M.: Finansy i statistika = M.: Finance and statistics*, 2011, P. 396.
17. Didenko N.I., Skripnyuk D.F. Formation of foreign economic strategy of the region terms of Russia's membership in WTO. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2013, no. 16, pp. 19–27.

M. N. Dudin,

Doctor of Economics, Professor,
Head of Department «Management, service and tourism» Institut
mezhdunarodnyh social'no-gumanitarnykh svyazey
dudinmn@mail.ru

Natalie V. Gryzunova,

Doctor of Economics, Professor,
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI)
nat-ann@yandex.ru

К. Д. Бусыгин¹

МЕЖФИРМЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ОСНОВА ОБНОВЛЕНИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Аннотация. За последние несколько десятилетий изменилась не только картина мира, но и картина бизнес пространства. Фактически к настоящему моменту уже не подвергается сомнению тезис о том, что развитие предприятий должно быть устойчивым и конкурентоспособным уже не только в функциональном маркетинговом аспекте, но и в стратегическом управленческом плане. Стратегическая устойчивость и конкурентоспособность предприятий народнохозяйственной сферы в данном аспекте напрямую зависит от процессов модернизации и межфирменной кооперации.

Представленная статья является весьма актуальной, так как проблемы посвященные рассмотрению инновационного развития и модернизации предприятий на основе межфирменной кооперации, имеют существенное значение для развития народнохозяйственного комплекса страны.

Цель — определение направлений, которые бы наиболее объективно обозначили пути эффективной инновационной модернизации предприятий.

Методология. Использованы экономико-математические методы исследования, а также графический анализ.

Ключевые слова: инновация, модернизация, межфирменная кооперация, обновление.

Межфирменная кооперация является прямым следствием процессов разделения труда и специализации предприятий и представляет собой одно из прогрессивных направлений, обеспечивающих формирование оптимальной базы для реализации инновационных и модернизационных процессов в наукоемком сегменте промышленного производства. Исторические основы межфирменной кооперации были сформированы на заре современной цивилизации в процессе смены общественно-экономических формаций. Учитывая ограниченность объема исследования, мы считаем

¹ Бусыгин Константин Дмитриевич, к.э.н., докторант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

возможным в данном случае исключить исследование исторического контекста межфирменной кооперации, как организационно-экономической категории, и необходимым сконцентрироваться на выгодах межфирменной кооперации, которые могут получить взаимодействующие предприятия в процессе обновления и модернизации своей внутренней среды или используемой бизнес-модели.

Существует несколько основных подходов к определению сущности межфирменной кооперации. Но по нашему мнению, межфирменная кооперация с организационной точки зрения представляет собой контрактно-партнерскую форму сотрудничества хозяйствующих субъектов. С экономической точки зрения межфирменную кооперацию необходимо рассматривать как взаимодействие двух и более хозяйствующих субъектов, направленное на получение прямых и косвенных выгод от этого взаимодействия пропорционально вкладу каждого хозяйствующего субъекта в развитие сотрудничества. При достаточном множестве теоретических подходов к классификации форм, видов и типов межфирменной кооперации с учетом исследуемой тематики в данной работе мы предлагаем выделять традиционные формы и современные формы взаимодействия хозяйствующих

К традиционным (рыночно-иерархическим) формам межфирменной кооперации можно отнести:

- подряд, снабжение (в том числе и взаимодействие с финансовыми структурами и инвесторами), сбыт;
- вертикальная и горизонтальная интеграция (объединение экономических границ двух и более хозяйствующих субъектов под управлением одной структуры).

Рыночно-иерархические формы межфирменной кооперации характеризуются сочетанием централизации и децентрализации (с доминированием первой), наличием отдельных проявлений неравноправия взаимодействующих субъектов (подчинения), а также либо чрезмерно высокой, либо чрезмерно слабой зависимостью взаимодействующих хозяйствующих субъектов. При этом, как абсолютно верно указывает Н.В. Хмелькова [1, с. 18], в формах кооперации, которые построены на преобладании иерархии в отношениях, адаптивность взаимодействующих хозяйствующих субъектов к изменению рыночной макро- или глобальной среды является низкой. Отношения в рыночно-иерархических формах межфирменной кооперации построены преимущественно на краткосрочных договорах, что в том числе может означать высокие риски неисполнения договорных обязательств. При этом добиться возмещения ущерба в виде упущенной

выгоды весьма сложно в силу ограниченной правовой природы подрядного договора. Стоит отметить, что межфирменная кооперация, которая построена на основе использования вертикальной или горизонтальной интеграции, основывается на долгосрочных договорах, но здесь подчиненные главной структуре хозяйствующие субъекты имеют ограниченную самостоятельность, а бюрократические согласования могут тормозить процессы развития таковых подчинённых субъектов [2, с. 12–18].

В свою очередь современные формы межфирменной кооперации основываются на полицентричности, адаптивности и многомерности взаимодействия хозяйствующих субъектов. Среди них, в которых участвуют инновационные промышленные предприятия и их контрагенты, можно выделить:

- сети (деловые/коммерческие, научно-технические, научно-производственные и т.д.) и стратегические альянсы (в том числе кластеры), объединяющие некоторое множество участников, осуществляющих свою деятельность, как в коммерческих, так и в некоммерческих сферах
- долгосрочная функционально-процессная контракция двух и более хозяйствующих субъектов, основанная на получении взаимных выгод за счет специализации (лизинг, аутсорсинг, со-конкуренция, государственно-частное партнерство).

Современные адаптивные формы межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий и их контрагентов характеризуются в достаточной степени равноправными отношениями, которые можно в большинстве случаев характеризовать как партнерские. При наличии достаточно высокой зависимости от действий партнеров, в адаптивных формах межфирменной кооперации у таковых партнеров практически всегда имеется общая цель, чего нельзя сказать о традиционных формах межфирменной кооперации. Организационно-экономической и правовой основой современных адаптивных форм межфирменной кооперации служит долгосрочный контракт, который не предусматривает предельного принуждения, но основан на идее сохранения взаимных выгод партнерства. А это значит, что все стороны, участвующие в долгосрочной контракции получают пропорционально равные права и пропорционально равные обязанности, исполнение которых в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств может быть либо распределено между другими участниками (дублерами), либо диверсифицировано за счет использования традиционных рыночно-иерархических форм. Соответственно современные формы межфирменной кооперации, не только

характеризуются высокой адаптивностью к изменению внешних макроэкономических или глобальных условий, но и наличием таких организационно-экономических механизмов, которые обеспечивают устойчивое функционирование и развитие всех взаимодействующих сторон.

Мы считаем необходимым отметить, что несмотря на смену парадигмы в теории и методологии межфирменной кооперации, и доминирование идеи о необходимости преимущественного использования адаптивных форм взаимодействия инновационных промышленных предприятий и их контрагентов, традиционные рыночно-иерархические формы будут сохранять свою значимость еще достаточно долгое время. Связано это с тем, что современные адаптивные формы межфирменной кооперации важны для стратегически устойчивого развития инновационных промышленных предприятий и их контрагентов. В то же время заключать долгосрочные контракты для управления текущим функционированием (например, по вопросам текущего обеспечения общехозяйственных нужд) инновационных промышленных предприятий не представляется экономически целесообразным и рациональным. Именно поэтому, говоря о современных формах межфирменной кооперации, мы предлагаем их рассматривать как основу инновационных и модернизационных процессов в наукоемком промышленном производстве, т.е. со стратегических позиций.

Стоит отметить, что выгоды (эффекты) форм межфирменной кооперации существенно различаются – эффективность рыночно-иерархических форм существенно ниже, чем современных адаптивных форм. Так, например, Е.В. Попов и В.Л. Симонова [3, с. 146–153] в своих трудах убедительно обосновали, что:

- во-первых, рыночно-иерархические формы межфирменной кооперации имеют более высокий уровень транзакционных издержек (в том числе по причине оппортунистического поведения контрагентов, участвующих в кооперации);
- во-вторых, эффект же получаемый от использования рыночно-иерархических форм межфирменной кооперации характеризуется краткосрочностью и не формирует накопление синергетического потенциала эффективности межфирменного взаимодействия.

В свою очередь межфирменная кооперация, которая основана на использовании современных адаптивных форм, за счет долгосрочной контракции имеет способность к снижению уровня транзакционных издержек и формирует отложенную потенциальную синергию получаемых эффектов. На рис. 1 представлены кривые зависимости между эффектами и издержками рассматриваемых форм межфирменной кооперации.

Как видно из рис. 1, при использовании современных адаптивных форм межфирменной кооперации эффекты и выгоды по времени более пролонгированы, соответственно и накопление их характеризуется кумулятивностью и синергией.

В свою очередь издержки межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий и их контрагентов показывают меньшие темпы прироста при использовании адаптивных форм, нежели при использовании рыночно-иерархических форм. Таким образом, мы можем говорить о том, что эффективность и целесообразность современных адаптивных форм межфирменной кооперации для инновационно-модернизационных процессов в сфере наукоемкого промышленного производства является обоснованно бесспорной.

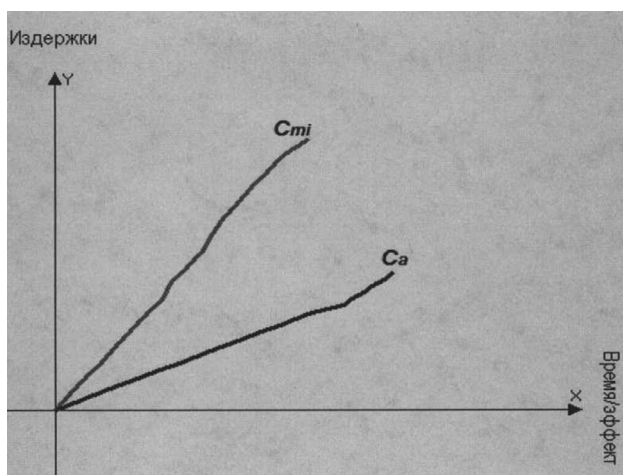


Рис. 1. Кривые соотношений трансакционных издержек и эффектов межфирменной кооперации при использовании рыночно-иерархических (кривая C_{mi}) и современных адаптивных форм (кривая C_a) [3, с. 146–153]

Далее представляется необходимым более подробно исследовать выгоды и эффекты, получаемые от использования современных адаптивных форм межфирменной кооперации для модернизации и обновления внутренней среды или бизнес-модели инновационных промышленных предприятий. На рис. 2 представлена группировка выгод и эффектов современных форм межфирменной кооперации (в контексте инновационно-модернизационных процессов наукоемкого промышленно-произ-

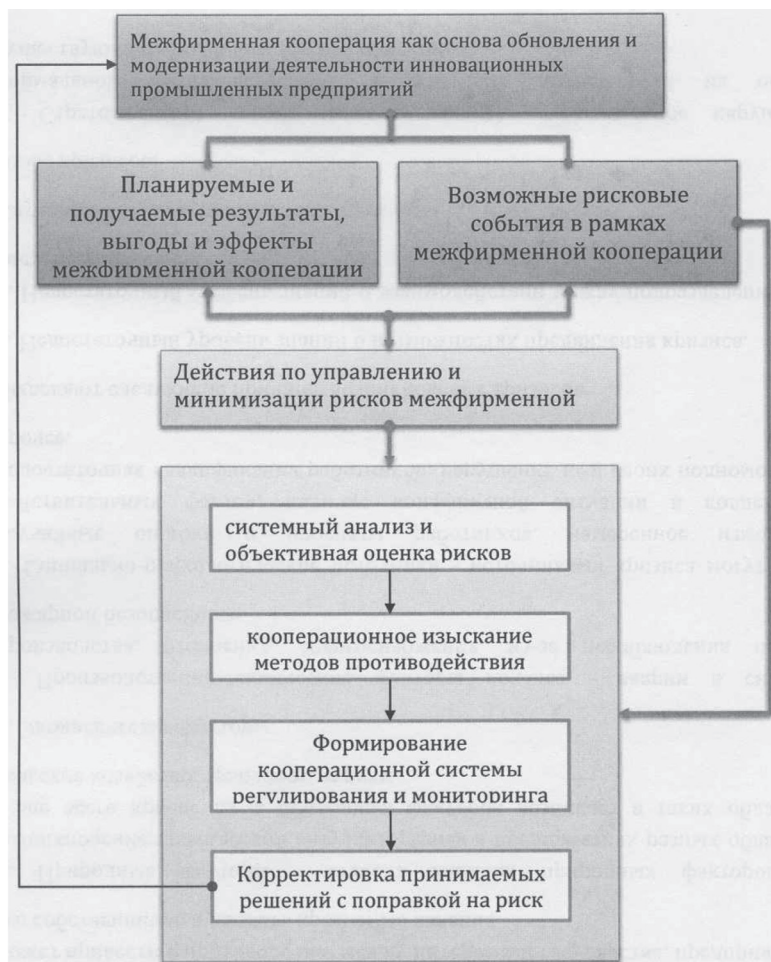


Рис. 2. Выгоды и эффекты использования современных форм межфирменной кооперации для модернизации и обновления инновационных промышленных предприятий [4]

водственного сектора) по стратегическому и функциональным направлениям. Итак, по нашему мнению, можно выделить четыре группы эффектов или выгод, получаемых от использования современных адаптивных форм межфирменной кооперации:

- 1) стратегические (ресурсные) эффекты и выгоды;
- 2) организационные эффекты и выгоды;
- 3) финансовые эффекты и выгоды;
- 4) кадровые эффекты и выгоды.

Сущность стратегических эффектов и выгод использования современных форм межфирменной кооперации заключается в том, что инновационное промышленное предприятие в большей степени концентрируется на своих специализированных видах деятельности. Это значит, что предприятие наилучшим образом аккумулирует и использует как внутренние ресурсы и способности, так и внешние возможности функционирования и развития.

В свою очередь аккумулирование ресурсов, способностей и возможностей указывает на интенсификацию развития предприятия, при этом также интенсивно развиваются и контрагенты предприятия. Это ведет к тому, что как самое инновационное промышленное предприятие, так и его контрагенты постоянно осознают потребность и имеют объективные стимулы к обновлению и модернизации.

С точки зрения организационных выгод и эффектов использования современных адаптивных форм межфирменной кооперации, инновационное промышленное предприятие имеет возможность формировать такую структуру управления им, которая характеризуется наличием органичности (способности к качественной трансформации посредством планомерной реорганизации) и про-адаптивности (способности реализовывать опережающие внутренние изменения за счет проактивного управления). Это, в свою очередь, ведет к тому, что инновационное промышленное предприятие и его контрагенты на наиболее ранних стадиях идентифицируют новые риски и открывающиеся возможности внешней среды, а также тренды локальных или глобальных изменений. Такой подход позволяет проводить опережающее обновление и своевременную модернизацию внутренней среды или используемых бизнес-моделей (при этом обновления и модернизация осуществляется как предприятием, так и его контрагентами в соответствии с основными особенностями современных форм межфирменной кооперации, оказывающих взаимное влияние в процессах взаимодействия некоторой совокупности хозяйствующих субъектов). Кроме этого такой подход обеспечивает опережение ходов конкурентов и значит, обеспечивает кооперирующимся инновационным промышленным предприятиям и их контрагентам резерв конкурентоспособности.

Использование современных адаптивных форм межфирменной кооперации позволяет промышленным предприятиям за счет снижения кадровых издержек и использования сторонних кадровых и прочих ресурсов на контрактной основе создавать стимулы к формированию новых знаний и ключевых компетенций. В данном случае под кадровыми издержками стоит понимать все временные, финансовые, материальные затраты и прочие нематериальные издержки, связанные с влиянием человеческого фактора, которые имеют место быть в рамках отграниченного функционирования и развития хозяйствующего субъекта, использующего лишь отдельные традиционные рыночно-иерархические формы межфирменной кооперации. К нематериальным кадровым издержкам можно отнести сопротивление изменениям, оппортунистическое поведение, наличие конфликтности. При этом аксиоматично понятно, что любой из перечисленных видов кадровых издержек в конечном итоге трансформируется в материальные потери и упущенные выгоды, которые и состоят в неумении предвидеть и использовать открывающиеся возможности во внешней среде за счет наличия организационных знаний и ключевых компетенций. Устранение кадровых издержек за счет оптимизации и сбалансированности штата, что достигается посредством использования современных форм межфирменной кооперации, позволяет инновационным промышленным предприятиям активно наращивать свой интеллектуальный капитал и трансформировать его в новации, а значит реализовывать меры по обновлению и модернизации более качественно и рационально.

Финансовые выгоды и эффекты использования современных адаптивных форм межфирменной кооперации позволяют через аккумулирование дополнительных финансовых ресурсов инвестировать средства в интенсификацию развития инновационных промышленных предприятий, а также в обновление и модернизацию без привлечения сторонних заемных финансовых ресурсов, либо привлекать эти ресурсы на наиболее выгодных условиях.

Это позволяет нам говорить о том, что современные формы межфирменной кооперации являются дополнительным фактором и дополнительным источником, формирующим инновационную активность и модернизационные способности предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере наукоемкого производства.

Как уже было упомянуто выше, при использовании различных форм межфирменной кооперации возможно проявление различных рисков, которые могут снизить получаемые эффекты и выгоды. По мнению М.М. Оморова и П.Г. Чуркина [5, с. 221–223], весьма часто при использовании

различных современных форм межфирменного сотрудничества между предприятиями совокупные риски могут превышать совокупные получаемые выгоды. По нашему мнению, проявление рисков можно рассматривать как обратную сторону получаемых выгод и эффектов от использования различных форм межфирменной кооперации для модернизации и обновления деятельности инновационных промышленных предприятий. В табл. 1 в агрегированном виде представлены возможные риски, которые могут возникать в рамках межфирменного взаимодействия инновационных промышленных предприятий и их контрагентов.

Таблица 1

Обобщение рисков, которые могут возникнуть при использовании современных форм межфирменной кооперации [8]

Группа риска	Возможные виды рисковых событий
Стратегические риски кооперации	частичная или полная потеря ранее сформированных конкурентных преимуществ и способностей
	предельная специализация предприятия, снижающая способности к диверсификации
	утрата контроля над предприятием или его функциональными подсистемами
Организационные риски кооперации	нарушение или трансформация внутренних и внешних коммуникативных процессов
	искажение получаемой или транслируемой информации
	выход конфиденциальной информации стратегического или оперативного характера во внешнюю среду
Кадровые риски кооперации	риски перетока кадровых ресурсов к более успешному партнеру или контрагенту
	наличие стимулируемых третьей стороной явлений оппортунизма или нигилизма в поведении сотрудников
	кадровый кризис, обусловленный предельной специализацией предприятия
Финансовые риски кооперации	риски неисполнения обязательств, что может вести к неконтролируемому росту затрат на кооперацию
	риски увеличения финансовой зависимости и снижения уровня ликвидности за счет увеличения капиталоемких расходов
	инвестиционные риски, связанные с необходимостью вложения средств в непрофильные проекты или в проекты с сомнительным обоснованием, обусловленные контрактными обязательствами

Управление рисками, в том числе и рисками межфирменной кооперации есть сложный и многоаспектный процесс, но он не может и не должен рассматриваться внесистемно, в отрыве от самих функций управления. Поэтому механизм управления рисками в рамках межфирменной кооперации, в том числе нацеленной на обновление и модернизацию деятельности инновационных промышленных предприятий должен быть включен в общий набор управленческих инструментов, это позволяет каждый раз принимать стратегически важное решение с учетом его правки на риск.

По мнению А.П. Шихвердиева [6, с. 13], управление рисками, в том числе и рисками межфирменной кооперации, для каждого отдельно взятого хозяйствующего субъекта должно стать основным элементом системы внутреннего контроля. Под внутренним контролем в данном случае понимается система организационно-управленческих мер, которая позволяет повышать эффективность функционирования и развития хозяйствующего субъекта за счет наиболее эффективного выполнения всеми работниками предприятия своих должностных обязанностей.

При этом управление рисками понимается как процесс, направленный на снижение неопределенности и рисков. Результатом деятельности по управлению рисками, в том числе и рисками межфирменной кооперации, по мнению А.П. Шихвердиева [6, с. 13], будет являться:

- автоматизация системы внутреннего контроля и риск-менеджмента в рамках отдельно взятых хозяйствующих субъектов и на мезо-уровне (уровне межфирменного взаимодействия)
- внедрения анализа, предупреждения и снижения уровня потенциальных и текущих корпоративных рисков (рыночных, финансовых, налоговых, политических, инфраструктурных, кредитных, маркетинговых, производственных, промышленных и экологических, рисков персонала, юридических, проектных, рисков сделок слияния-поглощения, природных, операционных)

Поэтому, соглашаясь с М.Г. Буляткиной [7], которая указывает, что управление рисками есть сложная адаптивная система включающая стратегию риск-менеджмента, его организационную структуру, функции, методы и обеспечение необходимыми ресурсами, считаем, что более верным будет интеграция процесса управления рисками в процесс управления межфирменными взаимоотношениями (рис. 3).

По нашему мнению, управление рисками межфирменной кооперации можно рассматривать как процесс интеграции интересов взаимодействующих субъектов, направленный на идентификацию, устранение или минимизацию негативных эффектов возможных рисков событий. Дей-

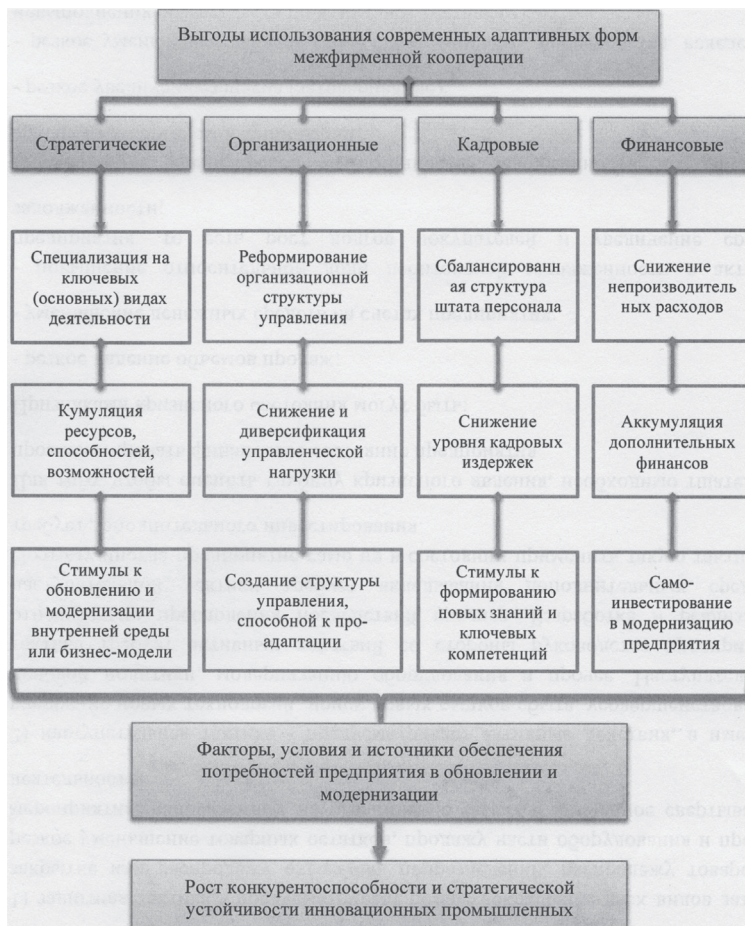


Рис. 3. Процессный механизм управления рисками межфирменной кооперации в рамках модернизации и обновления деятельности инновационных промышленных предприятий [8]

ствия по управлению рисками также носят кооперационный характер и систематизируются в несколько основных шагов:

- 1) первоначально проводится системный анализ и объективная оценка рисков, при этом рассматриваются внешние и внутренние риски (в части внешних рисков подробно исследуются угрозы исходящие из внешней среды и сопряженные с ними возможности);

- 2) данные анализа риска позволяют принять кооперационные меры, направленные на противодействие рискам (кооперационные меры должны также носить системный характер и поддерживаться всеми участниками межфирменной кооперации);
- 3) данные меры сводятся в кооперационную систему регулирования и мониторинга рисков (данная система должна быть автоматизированной и быть доступной для всех участников межфирменной кооперации);
- 4) в дальнейшем принимаются решения по развитию направлений межфирменной кооперации с поправкой на риск. При этом весьма важно, чтобы принимаемые решения не были кардинально противопоставлены уже реализуемым решениям, поскольку такое положение может привести к новым проявлениям совокупности рисков событий.

На основании реализации последовательности шагов, направленных на оптимизацию рисков межфирменной кооперации проводится корректировка принятых или планируемых к принятию решений, в целом показывает возможность достижения качественных и количественных показателей межорганизационного взаимодействия в целях обновления и модернизации деятельности (внутренней среды и в целом используемой бизнес-модели) инновационных промышленных предприятий.

Выгоды использования современных форм межфирменной кооперации в свою очередь необходимо рассматривать как факторы, условия и источники обеспечения потребностей в обновлении и модернизации, а соответственно как факторы, условия и источники конкурентоспособного устойчивого развития инновационных промышленных предприятий. Стоит отметить, что в использовании современных форм межфирменной кооперации, как и в использовании любых иных подходов к разделению и специализации деятельности, не исключены риски, которые могут быть связаны с наличием непредвиденных дополнительных расходов, утратой конфиденциальности деловой информации, ростом зависимости инновационного промышленного предприятия от деятельности его ключевых или второстепенных контрагентов.

Но с другой стороны, любое решение, в том числе и решение по использованию современных форм межфирменной кооперации для обновления и модернизации деятельности предприятия, связано с нахождением такого баланса, при котором риски решения приемлемы при условии получения в результате реализации решения прямых и косвенных экономических и неэкономических выгод. Поэтому принятие решений по

использованию современных форм межфирменной кооперации в целях реализации мер по обновлению и модернизации внутренней среды инновационных промышленных предприятий или в целом используемых ими бизнес-моделей, должно основываться на относительно глубоком сопоставлении всех возможных выгод и всех возможных рисков.

Список литературы

1. *Хмелькова Н.В.* От конкуренции к со-конкуренции: новая логика конкурентного сотрудничества // Журнал экономической теории. 2010. № 1. С. 18.
2. *Кизим А.А., Заблуда Е.О.* Межфирменная кооперация субъектов промышленного сектора экономики // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 39 (Т. 1.). С. 12–18.
3. *Попов Е.В., Симонова В.Л.* Межфирменные сетевые формы организации в системе корпоративного управления // Экономика региона. 2009. № 3. С. 146–153.
4. *Королев О.Б.* Теория и практика обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе аутсорсинга. Монография. М.: Элит, 2014.
5. *Омаров М.М., Чуркин П.Г.* Проблемы и риски, возникающие при создании совместного предприятия // Фундаментальные исследования. 2011. № 12-1. С. 221–223.
6. *Шихвердиев А.П.* Внутренний контроль и управление рисками в системе корпоративного управления // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 2. С. 13.
7. *Буляткина М.Г.* Теоретические аспекты механизма управления рисками предпринимательских организаций // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 4.
8. *Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. 2008. № 5 (17). С. 83–90.
9. *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.
10. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 19. С. 4–17.
11. *Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Основы предпринимательства: учебно-методический комплекс (высшее образование). 2010. 191 с.

12. 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. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.

INTER-FIRM COOPERATION AS A BASIS FOR RENOVATION AND MODERNIZATION OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC CHANGE

Annotation. Over the past few decades it has changed not only the picture of the world, but also a picture of the space business. In fact, to date, has not questioned the idea that the development of enterprises should be sustainable and competitive not only in the functional marketing aspects, but also in the strategic management plan. Strategic stability and competitiveness of national economic sphere in this respect depends on the processes of modernization and inter-firm cooperation.

Presented article is very relevant, as the problems devoted to the consideration of innovative development and modernization of enterprises on the basis of inter-firm cooperation, are essential for the development of the national economy.

Conclusions - identify areas that would be most effective ways of objectively identified innovative modernization of enterprises.

Methodology. Used economic and mathematical research methods and graphical analysis.

Keywords: innovation, modernization, interfirm cooperation, renovation.

References

1. Hmel'kova N.V. Ot konkurencii k so-konkurencii: novaja logika konkurentnogo sotrudnichestva [From competition to co-competition: a new logic of competitive cooperation]. *Zhurnal jekonomicheskoy teorii* = *Journal of Economic Theory*, 2010, no. 1, pp.18.
2. Kizim A.A., Zabluda E.O. Mezhhfirmennaja kooperacija sub#ektov promyshlennogo sektora jekonomiki [Inter-firm cooperation actors of the industrial sector of the economy]. *Trudy Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta* = *Proceedings of the Kuban State Agrarian University*, 2012, no. 39 (V.1.), pp. 12–18.
3. Popov E.V., Simonova V.L. Mezhhfirmennye setevye formy organizacii v sisteme korporativnogo upravlenija [Intercompany network forms of organization in the system of corporate governance]. *Jekonomika regiona* = *The region's economy*, 2009, № 3, pp. 146–153.
4. Korolev O.B. Teorija i praktika obespechenija konkurentosposobnosti predprinimatel'skih struktur na osnove outsorsinga. [Theory and practice of ensuring the competitiveness of enterprise structures on the basis of outsourcing]. Monograph. M.: Publishing house «Elite», 2014.

5. Omarov M.M., Churkin P.G. Problemy i riski, vznikajushhie pri sozdanii sovместного predpriyatija [The problems and risks arising from the joint venture]. *Fundamental'nye issledovaniya = Basic Research*, 2011, no. 12-1, pp. 221–223.
6. Shihverdiev A.P. Vnutrennij kontrol' i upravlenie riskami v sisteme korporativnogo upravlenie [Internal control and risk management in corporate governance]. Corporate governance and innovation development of the North: Bulletin of the Research Center of corporate management and venture investment Syktyvkar State University, 2012, no. 2, pp. 13.
7. Buljatkina M.G. Teoreticheskie aspekty mehanizma upravlenija riskami predprinimatel'skih organizacij [Theoretical aspects of risk management mechanism of the enterprise organizations]. *Problemy teorii i praktiki upravlenija = Problems of the theory and practice of management*, 2011, no. 4.
8. Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Sovremennoe rossijskoe predprinimatel'stvo. Rol' malogo i srednego predprinimatel'stva v jekonomike strany [Modern Russian business. The role of small and medium enterprises in the country's economy]. *Kreativnaja jekonomika = Creative ekonomika*, 2008, no. 5 (17), pp. 83–90.
9. Ljasnikov N.V., Nizhegorodcev R.M., Dudin M.N., Sekerin V.D. Upravlenie innovacionnym processom: metodicheskie principy i podhody [Management of the innovation process: methodological principles and approaches]. *Vestnik jekonomicheskoy integracii = Herald of economic integration*, 2013, no. 10, pp. 17–21.
10. Komkov N.I. Potencial'nye vozmozhnosti programmno-celevogo upravlenija i uslovija ih ispol'zovanija [The potential of Management by Objectives and terms of use]. *MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) = M.I.R. (Modernization. Innovation. Research)*, 2014, № 3(19), pp. 4–17.
11. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Osnovy predprinimatel'stva: uchebno-metodicheskij kompleks [Basics of Entrepreneurship: methodical complex (higher education)]. M.: ZAO Centrpoligraf, 2010. 191 pp.
12. 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*, 2014, Vol. 11, no. 2, pp. 189–194.

K. D. Busygin,

PhD (Economics), applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

Н. В. Лясников¹, Н. П. Иващенко²

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация

Предмет / тема. Рынок государственных ценных бумаг — это неотъемлемая черта финансового рынка любого развитого государства. В настоящее время наиболее актуальным в отношении рынка государственных ценных бумаг представляется вопрос формирования на основе имеющегося опыта функционирования и управления рынком его рациональной модели на среднесрочную перспективу, обеспечивающей максимальное использование государством потенциала рынка. Важнейшим условием эффективного функционирования рынка государственных ценных бумаг является высокий уровень его ликвидности. Если рынок недостаточно ликвидный, повышаются риски ценовой волатильности, что может негативно отразиться на уровне процентных ставок и увеличить стоимость новых заимствований, а также повлиять на проведение денежно-кредитной политики.

Цель / задачи. Цель работы заключается в исследовании сущности и особенностей функционирования рынка государственных ценных бумаг в РФ, выявлении проблем и перспектив его развития. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть теоретические основы размещения и обращения государственных ценных бумаг; провести анализ функционирования рынка государственных ценных бумаг на современном этапе; предложить рекомендации по совершенствованию развития рынка государственных ценных бумаг на современном этапе.

Объект исследования — рынок государственных ценных бумаг.

Предмет исследования — проблемы и перспективы развития рынка государственных ценных бумаг.

Методология. Для выполнения данной работы были использованы правовой, сравнительный и статистический методы анализа.

¹ Лясников Николай Васильевич, д.э.н., профессор, профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг туризма» ГАОУ ВПО МГИИТ имени Ю. А. Сенкевича (125499, г. Москва, Кронштадтский б-р, д. 43-а); acadra@yandex.ru

² Иващенко Наталия Павловна, д.э.н., профессор, зам. декана Экономического факультета по межфакультетскому взаимодействию и инновационной деятельности МГУ им. М.В. Ломоносова (119991, г. Москва, Ленинские Горы, д. 1); nivashenko@mail.ru

Результаты. В отечественной практике регулирования рынка государственных ценных бумаг можно выделить следующие элементы правового обеспечения: привлечение государства заемных средств и управление государственным долгом в части регулирования статуса государственных ценных бумаг и субъектов процесса привлечения заемных средств; объемы привлечения; процессы эмиссии; размещение и обращение государственных ценных бумаг. Либерализация рублевого долгового рынка стала причиной стремительного роста объема биржевых операций с ОФЗ на вторичном рынке в результате активных действий инвесторов — нерезидентов по наращиванию и продаже своих портфелей в отдельные периоды года.

В настоящее время отмечается увеличение зависимости рынка ОФЗ от внешнеэкономической конъюнктуры и настроений игроков на глобальных финансовых рынках. В случае ухудшения внешней конъюнктуры или снижения у иностранных инвесторов аппетита к риску вследствие негативного развития событий в еврозоне на рынке ОФЗ может произойти ценовая коррекция. Во-первых, для банковского сектора это означает отрицательную переоценку по портфелю ОФЗ и появление убытков. Во-вторых, в период финансового стресса возможно сжатие стоимостного объема ОФЗ, под который банки могут привлекать ликвидность. В-третьих, выход нерезидентов с рынка приведет к росту спекулятивного давления на валютном рынке, поскольку нерезиденты будут конвертировать средства от продажи ОФЗ в иностранную валюту.

Для многих нерезидентов пока остается более интересным биржевой сегмент торговли государственных облигациями по сравнению с остальными ценными бумагами. К основным рискам функционирования рынка государственных ценных бумаг можно отнести: сокращение объемов доступных ликвидных активов в банковском секторе, отрицательные процентные ставки по ОФЗ, искажение ценообразования на рынке корпоративного долга и введение новой схемы обслуживания нерезидентов через мост между НРД и международно-клиринговыми организациями.

Создание ликвидного рынка государственных ценных бумаг, присущего всем развитым странам, является в настоящее время одной из первоочередных задач для России. В силу особенностей, присущих суверенному рынку облигаций, необходима разработка специфических направлений его развития, расширение инструментов, круга участников и операций, а также продуманная эмиссионная политика. Мерами повышения ликвидности рынка государственных ценных бумаг можно назвать: пересмотр доходности и приближение ее к уровню, хотя бы минимально превышающему инфляцию; диверсификацию категорий инвесторов, прежде всего создание благоприятных условий для розничного инвестора, возрождение института первичных дилеров и развитие системы «стрипования».

Выводы / значимость. Практическое значение данной работы заключается в том, что в работе определена сущность и виды государственных ценных бумаг, рассмотрены особенности правового регулирования государственных ценных бумаг, дана характеристика рынка государственных ценных бумаг. Также проведен анализ доходности государственных ценных бумаг на современном этапе, исследована динамика рынка федеральных и муниципальных облигаций, выявлены факторы, влияющие на развитие государственных ценных бумаг; определены перспективы развития государственных ценных бумаг в 2014 году, предложены рекомендации по совершенствованию рынка государственных ценных бумаг.

Ключевые слова: ценные бумаги, государственные ценные бумаги, облигации федеральных займов, рынок государственных ценных бумаг, рынок федеральных облигаций.

Государственные ценные бумаги — это форма существования государственного внутреннего и внешнего долга. Эмитентами выступают фе-

деральный орган исполнительной власти, орган исполнительной власти субъекта РФ и исполнительный орган местного самоуправления, инвесторами – юридические и физические лица, резиденты и нерезиденты. Целью выпуска государственных ценных бумаг является покрытие дефицита государственного бюджета, регулирование денежного обращения страны, финансирование государственных целевых программ, реструктуризация внутреннего и внешнего долга РФ.

В промышленно развитых странах государственным ценным бумагам принадлежит большая роль в финансировании государственных расходов, покрытии дефицитов бюджетов и развитии экономики в целом. Привычна ситуация, когда государство становится крупным заемщиком на рынке ценных бумаг. Например, в США и Великобритании более 90% задолженности правительства приходится на государственные ценные бумаги [12]. Классификацию государственных ценных бумаг можно представить на рис. 1.



Рис. 1. Классификация государственных ценных бумаг

Государственные ценные бумаги, выпускаемые центральным правительством и местными органами власти в целях мобилизации денежных ресурсов, подразделяются на рыночные ценные бумаги и нерыночные госу-

дарственные долговые обязательства. Эмиссия государственных ценных бумаг осуществляется в соответствии с Федеральным законом. Каждому выпуску государственных ценных бумаг присваивается регистрационный код. Основными документами, регулирующими сферу рынка государственных ценных бумаг, являются Конституция РФ [4], Бюджетный кодекс РФ [1], Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О рынке ценных бумаг» [13], федеральные законы о федеральном бюджете на очередной финансовый год, а также ряд нормативных актов, утверждаемых Правительством РФ и Министерством финансов РФ.

Говоря о регулировании рынка государственных ценных бумаг, можно отметить разные аспекты его проявления. Регулирование рынка можно рассматривать с точки зрения: объектов регулирования;

Система регулирования рынка государственных ценных бумаг направлений правового регулирования в рамках каждого объекта; методов регулирования и т.д.

К основным объектам регулирования рынка государственных ценных бумаг относятся:

1. Участники рынка федеральных облигаций. Участниками рынка являются: эмитент, генеральный агент эмитента, первичный дилер, дилер, инвестор. Указанное положение закрепляет статус, требования, частично права и обязанности участников на рынке государственных ценных бумаг. Эмитентом выступает Министерство финансов Российской Федерации. Генеральным агентом эмитента является Центральный банк РФ, который выполняет на рынке функции:

- генерального агента эмитента по обслуживанию выпусков облигаций;
- дилера (первичного дилера);
- контролирующего органа;
- организатора денежных расчетов по сделкам с облигациями;
- регулятора рынка.

Дилером на рынке федеральных государственных ценных бумаг может быть юридическое лицо, являющееся профессиональным участником рынка ценных бумаг, совершающее в соответствии с действующим законодательством гражданско-правовые сделки (купли-продажи) с облигациями как от своего имени и за свой счет, так и в качестве поверенного или комиссионера, действующего на основании договора поручения или комиссии.

Для выполнения указанных функций он заключает договор с Банком России на выполнение функций дилера на рынке облигаций.

Первичный дилер – дилер, отвечающий требованиям, установленным Банком России для статуса первичных дилеров, и заключивший соответствующий договор с Банком России. При этом требования, предъявляемые к дилерам, первичным дилерам, определяются отдельными нормативными актами Банка России.

Инвестором может выступать юридическое или физическое лицо, не являющееся дилером, приобретающее облигации на праве собственности, получающее права на облигации на основании договора доверительного управления в соответствии с действующим законодательством, условиями обращения и параметрами выпуска облигаций. Решениями об отдельных выпусках федеральных облигаций могут устанавливаться ограничения на инвесторов. Например, существуют ограничения на владельцев государственных сберегательных облигаций.

2. Инфраструктурные организации рынка, обеспечивающие процессы размещения, обращения и погашения федеральных ценных бумаг: торговая система, расчетная система и депозитарий.

В основе регулирования всех видов профессиональной деятельности на организованном рынке федеральных облигаций лежит установление требований к указанным видам деятельности. Банк России, выполняя функции генерального агента эмитента по обслуживанию выпусков облигаций, заключает договоры с организациями на выполнение функций торговой системы, Расчетных центров ОРЦБ, а также о взаимодействии с депозитарием. Выполняя функции регулятора рынка облигаций, Банк России устанавливает требования к деятельности дилеров, первичных дилеров, а также критерии отбора дилеров и их количественный состав.

Законодательно прописан порядок размещения, обращения, обслуживания и погашения государственных краткосрочных бескупонных облигаций, облигаций федеральных займов и государственных федеральных облигаций.

3. Финансовые инструменты, представленные основными видами государственных ценных бумаг, формирующих внутренний и внешний долг государства.

Регулирование в области финансовых инструментов сводится к разработке и закреплению основных параметров государственной ценной бумаги [10].

Относительно форм государственного регулирования рынка государственных ценных бумаг, равно как и рынка корпоративных ценных бумаг, традиционно выделяют управление:

- прямое, или административное;
- косвенное, или экономическое.

Прямое, или административное, управление рынком государственных ценных бумаг осуществляется путем:

- 1) установления обязательных требований к участникам рынка ценных бумаг и инфраструктурным организациям;
- 2) лицензирования профессиональной деятельности на рынке государственных ценных бумаг;
- 3) обеспечения прозрачности и равной информированности всех участников рынка;
- 4) поддержания правопорядка на рынке.

Косвенное, или экономическое, управление рынком государственных ценных бумаг осуществляется государством через находящиеся в его распоряжении экономические рычаги и капиталы: бюджетную политику; долговую политику; систему налогообложения; государственные капиталы; государственную собственность и ресурсы.

На сегодняшний день рынок федеральных облигаций представлен ОФЗ-ПД, ОФЗ-АД, ГСО-ППС, ГСО-ФПС, ОВОЗ. Еще несколько лет назад количество финансовых инструментов превышало десяток. Это были как краткосрочные финансовые инструменты: ГКО, БОБР, казначейские векселя и обязательства, так и среднесрочные и долгосрочные: ОГСЗ, ОФЗ-ПК, ОФЗ-ФК, ОГНЗ и др. [9].

Государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО)

Общие принципы функционирования российского рынка ГКО были разработаны в рамках Российско-американского банковского форума. Для их реализации в Центральном банке РФ было создано Управление ценных бумаг, занимающееся размещением государственных облигаций, операциями на вторичном рынке и расчетами между участниками рынка ГКО. 18 мая 1993 г. [2].

ММВБ прошел первый аукцион по размещению трехмесячных ГКО. С помощью ГКО выполнялись следующие задачи: финансирование дефицита бюджета; регулирование размеров денежной массы; предоставление финансового инструмента для поддержания ликвидности активов финансово-кредитных учреждений. Эмиссия государственных краткосрочных бескупонных облигаций осуществлялась периодически в форме отдельных выпусков с 1993 г. на основе постановления Правительства РФ от 8 февраля 1993 г. № 107 «О выпуске государственных краткосрочных

бескупонных облигаций». В 2000 г. оно утратило силу в связи с принятием постановления Правительства РФ от 16 октября 2000 г. № 790 «Об утверждении Генеральных условий эмиссии и обращения ГКО».

Первоначально ГКО выпускались на 3 и 6 месяцев, затем на срок 3, 6, 12 месяцев. По ГКО проценты не начислялись. Минфин РФ с самого начала размещал их по цене ниже номинала (с дисконтом). Поскольку погашение облигаций осуществлялось по номиналу, то дисконт (разница между ценой реализации (ценой погашения) и ценой покупки) представлял собой доход, который государство выплачивало владельцам ГКО.

Владельцами ГКО могли быть юридические и физические лица. Для каждого выпуска отдельно могли устанавливаться ограничения на потенциальных владельцев. Например, до 1996 г. на рынок ГКО не были допущены нерезиденты. Система ГКО базировалась на следующих принципах: применение безбумажной (электронной) технологии; именной характер бумаги; краткосрочный период обращения; проведение эмиссии в форме отдельных выпусков.

Растущие потребности государства в финансировании дефицита бюджета способствовали созданию пирамиды государственного внутреннего долга РФ. В июле – августе 1998 г. торговля ГКО была прекращена. Правительство РФ объявило, что не может погасить свои ГКО и реструктуризировало их. С февраля 1999 г. выпуск и обращение ГКО возобновились, однако в 2005 г. выпуск ГКО приостановлен [3].

Облигации федеральных займов (ОФЗ)

ОФЗ являются именными купонными среднесрочными и долгосрочными государственными ценными бумагами и представляют их владельцам право на получение номинальной стоимости облигации при ее погашении и купонного дохода в виде процента к номинальной стоимости. Центральный банк РФ, являясь генеральным агентом эмитента по обслуживанию обращения облигаций, по согласованию с последним регламентирует вопросы размещения и обращения облигаций, а также осуществляет выплату купонного дохода и погашение облигаций за счет средств федерального бюджета.

Размещение облигаций осуществляется в форме аукциона или по закрытой подписке. Для каждого выпуска отдельно могут устанавливаться ограничения на потенциальных владельцев. Условия отдельного выпуска облигаций фиксируются в глобальном сертификате. Выпуск считается состоявшимся, если на аукционе размещено не менее 20% ОФЗ-ПД от объявленного объема эмиссии данного выпуска.

Облигации федеральных займов с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК). Первоначально были выпущены ОФЗ-ПК в соответствии с «Условиями выпуска облигаций федерального займа с переменным купоном» от 13 июня 1995 г. № 52, а затем в связи с утвержденными новыми «Условиями эмиссии и обращения облигаций федерального займа с переменным купоном доходом» от 22 декабря 2000 г. № 112н.

Доходом по ОФЗ-ПК являлся купонный доход, определяемый на основе доходности по ГКО.

Величина купонного дохода рассчитывается отдельно для каждого периода выплаты купонного дохода.

ОФЗ-ПК по целому ряду характеристик выпуска и обращения имели сходство с ГКО: технология выпуска, учета прав, вторичного обращения, погашения облигаций через организованный рынок ценных бумаг; Система регулирования рынка государственных ценных бумаг состав участников рынка – Министерство финансов РФ, Центральный банк, дилеры; доходность по ОФЗ-ПК привязывалась к доходности операций по ГКО.

Облигации федеральных займов с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД). В 1997–1998 гг. наряду с выпуском ОФЗ-ПК Правительство РФ стало прибегать к выпуску ОФЗ с постоянным доходом. Эмитентом облигаций является Минфин Российской Федерации.

Впервые ОФЗ-ПД были выпущены в обращение 24 февраля 1997 г. в счет реоформления задолженности правительства перед Центральным банком РФ, сформировавшейся в 1992–1994 гг. Им в свое время выдавались кредиты для финансирования дефицита федерального бюджета и программы конверсии оборонной промышленности. Кроме того, этими облигациями покрывались расходы по компенсации сбережений граждан России до 1916 года рождения в Сбербанке РФ. ОФЗ-ПД достаточно активно размещали в 1997 г., постепенно увеличивая срок заимствования и снижая величину купонной ставки.

Переход к фиксированной процентной ставке и длительным срокам действия облигаций стал следствием снижения темпов инфляции и растущего оптимизма участников рынка в отношении надежности государственных ценных бумаг.

Облигации федеральных займов с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФД)

В 1998 г., в связи с проведением новации ГКО и ОФЗ-ПК, на рынке государственных ценных бумаг РФ появляются ОФЗ-ФД, которые эмитиру-

ются Министерством финансов РФ в соответствии с приказом Минфина РФ от 18 августа 1998 г. № 37н «Об утверждении условий выпуска облигаций федерального займа с фиксированным купонным доходом».

В отличие от предыдущих видов облигаций федеральных займов, величина купонного дохода по ОФЗ-ФД является фиксированной на каждый купонный период. Выпущенные в 1998–1999 гг. ОФЗ-ФД имели срок обращения 5 лет. Купон по ним выплачивался ежеквартально. Для первого года купон устанавливался в размере 30 %, для второго – 25, для третьего – 20, для четвертого – 15 и для пятого года – 10 %.

В ходе реструктуризации внутреннего государственного долга по ГКО и ОФЗ-ПК было эмитировано 12 выпусков ОФЗ-ФД со сроками погашения до 2004 г.

Облигации федеральных займов с амортизацией долга (ОФЗ-АД) являются сравнительно новым инструментом; впервые они выпущены Правительством РФ 22 мая 2002 г. в день погашения новационной серии ОФЗ 27002 в соответствии с Приказом Минфина РФ от 27 апреля 2002 г. № 37н (в объеме около 10 млрд. руб.). Главная особенность ОФЗ-АД в том, что погашение номинальной стоимости облигаций предусматривается частями в разные даты, при этом проценты начисляются на оставшуюся сумму долга. ОФЗ-АД являются именными купонными среднесрочными (от 1 года до 5 лет) и долгосрочными (от 5 до 30 лет) государственными ценными бумагами и предоставляют их владельцам право на получение: номинальной стоимости, погашение которой осуществляется частями в разные даты; дохода в виде процента, начисляемого на непогашенную часть номинальной стоимости.

Номинальная стоимость облигации составляет 1000 рублей. Размещение облигаций осуществляется в форме аукциона или по закрытой подписке. Для каждого выпуска отдельно могут устанавливаться ограничения на потенциальных владельцев, которые в числе прочих условий фиксируются в глобальном сертификате.

Облигации федерального займа с амортизацией долга составляют основную долю в объеме государственного внутреннего долга России.

Государственные сберегательные облигации (ГСО)

В связи с начавшейся пенсионной реформой и необходимостью создания условий для долгосрочных вложений пенсионных накоплений, в соответствии с постановлением Правительства РФ от 6 ноября 2001 г. № 771 и Приказом Минфина РФ от 19 августа 2004 г. № 68н, в России выпускаются ГСО. Управляющие компании негосударственных пенсион-

ных фондов и Пенсионного фонда Российской Федерации, осуществляющие доверительное управление средствами пенсионных накоплений, имеют возможность размещать их в ГСО. ГСО являются именными государственными ценными бумагами, выпускаются в документарной форме и подлежат централизованному хранению. Документом, удостоверяющим права, закрепляемые облигациями каждого выпуска, является глобальный сертификат, который хранится в депозитарии.

В отечественной практике регулирования рынка государственных ценных бумаг можно выделить следующие элементы правового обеспечения: привлечение государствами заемных средств и управление государственным долгом в части регулирования статуса государственных ценных бумаг и субъектов процесса привлечения заемных средств; объемы привлечения; процессы эмиссии; размещение и обращение государственных ценных бумаг.

В 2013 г. рынок рублевых федеральных облигаций продолжал успешное развитие благодаря предпринятым в предыдущие годы усилиям по унификации на внутреннем рынке правил торговли, расчетов, а также либерализации с февраля 2013 г. доступа на рынок ОФЗ нерезидентов, прежде всего за счет счетов Евроклир и Клирстрим в НРД.

Возврат на инвестиции (доходы) различных секторов финансового рынка представлен в табл. 1.

По итогам 2013 г. лишь инвестиции в ОФЗ и акции, принесшие доход в размере 3,8% и 4,43% соответственно, не смогли уберечь вложенные средства инвесторов от инфляции (6,5%). Максимальный прирост за прошлый год показали вложения в евро (+11,79%). Наибольший возврат на инвестиции показали корпоративные облигации (8,81%), на 1% меньше можно было получить доход на рынке субфедеральных облигаций (+7,79%) и от вложений в доллар США (+7,76%). Следует отметить, что 2013 г. стал худшим за последние пять лет годом для российской валюты. Вместе с тем, если посмотреть на последние пять лет в целом, то становится очевидным, что пассивное вложение в валюту не оправдано как с точки зрения инфляции, так и по сравнению с доходом от рынка облигаций и акций.

Существенный рост ставок на «долгосрочном» конце «кривой» ОФЗ предопределил минимальный доход от госбумаг по итогам 1-го полугодия 2014 г. представлен на рис. 2.

Либерализация рынка рублевых облигаций, в результате которой расчеты с российскими суверенными рублевыми облигациями с февраля

Таблица 1

**Возврат на инвестиции (доходы) различных секторов
финансового рынка [11]**

Инструмент	Годы					
	2013	2012	2011	2010	2009	2009–2013
Рынок облигаций						
Государственные (ОФЗ), %	3,8	14,65	5,79	11,15	35,33	89,37
Субфедеральные, %	7,79	7,46	4,71	14,57	40,21	94,85
Корпоративные, %	8,81	8,57	6,18	18,86	23,66	76,62
Рынок акций						
Индекс ММВБ, %	4,43	5,17	-16,93	23,21	121,14	148,59
Валютный рынок						
Долл. США, %	7,76	-5,14	5,06	0,77	2,94	11,40
Евро, %	11,79	-2,85	2,66	-7,04	4,70	8,52
Бивалютная корзина, %	9,85	-3,96	3,82	-3,45	3,88	9,85
Инфляция (справочно)						
ИПЦ, %	6,5	6,6	6,10	8,8	8,8	42,59

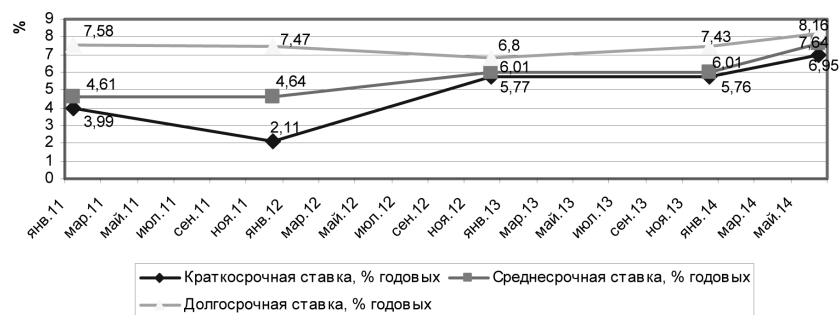


Рис. 2. Ставки доходности ОФЗ в 2011–2014 гг. [8]

2013 г. (а региональные с конца мая т.г.) можно осуществлять через международные клиринговые системы (Euroclear, Clearstream), привела к тому, что влияние внешних факторов, в первую очередь, на конъюнктуру рынка ОФЗ, а затем (через них) и на остальные сегменты рублевого долгового рынка существенно увеличилось в 2013 г.

Намеки со стороны ФРС США о возможности начала сворачивания программы QE3 уже осенью 2013 года и одновременные многочисленные высказывания главы и других представителей ФРС США о необходимости получения подтверждений устойчивости роста американской экономики были основными факторами разнонаправленной динамики и высокой волатильности на всех мировых финансовых рынках в течение второй половины прошлого года. Негативное влияние было оказано на рынок облигаций США, где доходность 10-тилетних UST выросла к середине лета более чем на 100–150 б.п. со своих минимальных значений, и во второй половине прошлого года американские гособлигации торговались достаточно волатильно с доходностью в пределах порядка 2,40–3,10% годовых. Спрэд между 10-тилетними UST и 10-тилетними ОФЗ (выпуск 26 2011 с погашением в январе 2023 г.) по итогам 2013 г. составлял в среднем 450–475 б.п. Вместе с тем, нельзя не отметить, что в результате либерализации внутреннего рынка рублевых облигаций суверенные номинированные в рублях еврооблигации РФ и сопоставимые по срокам выпуски ОФЗ торгуются в настоящее время практически на одном уровне при незначительных отклонениях как в одну, так и в другую сторону.

Объем рынка ОФЗ и доля нерезидентов на рынке ОФЗ в 2012–2014 гг. представлена на рис. 3.

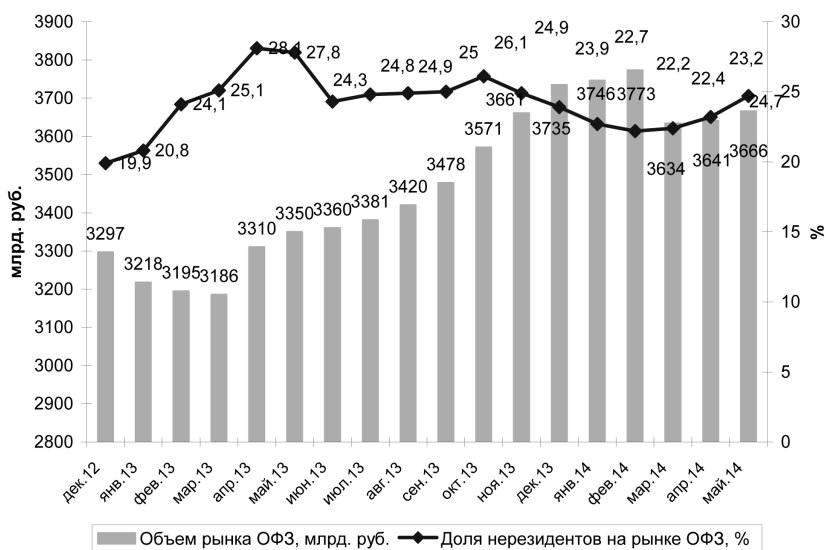


Рис. 3. Объем рынка ОФЗ и доля нерезидентов на рынке ОФЗ в 2012–2014 гг. [8]

Рынок ОФЗ вырос в 2013 г. на 12,9% и составил более 3 720,9 млрд. руб. За январь-май 2014 г. наблюдается сокращение рынка ОФЗ на 2,1%. Доля федеральных облигаций в общем объеме рынка рублевых облигаций составила на начало 2014 г. 39,5% против 41,7% на начало 2013 года, что связано с неблагоприятной конъюнктурой, наблюдаемой в течение большей части прошедшего года, и отсутствием спроса на долгосрочные бумаги, которые предлагал Минфин РФ.

Вследствие неблагоприятной конъюнктуры Минфин России сократил объем заимствований на внутреннем первичном рынке ОФЗ. В феврале-мае 2014 г. семь аукционов по размещению ОФЗ были отменены и четыре аукциона были признаны несостоявшимися в связи с отсутствием заявок по ценам, отражающим кредитное качество размещаемых облигаций. На девяти состоявшихся в рассматриваемый период аукционах (за исключением двух в мае) выпуски ОФЗ размещались с премией к их доходности на вторичном рынке [15].

В течение 2013 г. единой тенденции в движении процентных ставок на рынке рублевых облигаций не наблюдалось на фоне изменения конъюнктуры на мировых финансовых рынках. Наибольший рост процентных ставок на рынке ОФЗ был зафиксирован в мае-июне, в конце августа и в конце ноября 2013 г. Особенно высокая волатильность наблюдалась в долгосрочных выпусках ОФЗ с дюрацией от 5 лет и больше: рост доходность составлял в пределах 1,5–2,0 п.п. (изменение цен составляло до 10–12 п.п.). Столь существенные колебания цен и доходности объясняются, прежде всего, наличием относительно большой доли иностранных инвесторов на «долгосрочном» конце кривой. По итогам 2013 г. рост доходности на «длинном» конце кривой (с дюрацией более 5 лет) составил от 1 п.п. и чуть выше.

По мнению Банка России, открытие в российском центральном депозитарии счетов номинального держателя для иностранных расчетно-клиринговых организаций в начале 2013 г. привело к значительному притоку иностранных инвестиций на внутренний рынок государственного долга. Иностранная инвестиционная база является достаточно диверсифицированной и включает участников, придерживающихся самых разных инвестиционных стратегий [14].

Объем рынка рублевых облигаций в обращении представлен в табл. 2.

Рынок муниципальных облигаций вырос за год на 13,4%, что стало лучшим результатом за последние три года, и составил на начало 2014 г. около 498,6 млрд. рублей. Тем не менее, доля муниципальных облигаций в общем объеме рынка рублевых облигаций составила на начало

Таблица 2

Объем рынка рублевых облигаций в обращении, млрд. руб. [11]

Виды ценных бумаг	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
федеральные	2054	2830	3297	3721
муниципальные	462	424	440	499
корпоративные	2966	3437	4166	5189

2014 г. около 5,3% против 5,6% на начало 2013 г., что связано с относительно небольшим количеством эмитентов – субъектов РФ, которые используют для финансирования инструменты публичного долга. А среди существующих эмитентов отсутствует большинство крупных регионов, которые могли выйти на рынок с крупными объемами заимствования. За последние 4 года доля муниципальных облигаций снизилась почти вдвое, что стало результатом, прежде всего, «отказа» от активных операций на облигационном рынке крупнейшего регионального эмитента – г. Москва.

Объем первичного размещения рублевых облигаций в 2013 году представлен в табл. 3.

Таблица 3

Объем первичного размещения рублевых облигаций в 2013 году, млрд. руб. [11]

Месяц	федеральные	муниципальные	корпоративные
январь	71	0	83
февраль	76	0	244
март	40	0	109
апрель	228	13	142
май	40	5	27
июнь	10	21	180
июль	71	18	127
август	38	22	125
сентябрь	59	16	107
октябрь	139	39	258
ноябрь	89	14	143
декабрь	69	4	236

Согласно распоряжению Правительства РФ от 26 декабря 2013 г., Минфин РФ в 2014 году может разместить рублевые гособлигации в объеме, не превышающем 825,2 млрд. рублей по номинальной стоимости. Исхо-

дя из предположения, что средняя цена размещения облигаций на рынке капитала сложится на уровне 98% от номинала, привлечение денежных средств оценивается Минфином РФ в размере 808,7 млрд. руб.

Субъекты РФ разместили в 2013 г. облигаций на общую сумму порядка 151,8 млрд. руб., что на 23% выше показателя предыдущего года. Характерной особенностью прошлого года стало то, что если раньше регионы традиционно активизировали свою деятельность по размещению новых выпусков в последние месяцы каждого года для покрытия дефицита бюджета, то в 2013 г. регионы стали активно занимать уже летом, а пик активности пришелся на октябрь 2013 г.

Суммарный биржевой объем сделок с рублевыми облигациями в 2013 г. превысил 12,6 трлн. руб., что на 17% больше показателя за предыдущий год. Столь высокие результаты обусловлены стремительным ростом объема вторичных торгов с ОФЗ, который по сравнению с предыдущим годом вырос на 46% и составил более 6,23 трлн. руб. В суммарном объеме биржевых торгов доля операций с ОФЗ выросла до 49,4% (с 39,6% годом ранее) и превысила долю корпоративных облигаций, которая снизилась до 47,1% в прошлом году по сравнению с 55,8% по итогам 2012 года. Очевидно, что рост активности на вторичном рынке стал результатом либерализации рынка ОФЗ. Активные действия нерезидентов по наращиванию своих портфелей наблюдались в начале 2014 года, и еще более активные действия по их продаже – летом прошлого года.

Структура биржевых вторичных торгов рублевыми облигациями в 2012–2013 гг. представлена в табл. 4.

Таблица 4

**Структура биржевых вторичных торгов рублевыми облигациями
в 2012–2013 гг., % [11]**

Виды ценных бумаг	2012	2013
федеральные	39,6	49,4
муниципальные	4,6	3,5
корпоративные	55,8	47,1

Объем сделок с муниципальными облигациями в 2013 г. составил порядка 445 млрд. руб., что почти на 10% ниже показателя предыдущего года. Доля в суммарном биржевом обороте снизилась до 3,5% против 4,6% по итогам 2012 года. Относительно низкий оборот на вторичном рынке обусловлен небольшим общим объемом облигаций в обращении и преимущественно инвестиционным характером их покупки со стороны инвесторов (таких как УК, банки).

Согласно «Основным направлениям государственной долговой политики Российской Федерации на 2013–2015 гг.» [7] ожидалось, что повышение доли иностранных инвесторов в ОФЗ неизбежно приведет к снижению их доходности на 1 процентный пункт. Именно так произошло в 2012 г., на который пришелся основной прирост доли нерезидентов на рынке ОФЗ. Уровень инфляции в 2012 г. вырос, составив 6,6% по сравнению с 6,1% в 2011 г., а среднемесячная долгосрочная ставка ОФЗ в декабре 2012 г. понизилась до 7,10% годовых вместо 8,10% год назад. Однако в 2013 г. наблюдалась иная тенденция. Несмотря на продолжавшийся, но замедлившийся рост доли нерезидентов на рынке ОФЗ, уменьшение инфляции до уровня 6,5%, долгосрочная ставка по ОФЗ выросла с 7,10% годовых в декабре 2012 г. до 7,53% годовых в декабре 2013 г.

Превышение ставок ОФЗ над инфляцией, достигнутое за последние два года, существенным образом повысило их привлекательность в глазах инвесторов. Однако существенным риском для российской экономики является значительное превышение ставок ОФЗ над ключевой ставкой, по которой Банком России осуществляется активное рефинансирование банковской системы. В данной ситуации для банков становится выгоднее получать прибыль от практически безрисковой арбитражной стратегии, построенной на разнице в ставках, чем заниматься кредитованием заемщиков в сфере реальной экономики. Это может отрицательно сказаться на потенциале экономического роста.

В настоящее время отмечается увеличение зависимости рынка ОФЗ от внешнеэкономической конъюнктуры и настроений игроков на глобальных финансовых рынках. Примечательно, что в 1997–1998 годах доминирование нерезидентов на рынке ГКО в сочетании со слабыми государственными финансами привело к коллапсу рынка госдолга. В случае ухудшения внешней конъюнктуры или снижения у иностранных инвесторов аппетита к риску вследствие негативного развития событий в еврозоне на рынке ОФЗ может произойти ценовая коррекция. Во-первых, для банковского сектора это означает отрицательную переоценку по портфелю ОФЗ и появление убытков. Во-вторых, в период финансового стресса возможно сжатие стоимостного объема ОФЗ, под который банки могут привлекать ликвидность. В-третьих, выход нерезидентов с рынка приведет к росту спекулятивного давления на валютном рынке, поскольку нерезиденты будут конвертировать средства от продажи ОФЗ в иностранную валюту.

Для многих нерезидентов пока остается более интересным биржевой сегмент торговли государственными облигациями по сравнению с остальными ценными бумагами.

На рынке ОФЗ (особенно на долгосрочном «конце кривой») можно ожидать сохранение высокой волатильности в 2014 г. При сохранении среднего спреда между российскими и американскими 10-тилетними облигациями на уровне прошлого года в пределах 460–480 б.п. доходность 10-ти летних ОФЗ можно ожидать в пределах от 7,35–7,55% до 7,85–8,05% годовых. Вместе с тем, нельзя исключать возможности некоторого сужения спредов, например, после включения ОФЗ после 31 марта 2014 г. в Global Aggregate Index. В индекс смогут войти только ОФЗ без амортизации, выпущенные после 2008 г., а их рыночный вес в индексе по оценке Barclays составит 0,18%.

Основными факторами сохранения интереса российских инвесторов к рынку рублевых облигаций при текущих уровнях ставок может стать снижение инфляции и расширение «премии», предлагаемой рублевыми облигациями. Для российских банков – крупнейших инвесторов на рынке рублевых облигаций интерес к облигациям обеспечит расширение возможности и рост привлекательности рефинансирования в Банке России под залог данных бумаг.

Открытие рынка внутреннего долга для нерезидентов чревато определенными рисками. Среди наиболее важных из них в течение периода расширения присутствия нерезидентов на рынке ОФЗ необходимо выделить следующие.

1. Сокращение объемов доступных ликвидных активов в банковском секторе. ОФЗ используются в качестве обеспечения в операциях рефинансирования Банка России, а также в междилерских операциях, связанных с перераспределением текущей ликвидности внутри финансового сектора. В 2013 г. степень обременения государственных ценных бумаг на балансах банков достигала 50%. Переход части портфеля ОФЗ к нерезидентам означает ограничение потенциала роста залоговой базы для финансовых организаций – резидентов.
2. Отрицательные процентные ставки по ОФЗ. Повышенный спрос на гособлигации привел к существенному снижению не только номинальной, но и реальной доходности ОФЗ. Текущий уровень номинальной доходности приемлем для нерезидентов, у которых стоимость фондирования низкая, однако для резидентов отрицательные реальные рублевые процентные ставки означают, по существу, субсидирование федерального бюджета.
3. Искажение ценообразования на рынке корпоративного долга. ОФЗ выступают базовым ориентиром доходности (benchmark) для частного сектора экономики. Они задают минимальную до-

ходность для рублевых заимствований крупнейших корпораций и банков. Вслед за падением процентных ставок на рынке госдолга произошла коррекция доходности по корпоративным облигациям. В ряде случаев стоимость заимствований эмитентов с рейтингом ниже инвестиционного уровня снизилась до уровня процентных ставок по рублевым вкладам населения в крупнейших банках. Это отражает возможную недооценку рисков вложений в облигации – кредитного и процентного рисков, а также риска ликвидности.

4. Введение новой схемы обслуживания нерезидентов через мост между НРД и международно-клиринговыми организациями пока не привело к заметному росту объемов операций дилеров, обслуживающих нерезидентов, на вторичном рынке государственных облигаций. Доля дилеров (банков), ориентированных на обслуживание нерезидентов, в декабре 2013 г. составила 13,0% объема торгов государственными облигациями на Московской бирже по сравнению с 11,4% в декабре 2012 г.

Экономические санкции ЕС и США против России, введенные в июле 2014 г. направлены на ограничение доступа российских банков к рынку капитала и накладывают эмбарго на торговлю вооружением и технологиями. В частности, закрытие доступа США на свой рынок капитала для трех российских госбанков – ВТБ, Банка Москвы, РСХБ

Представляется, что закрытие доступа на зарубежные рынки капитала является крайне негативным фактором для госбанков и госкомпаний, однако рынки фактически уже закрыты с начала 2014 года, а ЦБ РФ уже объявил о готовности поддержать пострадавшие банки. Кроме того, ЕС планирует пересмотр санкций через 3 месяца (в результате приближения отопительного сезона), в результате чего их давление может быть ослаблено.

Негативные последствия данного конфликта долгосрочны и пока слабо предсказуемы, в результате чего на текущий момент можно лишь говорить о поводе для технического отскока российских бумаг [16].

Суверенные евробонды: премия за геополитику порядка 70 б.п. С середины июля 2014 на рынке наблюдаются активные продажи российского риска на фоне нового витка обострения геополитических рисков. За июль 2014 г. доходность 10-летнего бенчмарка RUS'23 выросла на 50 б.п., в то время как, например, евробонды Турции (Baa3/BB+/BBB-), Бразилии (Baa2/BBB-/BBB) и ЮАР (Baa1/BBB/BBB) – продемонстрировали снижение доходности на 7–18 б.п. Расширение спредов бумаг РФ к сопоставимым выпускам ЕМ наглядно демонстрирует рост геополити-

ческой премии в суверенных евробондах – с начала июля спреды к ЕМ расширились в среднем на 70 б.п.

Наиболее ликвидными бумагами на кривой суверенных евробондов РФ остаются выпуски RUS'23 и RUS'30. В целом, текущий спред между бумагами вернулся к своему среднему уровню 40 б.п. за счет более сильного снижения 10-летней бумаги. Инвесторам в связи с этим можно рекомендовать открытие спекулятивной позиции на коррекционный рост евробондов именно в RUS'23. Представляется, что доходности выпуска вернется к уровню 4,6%-4,65% годовых (потенциал 25–30 б.п.) при выставлении близкого стоп-лосса на отметке 5,05% годовых по доходности.

Распродажа рублевых активов в июле 2014 г. также коснулась и ОФЗ, которые скорректировались на фоне повышения ставки ЦБ РФ на 50 б.п. – до 8% годовых. В результате данных продаж спреды доходности ОФЗ к ставке РЕПО ЦБ РФ несколько расширились, что нивелировало чрезмерную перекупленность госбумаг. Так, спред к РЕПО ЦБ по годовым госбумагам расширился до 96 б.п. при комфортном уровне 50 б.п., по 5-летним – до 150 б.п. при среднем диапазоне 100–150 б.п., по 10-летним – также до 150 б.п., достигнув нижней границы «комфортного» диапазона 150–200 б.п.

Повышение ставки ЦБ РФ также должно сыграть свою роль в случае снижения градуса геополитической напряженности - carry относительно долларовых активов существенно выросло (спред относительно UST достиг мартовского пика), а целевая ставка сравнялась со ставкой ЦБ Индии и вплотную приблизилась к ставке в Турции.

Представляется, что на данный момент говорить можно лишь о техническом отскоке рынка, риски дальнейшего повышения ставки ЦБ РФ пока остаются.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 03.02.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).
2. Волкова Д.А., Нечипорова Е.А. Государственные ценные бумаги на российском рынке, их динамика и тенденции развития // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2013. № 5. С. 220–222.
3. Горловская И.Г., Савьяк И.М. Государственные ценные бумаги: учебное пособие. Омск: изд-во ОмГУ, 2007.

4. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ)
5. Обзор финансовой стабильности. М., 2013. Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/
6. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013–2015 гг. Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/12/DOLGOVAYA_POLITIKA_ROSSIYSKOY_FEDERATSII_NA_2013-1015.pdf
7. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013–2015 гг. (утв. Минфином России).
8. Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?PrtlId=gkoofz_mr
9. *Реутова И.М.* Система регулирования рынка государственных ценных бумаг // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2013. № 2. С. 149–157.
10. Российская экономика в 2013 году. Тенденции и перспективы (Выпуск 35). М.: Институт Гайдара, 2014. 540 с.
11. Рублевый долговой рынок: основные итоги 2013 г. Режим доступа: http://www.region-am.ru/produkt-y-i-uslugi/analitika/dolgovoy-rynok/operational-notes/FIM_2013_Final.pdf
12. Рынок ценных бумаг: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. *Е.Ф. Жукова*. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. С. 29.
13. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О рынке ценных бумаг».
14. Центральный банк Российской Федерации. Обзор денежного рынка, IV квартал 2014 г. С. 22.
15. Доклад о денежно-кредитной политике // Центральный банк РФ. 2014. № 2 (6) Июнь. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtlId=ddcp>
16. *Грицкевич Д.* После объявления санкций США и ЕС на рынке ОФЗ стоит ждать фиксации коротких позиций. Режим доступа: http://1prime.ru/Financial_market/20140730/789167135.html
17. *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. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
18. *Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V.* The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.

19. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Vol. 17, № 10. P. 1434–1437.

FEATURES OF REGULATION OF THE GOVERNMENT SECURITIES MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

Annotation

Importance. *The government securities market is an essential characteristic of the financial market of any developed nation. Currently, the most relevant in respect of the government securities market is the question of the formation based on the existing experience of the functioning and management of the market rational model in the medium term, ensuring maximum use of state-market potential. The most important condition for the effective functioning of the government securities market is the high level of liquidity. If the market is not sufficiently liquid, increase risks of price volatility that can affect the level of interest rates and increase the cost of new borrowing, as well as to affect the conduct of monetary policy.*

Objectives. *The aim of the work is to study the nature and functioning of the government securities market in the Russian Federation, identify the problems and prospects of its development. To achieve this goal it is necessary to solve the following tasks: to examine the theoretical bases of placement and circulation of government securities; to analyze the functioning of the government securities market at the present stage; to offer recommendations for improving the development of government securities market at the present stage.*

The object of research – the market for government securities.

Subject of research – problems and prospects of development of the market for government securities

Method's. To perform this work were used legal, comparative and statistical methods of analysis.

Results. *In domestic practice, regulation of the government securities market, you can identify the following elements of legal support: involvement of States borrowing and public debt management in the regulation of the status of government securities and actors borrowing; the volume of borrowing; the processes of issue, placement and circulation of government securities. The liberalization of the ruble debt market was the reason for the rapid growth of the volume of exchange operations with OFZ secondary market in the investors non-resident building and selling their portfolios in certain periods of the year.*

Currently, there is increasing dependence of the OFZ market from foreign economic conditions and attitudes of the players in the global financial markets. In the case of a deteriorating external environment or reduce foreign investors' appetite for risk due to negative developments in the Eurozone on the OFZ market may occur by the price correction. First, the banking sector this means a negative revaluation on the OFZ portfolio and the appearance of damages. Secondly, in times of financial stress can shrink the value of government bonds, under which banks can attract liquidity. Third, the withdrawal of non-residents from the market will lead to increased speculative pressure on the currency market, as non-residents will convert the funds from the sale OFZ bonds in foreign currency.

For many residents still more interesting exchange segment trading government bonds compared to other securities. The major risks to the functioning of the government securities market include: the reduction in available liquid assets in the banking sector, negative interest rates on government bonds, the distortion of the pricing of corporate debt market and the introduction of the new scheme of service for non-residents across the bridge between NSD and international clearing organizations.

The creation of a liquid market for government securities, common to all developed countries, is currently one of the top priorities for Russia. Because of the peculiarities inherent in the sovereign bond market, it is necessary to develop specific areas of development, extension tools, the range of participants and transactions, as well as sophisticated emission policy. Measures to improve market liquidity of government securities can be called: revision yield and closer to level, at least minimally higher than inflation; diversification categories of investors, primarily the creation of favorable conditions for the retail investor, the revival of the Institute of primary dealers and system development «stripmania».

Conclusions and Relevance. *The practical value of this work lies in the fact that the paper identifies the nature and types of government securities, peculiarities of legal regulation of government securities, the characteristic of the market for government securities. Also the analysis of the yield of government securities at the present stage, the dynamics of the market of the Federal and municipal bonds, factors influencing the development of government securities; the prospects of the development of government securities in 2014, the proposed recommendations for improving market of government securities.*

Keywords: *securities, government securities Federal loan bonds, government securities market, the Federal bonds market.*

References

1. Budget code of the Russian Federation dated 31.07.1998 No. 145-FZ (as amended on 28.12.2013, with var. from 03.02.2014) (to MEAs. and additional, takes. in force from 01.01.2014)
2. Volkova D.A., Nechiporova E.A. Government securities on the Russian market, its dynamics and trends // *Economics and management: new challenges and perspectives*, 2013, no. 5, C. 220–222.
3. Gorlovka I.G., Saviac I.M. Government securities: a training manual. Omsk: Publishing house of Omsk state University, 2007.
4. The Constitution of the Russian Federation (adopted by popular vote 12.12.1993) (including the amendments made by the Laws of the Russian Federation on amendments to the Constitution of the Russian Federation dated 30.12.2008 № 6-FKZ, from 30.12.2008 № 7-FKZ, from 05.02.2014 No. 2-FKZ)
5. The financial stability review. M., 2013. Mode of access: http://www.cbr.ru/hd_base/
6. Main directions of the state debt policy of the Russian Federation for 2013–2015. Mode of access: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/12/DOLGOVAYA_POLITIKA_ROSSIYSKOY_FEDERATSII_NA_2013-2015.pdf
7. Main directions of the state debt policy of the Russian Federation for 2013–2015(appr. The Ministry Of Finance Of Russia)
8. The official website of the Central Bank of the Russian Federation. Mode of access: http://www.cbr.ru/hd_base/default.aspx?PrId=gkoofz_mr

9. Reutov IM System of regulation of the government securities market. *Herald of Omsk University. Series «Economy»*, 2013, no. 2, pp. 149–157.
10. Russian economy in 2013. Trends and prospects. (Issue 35)): Gaidar Institute, 2014. 540 C.
11. The ruble debt market: the main results 2013. - Mode of access: http://www.region-am.ru/produkty-i-uslugi/analitika/dolgovoy-rynok/operational-notes/FIM_2013_Final.pdf
12. The securities market: a textbook for students of higher educational institutions in the field of Economics / Ed. by E.F. Zhukov. 3rd ed., revised and enlarged extra. M.: UNITY-DANA, 2009.
13. Federal law dated 22.04.1996 No. 39-FZ (as amended on 28.12.2013) «On securities market»
14. Central Bank of the Russian Federation. Overview of the money market, the fourth quarter of 2014
15. The report on monetary policy. M.: the Central Bank of the Russian Federation. 2014. № 2 (6) June. Mode of access: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=ddcp>
16. Gritskevich Days After the announcement of the sanctions the US and the EU on the OFZ market is worth waiting for fixation of short positions. - Mode of access: http://1prime.ru/Financial_market/20140730/789167135.html
17. 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*, 2014, Vol. 11, no. 2, pp. 189–194.
18. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems. *Life Science Journal*, 2014, Vol. 11, no. 9, pp. 370–373.
19. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Kuznecov A.V., Fedorova I.Ju. Innovative transformation and transformational potential of socio-economic systems. *Middle East Journal of Scientific Research*, 2013, Vol. 17, no. 10, pp. 1434–1437.

N. V. Lyasnikov,

Doctor of Economics, Professor,

Moscow State Institute for Tourism Industry n.a. Yuri Senkevich (MSITI)
acadra@yandex.ru

N. P. Ivashchenko,

Doctor of Economics, Professor,

Lomonosov Moscow State University
nivashenko@mail.ru

А. К. Бусыгин¹

СИСТЕМА ПРЕВЕНТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ СИТУАЦИЯМИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. *Определение стратегии долгосрочного социально-экономического развития предприятия, реализация стратегии в стратегическом плане в условиях активно развивающегося рынка в значительной степени обусловлены внешними инновационными, экономическими, правовыми, финансовыми и социальными изменениями внешней среды. При этом высокая неопределенность наступления последствий воздействия негативных факторов внешней среды на экономические и иные результаты, ставят перед менеджментом предприятия задачу соединения технологий перспективного и стратегического планирования в целях стабилизации и последующего экономического роста социально-экономических систем в процессе преодоления негативных влияний макросреды.*

Ввиду этого статья посвященная дальнейшему развитию антикризисного управления является актуальной, так как развитие рыночных отношений требует новых стратегических и концептуальных подходов к совершенствованию системы экономических отношений и создания на этой основе стабильного высокоэффективного производства. Формирование эффективной рыночной экономики предполагает развитие инициативы, самостоятельности и предприимчивости, создает потребность в воспитании рыночной психологии у работников основного производства.

Ключевые слова: *превентивное управление, кризис, предприятия, антикризисное управление.*

Наибольшее распространение идеи системности получили в эпоху Возрождения, в философии Нового времени были предприняты попытки придать теории системности цельность и комплексность. Теория системности, в сущности, имеет естественно научное происхождение, поскольку становление и обогащение естественных наук открытиями показало, что окружающий мир имеет физическое системное строение. В настоящее время в общей теории систем выделяют две составляющих: прикладную

¹ **Бусыгин Александр Константинович**, соискатель Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

и теоретическую. С точки зрения теоретической составляющей под системой необходимо понимать «... отграниченное, взаимно связанное множество, отражающего объективное существование конкретных отдельных взаимосвязанных совокупностей тел и не содержащего специфических ограничений, присущих частным системам...» [1, с. 56].

Представленное выше определение характеризует систему (в том числе и систему управления каким-либо объектом) самодвижущейся совокупностью, взаимосвязью, взаимодействием. Важнейшие свойства любой системы: структурность, взаимозависимость со средой, иерархичность, множественность описаний. Отсюда можно заключить, что система управления – это совокупность действий, инструментов и методов, направленных на сбор информации о функционировании и развитии объекта управления, а также направленных на воздействие на данный объект для достижения конкретных стратегических или оперативно-тактических целей.

Система управления функционированием и развитием предпринимательских структур должна быть стратегически ориентированной. Это означает, что все принимаемые управленческие решения (как текущего, так и долгосрочного характера) должны быть полностью соотнесены со стратегией и при этом не должны ей противоречить. Стоит отметить, что за последние два-три десятилетия понимание стратегии изменилось, и мы об этом говорили выше, но кроме изменения в дефинитивном наполнении термина «стратегия» изменилось и его функциональное представление. Ранее стратегия, как план или контур действий предпринимательской структуры, в полной мере ассоциировался с маркетингом, где М. Портером были предложены основные возможные стратегические решения по позиционированию и продвижению предприятия, а также его продукта на рынке деятельности [2].

Впоследствии понимание стратегии в управленческой науке и практике неоднократно видоизменялось, но в то же время основные постулаты теории стратегирования оставались в рамках маркетинговой парадигмы. Это в свою очередь означало, что теория стратегирования имела не генеральную, но функциональную направленность и инкорпорировала некоторое множество стратегий (финансовая, кадровая, производственная стратегия и т.д.).

В настоящее время, с развитием и новым качественным становлением парадигмы стратегического менеджмента, стратегия выражает представления менеджмента предпринимательской структуры о будущем состоянии и возможных направлениях социально-экономического эво-

люционирования данного предприятия [3], соответственно стратегия, как документ, описывает концепцию развития хозяйствующего субъекта. Следовательно, совокупность принимаемых решений, которые определяют эволюционный тренд предпринимательской структуры, необходимо трактовать как стратегию развития.

Для предпринимательских структур, которые обычно осуществляют функционирование и развитие в рамках сегмента малого и среднего бизнеса, стратегия развития обычно формируется на среднесрочную перспективу (до 5 лет). Связано это с тем, что развитие предпринимательских структур характеризуется постоянным наличием ловушек жизненного цикла [4], которые не всеми малыми и средними предприятиями могут быть успешно обойдены. Для того, чтобы предпринимательская структура сохраняла возможность маневра, а управление данной структурой было одновременно и проактивным, и адаптивным, рекомендуется разрабатывать стратегию развития на перспективу от 5 до 7 лет с возможностью реформирования стратегии или отдельных её компонент на каждом следующем эволюционном шаге.

Стратегия развития предпринимательских структур должна быть ориентированной на предупреждение возможных кризисных ситуаций. Но при этом нужно понимать, что вероятность возникновения кризиса тем выше, чем более рискованной является стратегий. В то же время стратегии с минимальным уровнем риска существенным образом замедляют развитие предпринимательских структур, что негативно сказывается на рыночных позициях предприятия (позициях внешней среды). Поэтому в основе стратегии развития предпринимательских структур должно лежать понимание взаимозависимости роста и развития, а также возможных рисков принимаемых управленческих решений.

Итак, учитывая, что система управления предпринимательскими структурами должна быть стратегически ориентированной, а стратегия определяет направления и специфику развития данного предприятия, по нашему мнению система превентивного управления кризисными ситуациями может быть представлена следующим образом (рис. 1) [22].

Использование проактивного управленческого инструментария позволяет конкретизировать внешнесредовые и внутрисредовые изменения, а также обосновать решения связанные с проведением необходимых реформирующих мер. Проактивный управленческий инструментарий включает:

- наиболее раннюю диагностику внутрисредовых изменений, их причин и следствий для устойчивого развития предпринимательской структуры;

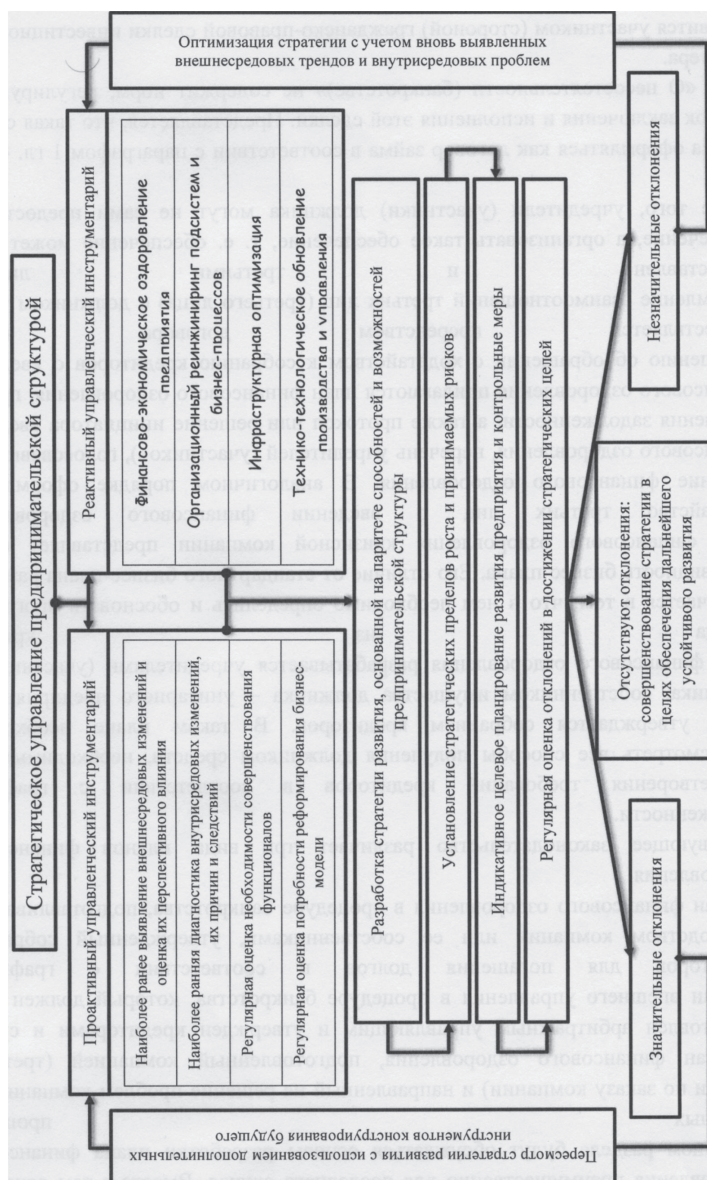


Рис. 1. Система превентивного управления кризисными ситуациями в целях обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур [22]

- наиболее раннее выявление внешнесредовых изменений и оценку их перспективного влияния на специфику функционирования и развития предпринимательской структуры;
- регулярную оценку необходимости совершенствования функционалов (подсистем управления) предпринимательской структуры;
- регулярную оценку потребности реформирования бизнес-модели, которая лежит в основе деятельности данной предпринимательской структуры и определяет уровень устойчивости её развития.

Очевидно, что первоосновой проактивного инструментария, используемого в рамках превентивного управления кризисными ситуациями функционирования и развития предпринимательских структур, является требование регулярности и периодичности. И здесь, без сомнения, важно, чтобы менеджмент предпринимательских структур обладал необходимыми знаниями и руководящим опытом для правильной оценки и интерпретации возможных изменений, а также для принятия наиболее эффективных управленческих решений.

Проактивный управленческий инструментарий должен быть дополнен реактивным управленческим инструментарием. Здесь важно понять, что проактивный управленческий инструментарий позволяет определить ключевые стратегические тренды и направления развития предпринимательской структуры с учетом способностей последней к развитию, а использование реактивного управленческого инструментария позволяет устранять текущие проблемы и нивелировать их появление в будущем. Реактивный управленческий инструментарий включает:

- финансово-экономическое оздоровление предпринимательской структуры за счет оперативных изменений в специфике функционального управления (управление затратами, управление производством и т.д.);
- организационный реинжиниринг подсистем и бизнес-процессов, направленный на локальные изменения в используемой бизнес-модели развития предпринимательской структуры;
- инфраструктурная оптимизация, предполагающая секвестирование, либо расширение материально-технической базы (основных фондов) и инвестиций предпринимательской структуры;
- технико-технологическое обновление производства и управления, предполагающая использование продукт-ориентированных или процесс-ориентированных новаций в деятельности предпринимательской структуры.

В нашем представлении проактивный и реактивный управленческий инструментарий должен быть использован комплексно, поскольку как уже неоднократно было показано выше, любая предпринимательская структура должна не только устойчиво развиваться, но и стабильно функционировать с целью получения текущих выгод, которые могут быть reinvestированы в развитие данной структуры.

Использование совокупности управленческих инструментов позволяет разработать стратегию развития предпринимательской структуры, которая будет основана на паритете её способностей к развитию и возможностей (угроз) этого развития, которые предоставляются внешней средой. Отсюда можно заключить, что превентивный подход к управлению кризисными ситуациями функционирования и развития современных предпринимательских структур предполагает, что стратегирование осуществляется во встречном направлении: от способностей к развитию самого предприятия и от возможностей / угроз этому развитию, исходящих из внешней среды. Выбор оптимальной стратегии развития предпринимательской структуры лежит в той плоскости, где текущие и потенциальные способности в полной мере обеспечивают освоение открытых / открывающихся возможностях с учетом действий, которые будут необходимы для нивелирования угроз.

Это позволяет установить стратегические пределы роста предпринимательской структуры и возможные риски развития на определенную стратегическую перспективу. Здесь важно отметить, что существует два принципиальных практико-методологических взгляда на понимание пределов роста (в первую очередь экономического роста) предпринимательских структур.

В первом случае речь идет о равновесной специфике развития [5, с. 123–126] предпринимательских структур, в рамках которой рост её ограничен верхним и нижним пределом, определяющим амплитуду эволюционных флуктуаций, то есть предприятие, как социально-экономическая система из состояния неравновесности всегда возвращается к состоянию равновесности в условно постоянных пределах роста.

Во втором случае речь идет о кумулятивной специфике развития [6] предпринимательских структур, в рамках которой происходящие процессы имеют свойство расширять пределы или границы роста (в первую очередь экономического роста) с учетом того, что предприятие имеет способность к накоплению необходимого потенциала (знаний и ресурсов) для обеспечения своего устойчивого развития [7].

Отсюда в современном стратегическом менеджменте весьма популярны как концепции «точек роста» [8, с. 378–380], так и концепции «точек

стратегического перегиба» [9] в рамках управления функционированием и развитием предпринимательских структур. По нашему мнению и та, и другая концепция объективно рациональны, поскольку сущность разработки стратегии развития предпринимательской структуры как раз и состоит в выявлении точек роста и способностей их достигать. В свою очередь предвидение точек стратегического перегиба означает наличие превентивного подхода в стратегировании развития предпринимательской структуры, то есть на наиболее раннее выявление возможных кризисных ситуаций и их наиболее эффективное устранение с целью сохранения (обеспечения) устойчивого роста.

На основании установленных (на определенную стратегическую перспективу) пределов экономического роста предпринимательской структуры осуществляется индикативное планирование. На практике, выделяют два наиболее часто используемых вида планирования – это индикативное и директивное планирование, хотя стоит отметить, некоторые исследователи [10, с. 9] рассматривают как самостоятельный, вне его типизации и иерархии, вид планирования – стратегический.

Мы считаем, что директивное и индикативное планирование являются основополагающими в том смысле, что формируют общую специфику принятия решения по управлению функционированием и развитием предпринимательских структур, как открытых нелинейно развивающихся социально-экономических систем.

Основное отличие индикативного и директивного планирования состоит в том, что второе представляет собой жесткую совокупность решений по постановке и претворению в жизнь поставленных целей и задач. Директивное планирование, преимущественно используемое в командно-административном управлении, не предусматривает адаптацию социально-экономической системы и собственно системы управлению ею к новым, ранее неучтенным условиям, образовавшимся в результате изменений внешней среды. Несмотря на имеющиеся положительные результаты использования директивного планирования (в частности директивное планирование было использовано для реализации реформ в Китае) в целях обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур использование директивного планирования не является оптимальным.

Напротив, индикативное планирование, которое не является жестко детерминированным и инвариантно предопределенным, основывается на формировании общей стратегической и тактической концепции управления функционированием и развитием какого-либо объекта, в том числе и предпринимательской структуры. Как отмечают Б.Н. Кузык,

В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец индикативное планирование есть «... совокупность процедур согласования ... экономических интересов при равноправии участников...» [11, с. 112].

Индикативное планирование и основанное на нем превентивное управление в современных условиях становится основным методом и главной формой достижения стратегических и тактических целей на всех уровнях экономики. Е. Никитская, рассматривая особенности индикативного планирования и его использования в управлении социально-экономическими системами, указывает, что, таким образом, превращение экономических параметров и индикаторов в объект управления рассматривается как признак «рыночности» экономики [12, с. 53–59].

Индикативное планирование тесно связано с концепцией планомерности, последовательности и эволюционности развития предпринимательских структур. В самых общих чертах содержательная часть индикативного планирования состоит в формулировании и выстраивании управленческих воздействий, которые меняют результаты экономической деятельности в соответствии с заранее заданными параметрами, положительная динамика которых означает повышение эффективности хозяйственных процессов. Использование системы индикативного планирования в общем смысле решается по принципу: рынок – насколько возможно, план – насколько необходимо.

На основании сформированных планов развития предпринимательской структуры на определенную перспективу (краткосрочную, среднесрочную или долгосрочную) определяются контрольные меры. Как известно, контроль исполнения планов функционирования и развития предпринимательских структур может быть предварительный, текущий и последующий. Предварительный контроль осуществляется на стадии стратегического или оперативно-тактического планирования. Текущий контроль связан с процессом регулирования при претворении в жизнь запланированных стратегических или оперативно-тактических управленческих решений.

Последующий контроль производится с целью определения соответствия достигнутых результатов и ранее намеченных планов, что позволит при необходимости внести соответствующие корректировки в стратегию развития или планы деятельности предпринимательской структуры. В количественном выражении контрольные меры должны быть выражены через систематизированную совокупность финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность предпринимательской структуры за прошедший контрольный период. Принято считать, что для контроля функционирования и развития предпринимательских структур

оптимально использовать концепцию сбалансированной системы показателей, предложенную в свое время Д. Нортон и Р. Капланом [13, 14], которая включает четыре оси измерения: клиенты (внешняя среда), финансы, развитие и персонал (внутренняя среда). К четырем измерительным осям устанавливаются ключевые индикаторы эффективности (KPI устанавливаются к соответствующим бизнес-процессам), которые количественно и стоимостно выражают уровень результативности деятельности предприятия и уровень достижения поставленных целей.

В то же время необходимо понимать, что использование сбалансированной системы показателей (с установлением KPI по бизнес-процессам) весьма существенно ограничивает информационную базу контрольных мер. Кроме этого, следует обратить внимание на такие основные моменты:

- во-первых, финансы предприятия, как ресурсы, образуются в результате производства и реализации продукции. Следовательно, наличие или отсутствие финансовых ресурсов, уровень доходности или прибыльности предприятия не позволяет оценить эффективность производственной деятельности, которая является системообразующей;
- во-вторых, клиентский аспект или видение клиентами деятельности предприятия характеризуется существенным влиянием субъективизма, безусловно и однозначно основанном на желании потребителя минимизировать расходы и максимизировать собственные выгоды;
- в-третьих, внутрифирменный аспект — это многовариантный интегрированный показатель, который не может быть выражен единым и однозначно трактуемым значением, которое продемонстрирует как потенциал предприятия, так и его резервы к устойчивому развитию;
- в-четвертых, аспект развития персонала нецелесообразно рассматривать в отрыве от изменения показателей основной (операционной или производственной) деятельности, поскольку вложение средств в персонал имеет своей основной задачей повышение производительности труда, а также стремление персонала увеличить свою когнитивную активность для достижения целей развития самого предприятия.

Таким образом, по нашему мнению, для контрольных мер оптимально создавать не сбалансированную систему показателей, но системы контролируемых показателей с установлением ключевых индикаторов эффективности по бизнес-процессам, которые относятся к той или иной функциональной подсистеме управления.

Основываясь на опыте предпринимательских структур, которые уже успешно использовали концепцию сбалансированной системы показате-

телей для разработки собственной систематизированной совокупности контролируемых показателей, а также на научных и эмпирических исследованиях [15, 16], мы считаем, что в промышленно-производственных предпринимательских структурах может быть принята следующая систематизация и структуризация контролируемых показателей (табл. 1).

Таблица 1

Система контролируемых показателей и ключевых индикаторов эффективности по бизнес-процессам, относимым к функциональным подсистемам управления [17, с. 83–85]

Стратегически ориентированные показатели	Показатели оперативно-тактического характера
Бизнес-процессы стратегического управления и развития. KPI:	Производственные и операционные бизнес-процессы. KPI:
1) деловая репутация: отражает стоимость деловых характеристик предприятия без учета стоимости материальных активов (имущества или основного капитала)	а) обеспеченность технологиями, основными фондами, материальными ресурсами б) доходы и рентабельность производства и реализации продукции с) интенсивность маркетинга и основной деятельности
2) экономическая добавленная стоимость: отражает способность предприятия генерировать дополнительную прибыль для акционеров (стратегических инвесторов)	Финансовые бизнес-процессы. KPI: а) финансовые результаты предприятия (показатели операционной и посленалоговой прибыли); б) ликвидность активов и общая платежеспособность предприятия
3) рыночная доля или конкурентоспособность предприятия: отражает текущие рыночные позиции предприятия по отношению к прямым конкурентам	с) обеспеченность потребностей функционирования и развития предприятия финансовыми ресурсами
4) устойчивость экономического роста: отражает способность предприятия увеличивать стоимость собственного капитала за счет реинвестирования прибыли	Кадровые бизнес-процессы. KPI: а) уровень обеспеченности необходимыми человеческими ресурсами (по категориям персонала) б) интеллектуальная активность персонала с) доходность инвестиций в развитие персонала
Инновационная активность: отражает способность предприятия использовать организационные собственные и привлеченные знания в целях получения дополнительных экономических выгод	

Представленная в табл. 1 система контролируемых показателей образована двумя составляющими бизнес-процессов и устанавливаемых к ним ключевых индикаторов эффективности. Бизнес-процессы стратегического менеджмента, как правило, ориентированы во внешнюю среду

и определяют уровень устойчивого и конкурентоспособного развития предпринимательской структуры, поэтому данные показатели можно рассматривать как стратегически ориентированные. Производственные, операционные, кадровые и финансовые бизнес-процессы ориентированы во внутреннюю среду предпринимательской структуры, поэтому показатели этих бизнес-процессов можно рассматривать как показатели оперативно-тактического характера.

Соответственно, ключевые индикаторы, ориентированные на внешнюю среду отражают стратегическую эффективность функционирования и развития предпринимательской структуры. В свою очередь ключевые индикаторы, ориентированные на внутреннюю среду, отражают наличие потенциала или кризисности во внутренней среде предпринимательской структуры.

Инновационная составляющая контролируемых показателей инкорпорирует и стратегический и оперативно-тактический аспекты контроля, соответственно показатели, которые носят оперативно-тактический характер, являются контролируемыми показателями первого уровня. Показатели, которые рассматриваются как стратегически ориентированные, необходимо рассматривать как показатели второго уровня.

Регулярный анализ показателей первого и второго уровня позволяет не только выявить узкие места, но и оценить уровень достижения поставленных целей развития предпринимательской структуры. Следовательно, регулярная оценка достижения целей позволяет выявить возможные отклонения в рамках функционирования и развития предпринимательских структур. Колебания отклонений в стратегическом развитии или текущем функционировании предприятия могут варьировать от незначительных до значительных, либо таковые отклонения могут отсутствовать.

Когда имеют место быть незначительные отклонения в достижении поставленных целей функционирования и развития предпринимательских структур на основе превентивного управления кризисными ситуациями, необходима оптимизация стратегии с учетом вновь выявленных внешнесредовых трендов и внутрисредовых проблем. Если отклонения в рамках функционирования и развития предпринимательских структур на основе превентивного управления кризисными ситуациями отсутствуют, то необходимо и далее совершенствовать стратегию в целях сохранения устойчивого развития и сбалансированного экономического роста.

При наличии значительных отклонений достигнутого уровня развития предпринимательской структуры от целевых ориентиров необходимо провести пересмотр стратегии развития с использованием дополнительных инструментов конструирования будущего.

Это необходимо не только для обеспечения устойчивого развития предприятия на среднесрочную и долгосрочную перспективу, но и для обеспечения наиболее релевантного планирования деятельности с учетом не только уже явно выраженных внешнесредовых трендов, но и с учетом идентификации латентных, но вероятных изменений, которые могут произойти и изменить траекторию эволюционирования данного предприятия.

В этом аспекте имеет смысл обратить внимание на форсайтные технологии (от англ. foresight – взгляд в будущее). Выше мы говорили о важности прогнозирования в рамках планирования деятельности предпринимательских структур на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Отличие форсайтных технологий от прогноза состоит в том, что последний детерминирован вероятностным субъективно-линейным суждением эксперта, в то время как первый характеризуется системностью, комплексностью, нелинейностью, и учитывает динамические факторы предстоящих и текущих изменений.

Поэтому форсайт в рамках создания планов и стратегий развития предпринимательских структур стоит рассматривать как приближенное к настоящему представление будущего. Для форсайтных технологий в целом характерен иной подход, который направлен на активное конструирование будущего, включающий, по нашему мнению, следующие основные процедуры [18]:

- во-первых, аккумулируются знания (их источники и носители), необходимые для представления возможных направлений развития какого-либо объекта (малой или большой социально-экономической системы, в данном случае предпринимательской структуры);
- во-вторых, формулируется некоторое множество сценариев, которые включают четыре основные оси текущих и предстоящих изменений (социальные, экономические, политические и технологические изменения);
- в-третьих, структурируются основные тренды, которые будут определять пространство развития и изменения какого-либо объекта (малой или большой социально-экономической системы, в данном случае предпринимательской структуры).

Фактически форсайт-проектирование деятельности предпринимательских структур, как мост из настоящего в будущее, позволяет найти те самые точки роста, которые в момент обычного прогнозирования всегда скрыты от экспертных поисков. Поэтому для обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур на основе превентивного управления кризисными ситуациями необходимо регулярно обращаться

к форсайт-технологиям и активно конструировать будущее того объекта, в отношении которого реализуются прогностические процедуры.

С методологической и практической точки зрения форсайт-проектирование развития предприятий и организаций, как социально-экономических систем микро-уровня, это, в своей сути есть дорожная карта. Дорожная карта, являясь формализованным представлением совокупности шагов, необходимых для достижения цели, в отличие от традиционного нормативного планирования всегда пошагово ориентирована на конечную цель и предполагает «... регулярное сопоставление этих шагов с конечной целью...» [19, с. 242–265].

Как отмечает своих исследованиях С.Н. Блудова, «... Дорожная карта – это визуальное изображение поэтапного сценария развития определённого объекта, при этом объект может представлять собой и социально-экономическую систему (в том числе предприятие или организацию), и продукт её деятельности. Дорожная карта являет собой увязку таких понятий как видение, стратегия, план развития объекта во взаимоувязке с временными показателями по принципу «прошлое - настоящее - будущее». Этот инструмент позволяет анализировать не только различные сценарии развития событий, но и выбирать оптимальные варианты с точки зрения потребления ресурсов и экономической эффективности...» [20, с. 38–45].

В свою очередь Э. Клейтон, рассматривая дорожные карты, как инструмент развития, отмечает, что «... дорожная карта как инструмент моделирования и стратегического планирования позволяет отдельно взятым организациям (а также более крупным системам) подготовиться к переменам и извлечь преимущества из новых возможностей...» [21, с. 68–74].

Дорожная карта способствует выявлению узких мест в текущем функционировании предпринимательской структуры, как социально-экономической системы (нехватка капитала, низкий технологический потенциал, разрывы в цепочке поставок, недостаточность кадрового обеспечения и т.д.).

При этом дорожная карта показывает направления устранения выявленных узких мест для обеспечения устойчивого развития того или иного объекта или системы (в том числе и предпринимательских структур), и конкретизации приоритетов в области избранного пути развития (как правило, конкретизируются ключевые аспекты развития: ресурсы, кадры, инвестиции/финансы, наука и технологии).

В зависимости от накопленного опыта функционирования и развития предпринимательской структуры, как социально-экономической системы, дорожная карта может формализовать некоторое множество буду-

щих направлений эволюционирования с учетом наиболее важных факторов внешней (в том числе инновационной) и внутренней среды.

Итак, выше нами была рассмотрена система превентивного управления кризисными ситуациями для обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур в современных условиях. Данная система представляет собой совокупность управленческих действий и шагов, предполагающих принятие проактивных и реактивных решений. Предпринимаемые управленческие действия направлены на наиболее раннее выявление и идентификацию проблем функционирования и развития предпринимательских структур. В свою очередь принимаемые решения направлены на локальное или комплексное устранение существующей проблематики в деятельности предпринимательской структуры с учетом сопоставления фактически достигнутого и целевого уровня её развития. Целевые ориентиры в рамках системы превентивного управления кризисными ситуациями развития предпринимательских структур рекомендуется основывать на совокупности контролируемых показателей (ключевых индикаторов эффективности), которые достаточно объективно характеризуют результативность функционирования каждой подсистемы управления и уровень отклонения эволюционного тренда от стратегически определенного направления.

Конкретизация практических мер, учитывая степень отклонения достигнутого уровня развития от целевых ориентиров, предполагает как системные, так и единичные преобразования во внутренней среде и стратегировании, направленные на выравнивание эволюционного тренда и обеспечения стратегически устойчивого развития предпринимательских структур в долгосрочной перспективе.

Подводя итог, необходимо отметить, что превентивное управление кризисными ситуациями в деятельности предпринимательских структур рассматривается нами в системном аспекте, который предполагает создание такого управления, при котором достигается основная цель (стратегически устойчивое развитие и сбалансированный экономический рост). Кроме этого превентивное управление кризисными ситуациями предполагает, что сохраняются ранее накопленные системные качества и приобретаются новые качества, необходимые в дальнейшем для достижения поставленных целей развития предпринимательской структуры в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ. Киев: МАУП, 2003. С. 56

2. *Портер М.* Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. *Хамел Г., Прахалад К.К.* Конкурируя за будущее. М.: Олимп Бизнес, 2002.
4. *Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Корпоративный менеджмент: учеб. пособие / под. общ. ред. *С.П. Бараненко*. М.: ЗАО Центрполиграф, 2010.
5. *Коджоян Р.А., Манукян А.Х.* Корпоративное управление: новые реалии, новая философия // Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: теория и практика Сборник материалов международной научной конференции. Киров, 2014. С. 123–126.
6. *Murdal G.* Modern problems of «third world». Drama of Asia. М.: Publishing house «Progress», 1972.
7. *Теняков И.М.* Качество экономического роста как фактор национального развития: автореферат дисс. канд. экон. наук. М., 2007.
8. *Шоров З.М., Сижажев А.Х., Абазова М.В.* Построение системы антикризисного управления на принципах проблемно-ориентированного подхода // Terra Ecomonicus. 2008. Т. 6. № 1-2. С. 378–380.
9. *Гроув Э.* Выживают только параноики: как использовать кризисные периоды, которые переживает любая компания. М.: Альпина Паблишер, 2003.
10. Прогнозирование и планирование экономики / под общ. ред. *В.И. Борисевича и Г.А. Кандауровой*. Минск: Экоперспектива, 2001. С. 9.
11. *Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В.* Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. М.: Экономика, 2008. С. 112.
12. *Никитская Е.Ф.* Индикативное управление инновационным потенциалом России // Транспортное дело России. 2012. № 6-1. С. 53–59.
13. *Kaplan R.S., Norton D.P.* Alignment: Using the Balanced Scorecard to Create Corporate Synergies. Harvard: Harvard Business School Press, 2006.
14. *Фридаг Х., Шмидт В.* Сбалансированная система показателей. М.: Финансы и статистика, 2009.
15. *McNair C.J., Lynch R.L., Cross K.F.* Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree? // Management Accounting. November. 1990.
16. *Niven P.R.* Balanced Scorecard step-by-step: maximizing performance and maintaining results. New York: John Wiley & Sons, 2012.
17. *Dudin M.N.* Innovative Entrepreneurship in the System of the concurrence ensuring in the Russian economy // International journal of applied and fundamental research. 2011. № 6. pp. 83–85.

18. Дудин М.Н., Лясников Н.В., Егорушкин П.А., Сафин Ф.М. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур. Монография. М.: Издательский Дом «Наука», 2013.
19. Комков Н.И., Ерошкин С.Ю., Мамонтова Н.Г. «Дорожная карта» — как инструмент технологического прогнозирования и анализа инновационных проектов // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2008. Т. 6. С. 242–265.
20. Блудова С.Н. Дорожная карта как перспективный метод форсайта // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2013. № 2. С. 38–45.
21. Клейтон Э. Технологические дорожные карты: инструменты для развития // Форсайт. 2008. № 3 (Т. 2). С. 68–74.
22. Бараненко С.П. Утрата устойчивости предприятием: ее причины и методы противодействия // Проблемы управления. 2005. № 2. С. 72–75.
24. Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 2 (18). С. 4–10.

THE SYSTEM OF PREVENTIVE CRISIS MANAGEMENT AS AN EFFECTIVE TOOL FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE STRUCTURES

Annotation. *Defining the strategy of long-term socio-economic development of the enterprise, the implementation of the strategy in the strategic plan in a rapidly developing market is largely due to external innovation, economic, legal, financial and social changes in the external environment. The high uncertainty of the consequences of negative impact of environmental factors on the economic and other results put before the company's management task connection technology perspective and strategic planning for stabilization and subsequent growth of social and economic systems in the process of overcoming the negative effects of the macro environment.*

In view of this paper is devoted to the further development of crisis management is relevant, since the development of market relations requires new strategic and conceptual approaches to the improvement of economic relations and the establishment on this basis of a stable high-performance production. Formation of an effective market economy presupposes the development of initiative, independence and enterprise, creates a need for education of market psychology at the main production workers.

Keywords: *preventive management, crisis, enterprises, crisis management.*

A. K. Busygin,
applicant

Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

В. Н. Алферов¹

ПОДХОДЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** В статье проводится исследование подходов по формированию системы контроллинга в антикризисном управлении предприятия. Рассмотрены значение, преимущества и практические аспекты реализации антикризисного контроллинга.*

Ключевые слова: антикризисное управление, анализ, антикризисный контроллинг, служба контроллинга.

В большинстве подходов к пониманию антикризисного управления антикризисное управление определяется как такой вид управления, в котором происходят контролируемые процессы предвидения кризисов, смягчения их последствий и использование факторов кризисов для развития организации [1, с. 21].

Поэтому антикризисное управление представляет собой составную часть общей системы управления организацией. Естественно ее необходимо интегрировать с общей организационной структурой управления, что позволит сократить уровень управленческих затрат, обеспечить координацию и регулирование действий системы антикризисного управления с другими управляющими системами организации и тем самым повысить комплексность и эффективность контроля реализации принятых стратегических решений. В этой связи актуальным вопросом являются проблемы организации и формирования службы контроллинга.

В антикризисном управлении контроллинг имеет важное значение при предупреждении кризисного положения или обеспечении готовности к его наступлению.

¹ **Алферов Валерий Николаевич**, к.э.н., доцент кафедры «Стратегический и антикризисный менеджмент» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет); expertavn@bk.ru

Значение контроллинга в антикризисном управлении – это инструмент антикризисного управления, который обеспечивает менеджмент организации информационно-аналитической базой, необходимой для обеспечить успешное функционирование организационной системы в долгосрочной перспективе.

В процессе формирования службы контроллинга необходимо исходить из системы управления, объема деятельности предприятия, вида основной деятельности, влияния внутренних и внешних факторов. Контроллинг должен обеспечить в рамках антикризисного управления выработку и реализацию эффективных целенаправленных управляющих воздействий на все многообразные условия и элементы, от которых зависят конечные результаты функционирования экономической системы [2].

Антикризисное управление в рамках поиска и осуществления решений нуждается в подготовленной информационно-аналитической базе в связи с чем, задача обеспечения управления состоит в поиске и подготовке релевантных данных. Информационное обеспечение контроллинга характеризуется полезностью информации. Основная функция такой информационной системы состоит в обеспечении сотрудников комплексной и компетентной информацией, необходимой для выполнения возложенных на них задач, прежде всего задач антикризисного управления.

Основной целью контроллинга в системе антикризисного управления является ориентация управленческого процесса на устойчивое и стабильное развитие предприятия. Поэтому основной задачей контроллинга в системе антикризисного управления является подготовка и текущая актуализация информационной базы для выполнения им функций управления.

Взаимосвязь координирующей и предупреждающей функций контроллинга в полной мере может способствовать реализации действий по предотвращению, предвидению и распознаванию кризисных ситуаций в системе антикризисного управления. Анализируя цели и задачи контроллинга мы можем говорить о функциях контроллинга в антикризисном управлении как антикризисного контроллинга.

Исходя из цели и задачи антикризисного контроллинга, можно определить возможности контроллинга, а именно как:

- сигнализатора о финансовом положении предприятия: устойчивом, стабильном, предкризисном, кризисном;
- средства выявления различных аспектов закономерностей функционирования и развития предприятия на основе изучения и наблюдения за основными этапами жизненного цикла предприятия сферы услуг;

- процедуры выявления и построения причинно-следственных связей улучшения или ухудшения финансовых и нефинансовых показателей;
- ситуационного позиционирования, которое позволяет обобщить опыт управленческого поведения;
- формирование механизма раннего диагностирования, необходимого для своевременного распознавания значимых изменений и разработки соответствующих мероприятий;
- формирование коммуникационных сетей и создание условий для успешного функционирования коммуникаций.

Все процессы по формированию системы контроллинга в антикризисном управлении предлагается объединять в пять этапов. Механизм формирования антикризисного контроллинга на предприятие, приведен на рис. 1.



Рис. 1. Механизм формирования антикризисного контроллинга на предприятие

Первым этапом является обоснование и принятие решения о внедрении системы контроллинга. Началом построения системы контроллинга является появление первых признаков неустойчивого финансового состояния. Ухудшение коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности.

Специалисты в области контроллинга также отмечают, что при обосновании необходимости внедрения контроллинга нужно учитывать и психологический климат в коллективе, складывающийся на момент принятия решения. Благоприятнее начать процесс разработки и внедрения системы контроллинга при устойчивом финансовом состоянии предприятия, а, следовательно, в благоприятный с психологической точки зрения момент [3].

Вторым этапом является диагностика существующих элементов контроллинга и систематизация требований к реализации системы контроллинга. После принятия решения о внедрении системы контроллинга необходимо провести анализ существующих на предприятии компонентов контроллинга: систем учета, планирования, контроля и информационного обеспечения.

Третий этап. На основе результатов проведенного анализа финансового состояния, качества управления и существующих элементов контроллинга систематизируются основные проблемы и требования к постановке системы контроллинга, а также факторы, ограничивающие реализацию мероприятий контроллинга

Четвертым этапом является разработка и внедрение организационно-методической модели контроллинга, которая позволяет определить содержание контроллинга, взаимосвязь его элементов и принципы их функционирования. На данном этапе происходит формирование системы антикризисного контроллинга на следующим направлениям:

1. Функциональное построение:

- определяется цель создания ОММК;
- с помощью декомпозиции цели определяются функции ОММК.

2. Элементное построение:

- на основе функционального построения определяется необходимое количество сотрудников отдела контроллинга;
- однородные по содержанию функции закрепляются за конкретными сотрудниками;
- в зависимости от возложенных функциональных обязанностей формируются требования и полномочия работника.

3. Методическое построение:

- определение основных методов и инструментов реализации возложенных функций;
- адаптация методов контроллинга к специфике предприятия.

4. Структурное построение: определяется внутренне строение службы контроллинга: выявляются внутренние взаимосвязи и зависимости между сотрудниками отдела.
5. Организационное построение: определяется способ включения отдела контроллинга в организационную структуру предприятия, а также подчинения и ответственности сотрудников службы.
6. Коммуникационное построение:
 - формирование пакета внутренних документов, регламентирующих функционирование контроллинга;
 - характеризуется функциональное взаимоотношение контроллинга с основными подразделениями предприятия: маркетингом, производством, закупками, логистикой и т.д.

На пятом этапе, предполагающем выбор способа автоматизации контроллинга, необходимо решить использовать ли существующую информационную систему или приобрести новую. В случае если предприятие решило внедрить новую информационную систему, то у него возникают следующие альтернативы автоматизации контроллинга: либо с помощью внедрения ERP-системы, либо посредством более дешевой аналитической системы. Первый вариант больше подходит для крупных компаний, имеющих множество филиалов и ведущих бизнес за рубежом. Приобретение аналитической системы более подходящий вариант для средних предприятий, имеющих, как правило, автоматизированную систему первичного учета информации.

При внедрение контроллинга в системе антикризисного управления на предприятиях в полном объеме его функционирования необходимо создание специализированной службы контроллинга – не просто отдела контроля исполнения решений или качества деятельности, а службы организации управления отклонениями, качеством деятельности и ее результатами. При этом возникает вопрос создавать самостоятельную службу контроллинга или распределить функции контроллинга среди уже имеющихся структурных подразделений. Для решения данного вопроса необходимо рассмотреть преимущества создания службы контроллинга в системе антикризисного управления предприятиями, представленные на рис. 2.

Согласно рис. 2, антикризисный контроллинг как механизм информационного обеспечения принятия управленческого решения в системе антикризисного управления должен учитывать возможность возникновения кризисных ситуаций, которые зависят от множества внешних и внутренних факторов.

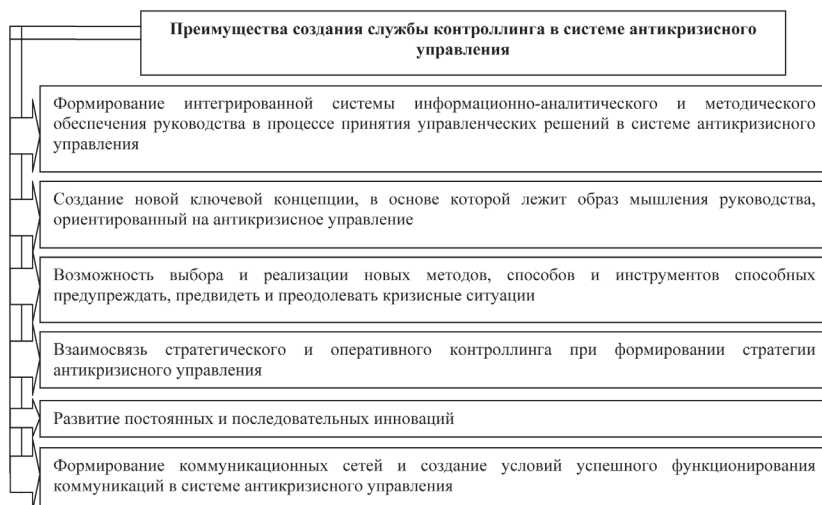


Рис. 2. Преимущества создания службы контроллинга в системе антикризисного управления

К основным преимуществам антикризисного контроллинга в системе антикризисного управления необходимо отнести:

- формирование интегрированной системы информационно-аналитического и методического обеспечения руководства в процессе принятия управленческих решений;
- создание новой ключевой концепции, в основе которой лежит образ мышления руководства, ориентированный на антикризисное управление;
- возможность выбора и реализации новых методов, способов и инструментов способных предупреждать, предвидеть и преодолевать кризисные ситуации.

Численность и состав рабочей группы по антикризисному контроллингу зависят от величины предприятия. При небольших объемах работы эта служба может состоять из специализированного отдела, внутренняя структура которого включает рабочие группы, дифференцированные по функциям контроллинга.

В построении антикризисного контроллинга необходимо стремиться к простым структурам. Антикризисный контроллинг – это не увеличение системы управления за счет дополнительных звеньев, а эффективное

распределение функций, необходимых для повышения эффективности управления. В службе контроллинга могут работать различные специалисты персонала управления: контролеры, аналитики, статистики, плановые работники, экономисты, аудиторы [4].

Важнейшим моментом в правильно организованной деятельности службы контроллинга является сбор информации о кризисной ситуации и анализ деятельности предприятия, которые могут вестись в самых различных направлениях по различным методикам, что объясняется спецификой конкретной ситуации.

Такими направлениями деятельности специалистов службы контроллинга для выявления кризисной ситуации может быть экспресс- анализ или комплексная бизнес диагностика, в том числе:

- ситуационный анализ;
- организационно управленческий анализ;
- финансово-экономического анализа;
- анализ производственно-хозяйственной деятельности;
- анализ кадрового потенциала [1, с. 51–55].

Из всего многообразия направлений работы специалистов службы контроллинга по выявлению кризисной ситуации, прежде всего, необходимо выделить экспресс-анализ финансового состояния предприятия и финансовых результатов его деятельности.

Лучшим вариантом является создание на предприятии специализированного подразделения – службы контроллинга. Разработка антикризисной программы может осуществляться службой контроллинга, и она может проводить оценку результатов антикризисных мероприятий. При этом оценка и анализ выполнения программы выхода из кризисной ситуации проводится по определенным показателям деятельности организации.

В случае, когда реализация антикризисной программы не приводит к положительным изменениям, рассматриваются причины, по которым не выполнены решения или полученные результаты, отличны от запланированных. Далее осуществляется корректировка антикризисной программы с поправкой на устранение причин невыполнения действующей антикризисной программы.

На завершающем этапе службой контроллинга проводится разработка методик по прогнозированию будущих кризисных ситуаций.

Таким образом, антикризисный контролинг может играть важную роль не только в реализации превентивного антикризисного управления, и

прогнозировании будущих кризисных ситуаций, но и при разработке и контроле реализации программы выхода из кризисной ситуации.

Список литературы

1. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием / С.Е. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская; под ред. Федотовой М.А., Ряховской А.Н. М.: КноРус, 2009.
2. Контроллинг: учебное пособие / Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина. М.: Дело и сервис, 2003. 192 с.
3. Коростелкин, М.М. Управленческий учет: учебно-методическое пособие для вузов / М.М. Коростелкин, Р.Е. Исакова. Орел: ОрелГТУ, 2009. 109 с.
4. Данилочкина Н.Г. Контролинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н.Г. Данилочкиной. М.: ЮНИТИ, 2006. 312 с.
5. Алферов В.Н. Методы и модели анализа бухгалтерской финансовой отчетности // Управленческий учет. 2013. № 6. С. 85–90.
6. Алферов В.Н. Развитие учета, анализа и контроля в условиях антикризисного управления // Экономические и гуманитарные науки. 2013. № 8 (259). С. 10–14.
7. Коростелкин М.М. Методические рекомендации по внедрению управленческого учета и анализа финансовых результатов на промышленных предприятиях // Управленческий учет. 2011. № 5. С. 10–15.
8. Попова Л.В. Концепция затратнообразующих факторов в рамках стратегического управленческого учета / Л.В. Попова, Е.Н. Токмакова // Управленческий учет. 2005. № 5. С. 32–40.
9. Комков Н.И., Иващенко Н.П. Институциональные проблемы освоения инноваций // Проблемы прогнозирования. 2009. Т. 116. № 5. С. 21–34.

APPROACHES ON FORMATION OF SYSTEM OF CONTROLLING IN ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Annotation. *In the article a study of approaches to formation of system of control in the crisis management of the enterprise is conducted. It considers the values, advantages and practical aspects of the implementation of anti-crisis controlling.*

Keywords: *anti-crisis control, the analysis, anti-crisis controlling, service of controlling.*

V. N. Alferov,
PhD (Economics), Associate Professor of «Strategic and crisis management»
Financial University
expertavn@bk.ru

David Powell ¹

THE PROVISION OF BASIC FREEDOMS TO THE LEAST WELL-OFF IN SOCIETY AS AN ESSENTIAL CONDITION TO AVOID DECLINE

Annotation. *In this article, one of the reasons for the failure of Keynes' forecasts in 1930 is given. One explanation given is the push for economic development, industrialization and 'technological progress' at the expense of the rights of individuals with less advantages and at the expense of giving them ecologically clean places to live. It is argued that the consumption and production of some products and services often happens as a result of a fear of losing effective freedoms, basic goods and a place to live. The proposed solution is to provide each individual with the right to live in the countryside with basic natural means and maximum political freedom. If people were provided with freedoms and basic resources, they would not be forced to live in cities and be forced to work in industries and use products (which they do not believe in) as a result of the fear of not participating in modern life and having up-to-date products. They would also be less exposed to the risks of an aggressive economic growth model, which puts an individual's basic requirements at risk.*

Keywords: *Basic needs, agriculture, the environment, technological development, the internet, online recruitment, innovation, GDP growth, economic growth, pollution, iPhone, unemployment, inequality, Prisoner's Dilemma, game theory, negative externalities.*

The failure of Keynes' prophecy

In his 1930 essay, "Economic Possibilities for our Grandchildren", Keynes predicted that in his grandchildren's life time, working hours would be significantly reduced as a result of growth in labour productivity. Keynes predicted that the accumulation of capital and technological development would both lead to a rise in living standards.

Keynes predicted that over the course of the next 100 years (from 1930 onwards), living standards would be between four and eight times as high as when he gave his lecture. He reached this conclusion by assuming that

¹ **David Powell**, a PhD student in his fifth year of study at the Moscow State Institute of International Relations (University); Relationsdavidjohnpowell@gmail.com

capital could increase by 2% a year, resulting in capital equipment being 7.5 times as high in a hundred years' time, and that technical efficiency would continue to increase by more than 1% a year. He predicted that, with time, this rise in capital accumulation and technical efficiency would contribute to "mankind solving its economic problem" and predicted a different world, where money would become less important.

"When accumulation of wealth is no longer of high social importance, there will be great changes in the code of morals."

The Skidelskies in their book, "How much is enough?" describe historical developments whereby the individual pursuit of wealth was once questioned, but later came to be regarded as a useful driver of human 'progress'. While individual pursuit of material wealth or avarice was originally looked upon with disdain (as it stood contrary to what were regarded as virtues at the time) there was an intellectual movement in the seventeenth and eighteenth century that began to look upon man's desire for material self-improvement as beneficial for society. The Skidelskies describe Adam Smith as taking a leading role with his work of 1776, *The Wealth of Nations*, which

"presents humans as driven by a natural desire for self-improvement, which under conditions of free competition leads them 'as if by an invisible hand' to promote the public well-being."

The Skidelskies describe this as a "Faustian bargain", as desires of greed and pursuit of material wealth were released in the belief that this led to human 'progress'. One consequence, it can be argued was the industrial revolution and the vast changes in society that resulted.

Today, supporting GDP growth is one of the major aims for many governments. Famous economic growth models model 'innovation' as a driver of labour productivity, which drives GDP growth. But this does not mean that 'innovation' should be defined in these terms.

How the concept of 'innovation' is defined should be much broader. However, the link made between 'innovation' and GDP growth in certain famous models of economic growth has come to influence how 'innovation' is measured and defined: 'innovation' has come to be defined and measured as that which promotes economic growth. Governments seek to support 'progress' by aiming to maximize GDP growth, and mistakenly seek to channel resources on those very products and industries, which will boost GDP figures most. Sometimes, the only grounds for this is simply the aim of

boosting 'GDP growth', without considering other important factors, such as the negative impact on the environment.

Certain authors claim that 'progress' is held back by those, who are more concerned with the welfare of the least well off, rather than 'innovation'-lead economic growth: "In the United States, the politics of 'innovation' policy are difficult, for one political party distrusts business and the other government, while both have vocal and powerful constituencies pressing for government to redistribute wealth rather than to grow it through innovation."¹ In this article, the idea that the interests of the least well off are not worth considering in the process of 'innovation' will be refuted.

Protecting the environment, and also the securing basic resources and maximum freedoms (and places, where it is possible to live without damage to one's health) for the least well-off in society should be more important criteria in decision making than stimulating economic growth. The idea that GDP should be the main aim of policy making should be questioned.

**Suboptimal investment in products and services,
which give a relative advantage to access over scarce resources**

It is often claimed that the market leads to an optimal outcome, in so far as consumers are given a free choice.

Some economists would argue that it is best to leave it to the market to identify and support 'innovation' that benefits the common good most. They may claim that the market allows consumers to communicate or 'vote' over what 'innovation' they would like to support through their purchasing decisions.

Therefore, some economists may claim that the size of the financial impact can be used as a measure to determine what are the best 'innovations'. However, the example of the "Prisoner's dilemma" below provides an exception. If consumers are concerned only with their own selfish interests, and 'innovation' brings relative advantages, the support of an 'innovative' product, which brings advantages only when others do not possess this product, could lead to a market failure (in so far as it leads to a suboptimal distribution of resources).

¹ Atkinson, Robert D. & Ezell, Stephen J. Innovation Economics. Yale University Press, 2012. p. 12.

Suboptimal equilibria with choice of ‘innovative’ product B as dominant, but suboptimal, strategy

		Player II	
		Chose A	Chose B
Player I	Chose A	U_A U_A	$U_B + U_{BR}^+$ $U_A + U_{BR}^-$
	Chose B	$U_A + U_{AR}^-$ $U_B + U_{BR}^+$	U_B U_B

In a world where there are no other players, the utility of consuming A is U_A and the utility of consuming B is U_B . B differs from product A in being a product that gives relative advantages to those that have it over those that do not have it. If Player I choses product B, but Player II does not, Player I's utility is increased by U_{BR}^+ and Player II's utility is decreased by U_{BR}^- . (The same is true if Player I and Player II exchange places.) If both players chose A, they each receive utility U_A . If both players chose B, they each receive utility U_B . $U_A > U_B$, $U_A < U_B + U_{BR}^+$ and $U_A + U_{BR}^- < U_B$. Assuming the players cannot coordinate their actions, the ‘dominant’ strategy is for both players to choose B, each receiving utility U_B , even though that is a suboptimal outcome. Both players would be better off if they chose A, because $U_A > U_B$.

Many examples of products of type B are products that give advantages in gaining access or control over scarce resources.

An example of an “innovative” product B, could be an online job platform that gives access to job opportunities. For the purposes of the example, it is assumed that player I and player II are both seeking to buy a flat. If one player uses the online platform, but the other does not, the player that uses the online platform will get a job, which will allow him to secure a mortgage and buy both flats. The other player, who does not go online will not get the job, as he will look relatively bad by not looking proactive enough in searching for the job.

If the platform did not exist, both players will be able to secure jobs and each will be able to buy a flat. If both players go online, they will also be able to secure jobs and each will be able to buy a flat. The 'innovative' product B costs money to use. If both players did not spend money on it, they would both be able to win jobs to buy their flat and save money to buy another product A. Even though both parties would be better off not using the site, they will both end up spending money on the site.

Relative advantages and game dynamics lead to a distribution of resources between A and B that is not a reflection of their independent utilities in an optimal scenario.

The specifics of implementing the conditions so that individuals are not pressured into investing on less favourable products and services

The question to be asked is what conditions are required so that resources are directed less towards B given $U_A > U_B$.

One method is to address the underlying causes of why U_{B-} and U_{B+} are so large as to change the outcome, with the result that individuals feel they have to choose product B. How can conditions be provided so that the impact of U_{B-} and U_{B+} is reduced such that $U_A > U_B + U_{B-}$ and $U_A + U_{B-} > U_B$ so that A is chosen over B?

Product B brings relative advantages in giving individuals a superior chance of access to something else important. If individuals were to have the means to live a decent life and still have the ability to have a free say and influence over how society is governed, individuals would not have to spend on products that protect them from relative disadvantages. Hence ensuring individuals have basic needs and the Liberty Principle is guaranteed ("Each person is to have an equal right to the most extensive total system of equal basic liberties compatible with a similar system of liberties for all"¹) is important to promote the right allocation of effort and resources between different endeavours and to ensure humanity progresses in the right direction.

If this conclusion is not paid attention to, there is a risk that there could be a group of society, potentially unemployed, and dramatically less well off

¹ Rawls, John "Justice as Fairness: a restatement" by (Edited by Erin Kelly. ©copyright President and Fellows of Harvard College, 2003)

than the rest, who are cut off from influencing the future direction of society. Cutting these individuals off in the race for global 'innovation' advantage is dangerous. It could be that some new 'innovative' approaches are a disaster and that older, more sustainable ways of living are worthy of greater respect – something that may only become apparent in the future.

It is dangerous to destroy the ability to turn the clock back to a life that is more sustainable in the name of human 'progress'. It is dangerous to destroy the planet in the pursuit of economic growth as fast as possible, without regard for the environment, hoping that a technological solution to reduce the destruction will naturally emerge.

Respecting the interests and freedoms of the least well off could also mean protecting areas of the countryside, which could be important for rehabilitation and maintaining a healthy lifestyle. Allowing the countryside to be destroyed, not only means that areas that may be needed for agriculture in the future may become polluted, but also natural areas that may be needed for rehabilitation may be destroyed.

If individuals were given the option of a healthy lifestyle in the countryside to fall back to, where they were free to choose their way of life and the Liberty Principle were respected, they would not be forced into consuming products or following life paths, which may not only be against their morals, but may be unhealthy for themselves and unsustainable for the environment. If the state does not intervene to make this option available to everyone, consistent with the Liberty principle and the ability to be equally involved in decisions that affect everyone in society, there is danger that mankind may be locked into an 'innovation' race, where the environment is destroyed and it is harder or no longer possible to make this option available to everyone. This could mean protecting areas of the countryside from environmental damage but making it possible for individuals to live there, even if they have no savings.

It is very easy in the name of 'progress' to arrive at a situation in the world, which is more and more homogenous, where individuals are alarmingly certain about how others' views are irrational or rational. It is important to respect the freedom and views of those, who may seem illogical, irrational or unintelligent and those who appear to be making little contribution towards what is perceived, under current trends, to be 'development' and 'progress'.

Conclusion

Ensuring that each individual in the world can live with access to the countryside, basic resources to live, a basic level of property and secure employment in sustainable industries, which are currently essential, is key to

ensuring that individuals are able to support 'progress' that they believe in, rather than being slaves to commercial interests that may not be optimal, which may not necessarily represent the best interests of mankind. This could require some redistribution. As described above, individuals' use of the internet and placing of their own data online, may not be the result of free choices.

The fear of not having access to basic goods and ecologically clean places to live could lead to greater use and dependence on certain technologies. Consumption and production of these technologies could lead to greater environmental destruction, a "prisoner's dilemma" which could also worsen, in so far as clean land and living space could become less accessible. The use of old and tested practices of environmentally-friendly agriculture, may be a superior 'innovative' idea than the iPhone and the use of applications that go with it.

Sources

1. Atkinson, Robert D., Ezell, Stephen J. / Innovation Economics Race for Global Advantage / Yale University Press, 2012 / ASIN: B00DU7MC1A
2. Keynes, John Maynard / Economic Possibilities for our Grandchildren 1930 / <http://www.econ.yale.edu/smith/econ116a/keynes1.pdf>
3. Обеспечение базовых потребностей и свобод наименее обеспеченных слоев общества как необходимое условие для избежания деградации экономики, Пауэлл, 2015
4. Milgrom, Paul and Roberts, John / Economics, Organization & Management, 1992, Prentice Hall, Ch 7 / ISBN-10: 0132246503, ISBN-13: 978-0132246507
5. Rawls, John / A Theory of Justice, Revised Edition. Oxford University Press, 1999 / Publisher: Belknap Press; Revised edition (September 30, 1999) / ISBN-10: 0674000781 ISBN-13: 978-0674000780
6. Rawls, John "Justice as Fairness: a restatement" / Belknap Press; 2nd edition (May 16, 2001) / ISBN-10: 0674005112 / ISBN-13: 978-0674005112
7. Skidelsky, Robert and Edward. "How Much is Enough? The Love of Money, and the Case for the Good Life" / Other Press; Reprint edition (August 20, 2013) ISBN-10: 1590516346 / ISBN-13: 978-1590516348
8. Smith, Adam. An Enquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Book 5, chapter 2), 1776 / Publisher: University of Chicago Press / ISBN-10: 0226763749 / ISBN-13: 978-0226763743
9. Schwab, Klaus / World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2014-2015 http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

10. James, J. (2008). «Digital Divide Complacency: Misconceptions and Dangers». The Information Society, 24, 54-61 <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01972240701774790?journalCode=utis20#preview>
11. Катульский Е.Д. Развитие человеческого капитала в условиях экономики знаний // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2013. № 15. С. 74–78.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БАЗОВЫХ СВОБОД НАИМЕНЕЕ ОБЕСПЕЧЕННЫХ СЛОЕВ ОБЩЕСТВА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ ИЗБЕГАНИЯ ДЕГРАДАЦИИ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В статье поднимается вопрос о том, почему предсказания Кейнса, описанные в 1930 году, не стали реальностью. Одна из причин — это поддержка экономического «прогресса», индустриализации и технологического развития за счет основных потребностей и прав наименее обеспеченных слоев общества. В некоторых случаях увеличение потребления некоторых видов продукции является результатом страха потери свобод или доступа к основным ресурсам. Предлагаемое решение — это не подвергаться рискам агрессивной модели экономического роста, которая может поставить под удар базовые потребности и права.*

Ключевые слова: базовые потребности, сельское хозяйство, окружающая среда, технологическое развитие, Интернет, Онлайн-подбор персонала, системы трудоустройства, инновации, рост ВВП, экономический рост, загрязнение окружающей среды, iPhone, безработица, неравенство, дилемма заключенного, теория игр, отрицательный внешний эффект.

Дэвид Пауэлл,
аспирант Московского Государственного Института
Международных Отношений (МГИМО)
Relationsdavidjohnpowell@gmail.com

Н. А. Зенова ¹

ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЕГО ТРАНСФОРМАЦИИ, ПОД ВЛИЯНИЕМ ПОСТОЯННОГО ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются отдельные, наиболее важные, по мнению автора, инструменты управления развитием потенциала персонала в современных условиях его трансформации под влиянием постоянного внедрения инновационных технологий. Утверждается невозможность решения проблем социального и экономического развития потенциала персонала без постоянно внедряемых инновационных технологий и формирования новой модели в рамках существующей парадигмы развития.

С позиций мировоззренческого подхода обосновывается объективная неизбежность и возможность перехода на новую парадигму развития. Для сокращения времени в осуществлении парадигмального перехода и ускоренного достижения объективно заданной цели развития, предлагается разработать и реализовать проект по формированию новой модели развития потенциала персонала и механизм ее реализации.

Практическое применение результатов данной работы позволит совершенствовать процедуры управления потенциалом персонала в условиях его трансформации, под влиянием постоянного внедрения инновационных технологий.

Целью статьи является анализ направлений совершенствования управления развитием потенциала персонала в современных экономических условиях.

Методология. Методической основой данной статьи являются сравнительные методы анализа.

Ключевые слова: инновационный потенциал, креативность, творческий потенциал, управление персоналом, человеческий потенциал.

В период замены старых методов управления на новые методы рыночного регулирования система экономических отношений, включающая и отношения, связанные с управлением кадрами, испытывала на себе влияние,

¹ Зенова Надежда Анатольевна, аспирант, НОУ ВПО « Институт международных социально-гуманитарных связей», г. Москва, ул. Антонова-Овсеенко, д. 6, стр. 1

с одной стороны, прежних условий и традиций, а с другой - новых процессов. Система управления персоналом на предприятии подвергается изменениям, как на уровне формирования кадрового потенциала, так и на уровне его использования.

Современная система управления кадрами в условиях рыночной экономики представляет возможности разработки новой, более гибкой стратегии развития кадрового потенциала предприятий, приводящей к радикальным изменениям в системе управления кадрами.

Одним из основополагающих факторов экономического роста в современных условиях развития России является адаптивная, гибкая, мобильная кадровая политика и процессы формирования кадрового потенциала современной организации. Поэтому, актуальность исследования вопросов формирования кадрового потенциала организации, продиктована необходимостью совершенствования ее развития в условиях инновационной экономики.

В период замены старых методов управления методами рыночного регулирования система экономических отношений, включающая и отношения, связанные с управлением кадрами, испытывала на себе влияние, с одной стороны, прежних условий и традиций, а с другой - новых процессов. Система управления персоналом на предприятии претерпевает изменения, как на уровне формирования кадрового потенциала, так и на уровне его использования.

Современная система управления кадрами в условиях рыночной экономики представляет возможность разработки новой, более гибкой стратегии развития кадрового потенциала предприятий, приводящей к радикальным изменениям в системе управления кадрами.

Большинство отечественных и зарубежных авторов рассматривают в неразрывной связи такие понятия, как «кадровый потенциал» и «управление кадрами», поскольку только при умелом управлении возможно рациональное использование кадров и, как следствие, эффективная деятельность предприятия в условиях острой рыночной конкуренции. Управление кадрами – это многогранный и исключительно сложный процесс, имеющий свои специфические особенности и закономерности. В самом общем виде под управлением кадрами понимается целенаправленная деятельность руководящего состава предприятия, руководителей и специалистов подразделений системы управления кадрами, включающая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления кадрами.

Управление кадрами на практике заключается в формировании системы управления кадрами; планировании кадровой работы и разработке оперативного плана кадровой работы; проведении маркетинга кадров предприятия; определении кадрового потенциала предприятия и потребности его в персонале. А.З. Дадашев [1] отмечает, что управление кадрами состоит в планомерном регулировании воздействия на всех стадиях воспроизводства и потребления кадрового потенциала, которое обеспечивает потребности национальной экономики необходимой рабочей силой и на этой основе - гармоничное развитие личности и повышение производительности труда.

Иными словами, планирование, формирование, распределение и рациональное использование кадров составляет основное содержание управления кадрами и с этой точки зрения рассматривается аналогично управлению материально-вещественными элементами производства. Вместе с тем, кадры – это, прежде всего, люди, характеризующиеся сложным комплексом индивидуально-типических качеств и свойств, среди которых социально-психологические играют главенствующую роль. Поэтому предметом управления кадрами как научно-практического направления выступают отношения работников в процессе производства с точки зрения наиболее полного и эффективного использования их потенциала в условиях организации деятельности предприятия. Основная цель управления кадрами в современных условиях – сочетание эффективного обучения персонала, повышения квалификации и трудовой мотивации для развития способностей работников и стимулирования их к выполнению работ более высокого уровня. Как отечественные, так и зарубежные ученые рассматривают кадровый потенциал с двух точек зрения:

- формирование потенциала;
- использование кадров.

На практике процессы формирования и использования кадрового потенциала тесно взаимосвязаны между собой.

Формирование кадрового потенциала общества в целом означает подготовку незанятого населения к трудовой деятельности, вовлечение в материальное и духовное производство всего трудоспособного населения страны. Иными словами, формирование представляет собой создание реального потенциала живого труда, знаний и навыков, охватывающего все общество и каждого индивида.

При этом, формируя кадровый потенциал, необходимо учитывать, по нашему мнению, следующие признаки: демографические, медико-биологические, профессионально-квалификационные, социальные, психофизиологические, идейно-политические, нравственные и другие.

Мерой качества сформированного кадрового потенциала выступает степень сбалансированности профессионально-квалификационных характеристик работника с требованиями динамично развивающегося общественного хозяйства. Использование кадрового потенциала представляет собой реализацию трудовых и квалификационных способностей и навыков работника, трудового коллектива и общества в целом.

В условиях перехода к рынку сущность рационального использования кадров промышленного предприятия, по нашему мнению, заключается в более полном выявлении и реализации способностей каждого работника предприятия, усилении творческого и содержательного характера труда, поднятии профессионально-квалификационного уровня работников с учетом его всестороннего стимулирования и соответствующей оценки вклада каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия. Даже если предприятие имеет совершенную материально-техническую базу производства, располагает новейшей техникой и технологией, производственный процесс не может осуществляться нормально в случае нерационального использования квалификационных и других способностей работников.

Использование кадрового потенциала рассматривается отечественными авторами как в количественном отношении, так и в качественном. С количественной точки зрения наличие (достаточность) кадров по каждому структурному подразделению и предприятию в целом определяется исходя из объемов производственных зданий и потенциальных возможностей, которыми располагают кадры, а с качественной – степенью соответствия профессионально-квалификационного уровня работников сложности выполняемых работ. В условиях острой конкуренции предприятий-производителей на рынке товаров и услуг последствиями несоответствия в первом и во втором случаях являются следующие нежелательные явления: брак по вине работника, невыполнение договорных обязательств, неудовлетворительное обслуживание оборудования и неполная занятость имеющегося парка оборудования, высокая текучесть кадров и др. Для предотвращения таких негативных явлений необходимо проводить на предприятии регулярный анализ сравнения разряда работ и уровня квалификации работников. Это позволяет оценить использование работников с учетом их потенциальных возможностей и обеспечить рациональную расстановку работников по конкретным рабочим местам и структурным подразделениям, по периодам занятости в течение смены или года. В целях эффективного использования кадрового потенциала предприятие должно:

- устанавливать научно обоснованные нормы труда и по мере улучшения организационно-технических условий производства пересматривать их;
- проводить аттестацию и рационализацию рабочих мест, определять их необходимое количество и упразднять лишние рабочие места;
- устанавливать формулы организации труда работников и разрядов работ, присваивать разряды рабочим, организовывать внедрение передовых приемов и методов труда;
- устанавливать режимы работы предприятия, вводить гибкие графики, разрешать работу с неполным рабочим днем, организовывать надомный труд и тому подобное.

Во-первых, все предпринимательские идеи возникают в субъектной среде предпринимательской фирмы, поэтому предпринимательский потенциал фирмы, как правило, напрямую зависит от ее человеческого потенциала. Именно поэтому принцип подбора и расстановки кадров внутри компании в соответствии с деловыми качествами работников является жизненно необходимым для любой компании. Неудачные решения в этом вопросе могут обернуться снижением, порой существенным, предпринимательского потенциала данной компании, сокращением числа ее конкурентных преимуществ. Напротив, постоянное следование названному принципу проведения кадровой политики способствует улучшению деловых коммуникаций внутри компании и, тем самым, наращиванию предпринимательского потенциала данной компании.

Во-вторых, предпринимательский потенциал фирмы, носителем которого выступают сотрудники данной фирмы, соседствует с ее профессиональным потенциалом, носителем которого выступают те же самые сотрудники. Профессиональные и деловые отношения внутри предпринимательской фирмы являются двумя разными сторонами взаимодействия сотрудников фирмы. Великолепная профессиональная подготовка функционеров компании может оказаться абсолютно невостребованной, если их профессиональная деятельность осуществляется под воздействием неудачных бизнес-идей, либо сопровождается неэффективными деловыми коммуникациями. Напротив, яркие бизнес-идеи, усиленные грамотно выстроенными внутрифирменными и внешними деловыми коммуникациями, способны повлиять на увеличение, порой многократное, профессионального потенциала сотрудников компании. Бизнес-идеи, принятые и реализуемые предпринимательской фирмой, нацеливают компанию на наращивание конкурентных преимуществ; в этих условиях

фирма жизненно заинтересована в постоянном повышении профессионального уровня своих сотрудников.

Наконец, в-третьих, внутри фирмы целесообразно выделять две группы сотрудников. К первой группе относятся те сотрудники, для кого деловая деятельность является составной частью их работы на фирме вообще наряду с их профессиональной деятельностью — например, руководители и рядовые сотрудники функциональных подразделений, вносящие новые бизнес-идеи и развивающие уже принятые. Ко второй группе относятся те сотрудники фирмы, для кого бизнес-деятельность является содержанием их профессиональной деятельности. Таких людей следует называть профессиональными предпринимателями. Ими являются, прежде всего, учредители предпринимательской фирмы, а также основные топ-менеджеры, ответственные за развитие компании в целом, и в частности за развитие коммуникаций фирмы во внешней среде бизнеса (маркетинг, продажи, конкурентное поведение, связи с общественностью, обеспечение безопасности). Таким образом, конкурентный потенциал всякой компании в определяющей степени зависит от личного предпринимательского потенциала учредителей (владельцев, собственников) данной компании, а также ее основных руководителей — от масштабов их личности, размеров предпринимательского таланта, знаний, навыков, умений и опыта работы в практическом бизнесе.

Наиболее распространенными методами инновационного развития кадрового потенциала организации являются: наставничество, аттестация, кадровый резерв и корпоративная культура.

Важной характеристикой системы наставничества в организации считается ее организация, которая может включать одну, две, три и более ступеней. Для трехступенчатой системы характерны следующие цели: на первой ступени - предварительное определение профессиональной пригодности и индивидуальных особенностей; на второй - освоение профессии и обеспечение профессионального роста; на третьей - повышение уровня правовых, управленческих, экономических, социальных, психологических и других знаний.

Аттестация персонала предусматривает кадровые мероприятия, призванные оценить соответствие уровня труда, качеств и потенциала личности требованиям выполняемой деятельности. Главное назначение аттестации — не контроль исполнения (хотя это тоже очень важно), а выявление резервов повышения уровня отдачи от работника организации. Функции по проведению аттестации распределяются между линейными руководителями (менеджерами) и менеджерами по персоналу

(кадровыми службами). В организации оценка и аттестация организуются ежегодно. Кроме того, проводятся неформальные собеседования и в промежутке между ежегодными формальными оценками обсуждаются результаты труда и обязательного текущего наблюдения за деятельностью подчиненных.

Кадровый резерв является следствием проведения аттестации и направлен на дальнейшее увеличение и эффективное использование кадрового потенциала организации. Кадровый резерв представляет собой группу руководителей и специалистов, обладающих способностью к управленческой деятельности, отвечающих требованиям, предъявляемым должностью того или иного ранга, подвергшихся отбору и прошедших систематическую целевую квалификационную подготовку. Работа с резервом, как и многие другие технологии кадровой работы, является комплексной.

Корпоративная культура рассматривается как специфическая форма существования взаимосвязанной системы, включающей в себя иерархию ценностей, доминирующую среди сотрудников организации и совокупность способов их реализации, преобладающих в организации на определенном этапе ее инновационного развития. Механизм формирования корпоративной культуры заключается во взаимодействии ее источников. Взаимопересекаясь, они ограничивают область реально возможных в данной организации способов реализации личных ценностей и тем самым определяют их доминирующее в коллективе содержание и иерархию. Иерархическая система выделенных таким образом ценностей порождает наиболее адекватную уже именно ей совокупность способов их реализации, которые, воплощаясь в способах деятельности, формируют внутригрупповые нормы и модели поведения.

Специфика корпоративной культуры заключается в том, что, отражая реальную ситуацию, она особо акцентирует тенденции ее изменения. Механизмы влияния корпоративной культуры на деятельность организации и инновационного развития ее кадрового потенциала заключаются в том, что работники прогнозируют развитие ситуации, относительно чего они оценивают и выстраивают модели своего поведения. Реализуя их в деятельности, они усиливают те или иные тенденции и создают, таким образом, адекватные им ситуации.

Одним из ключевых моментов в современных экономических условиях, в инновационном развитии кадрового потенциала организации играет оценка методов его регулирования и разработка стандартов управления кадровыми ресурсами за счет формирования адекватной системы для мотивации трудовой деятельности персонала. Мотивация трудовой деятельности и сти-

мулирование персонала к высокоэффективному труду – одно из основных направлений развития кадрового потенциала организации. В современных условиях автоматизации и информатизации производства в результате повышения уровня образования, профессиональной подготовки персонала и социальных ожиданий сотрудников значение мотивации играют ведущую роль в развитии кадрового потенциала.

Методы мотивации трудовой деятельности и инновационного развития кадрового потенциала организации общепринято подразделять на три группы: административные (организационные), экономические и социально-психологические. В целом эти методы базируются на использовании власти, дисциплины, социологических и психологических закономерностей и понятий. Экономические методы, (основанные на использовании экономических законов и категорий) имеют ограниченное влияние на деятельность отдельного сотрудника (за исключением, конечно, такого элемента как оплата труда), тогда как административные и социально-психологические (неэкономические) – оказывают существенное влияние на трудовую деятельность, мотивируя сотрудника к высокоэффективному труду и способствуя тем самым развитию кадрового потенциала организации.

При этом используются как прямые (предполагающие непосредственное воздействие на человека), так и косвенные (предполагающие воздействие не непосредственно на личность, а на внешние обстоятельства с помощью благ – стимулов, побуждающих работника к определенному поведению) способы мотивации. Каждый из применяемых методов в той или иной степени воздействует на уровень кадрового потенциала организации и используемые ей стандарты управления кадровыми ресурсами. К косвенным способам мотивации относится создание соответствующих стимулов. К прямым способам – принудительная мотивация, которая основывается на использовании власти и угрозе ухудшения удовлетворения потребностей работника в случае невыполнения им соответствующих требований, а также нормативная мотивация – побуждение человека к определенному поведению посредством идейно-психологического воздействия: убеждения, внушения, информирования, психологического заражения и т.п. Таким образом, принудительная мотивация основана на использовании метода принуждения, а нормативная мотивация включает в себя применение методов побуждения и убеждения.

Использование методов стимулирования будет эффективным только в том случае, если их смысл, цели и механизм применения будут понятными не только руководителям, но и всем работникам организации, и каждый работник может в любое время «ознакомиться» с ними. Для этого соз-

дана соответствующая нормативно-методическая база (пакет локальных нормативных и управленческих документов организации) применения способов мотивации и стимулирования. Наличие в организации «внутренней» нормативной базы является показателем уровня ее правовой культуры, а, следовательно, и корпоративной культуры. Такая нормативная база является правовым фундаментом инновационного развития кадрового потенциала организации, в ней представлены все элементы системы мотивации, применяемые в организации. Для эффективного функционирования нормативно-методическая база содержит элементы принуждения, побуждения и убеждения (табл. 1).

Таблица 1

Состав документов нормативно-методической базы организации

Элементы принуждения	Элементы побуждения	Элементы убеждения
Трудовой кодекс РФ	Положение о персонале	Разработка основ и направлений корпоративной культуры
Устав организации	Положение о системе оплаты труда	
Коллективный договор		Оформление Доски почета
Правила внутреннего трудового распорядка	Положение об адаптации работников	Занесение работников в книгу истории организации
Положение о структурных подразделениях	Положение о работе с резервом кадров	Подготовка и проведение корпоративных праздников
Положение об аттестации	Положение об оценке персонала	Награждение Почетной грамотой
Должностные инструкции		Празднование юбилеев сотрудников
Квалификационные характеристики (требования) к должностям	Положение о развитии карьеры	Социальный пакет» для работников (питание, охрана здоровья, организация отдыха)
Другие документы, регулирующие деятельность организации		

Важным фактором, способным усилить качество нормативно-правового регулирования кадрового потенциала организации, является внедрение стандарта управления ее кадровыми ресурсами. Стандарт регламентирует единые правила функционирования систем управления персоналом и критерии оценки их эффективности, определяет основные принципы деятельности кадровых служб. Но в то же самое время, он не предписывает

жестких процедур и технологий реализации обозначенных выше принципов развития кадрового потенциала организации.

Карьера в бизнесе – это реализованное направление успешного профессионального и делового развития человека как самостоятельного субъекта бизнеса. Карьеризм – это стремление к осуществлению карьеры, стремление «сделать карьеру». Под карьерным ростом следует понимать этапы «делания карьеры», результативные отрезки профессионального и делового развития человека как субъекта бизнеса, каждый последующий из которых знаменует увеличение возможностей человека в деловом и профессиональном отношении по сравнению с предыдущим.

Карьерный рост всякого человека осуществляется в обстановке конкурентного взаимодействия с другими сотрудниками данной компании. Эта внутрифирменная конкуренция сотрудников является реакцией на внешние конкурентные раздражения, которые компания испытывает постоянно.

Руководство фирмы обязано быть постоянно готовым к противостоянию соперникам во внешней среде, и это непременно отражается на кадровой политике:

- кадровый состав компании призван постоянно «оживлять» ресурсный потенциал, другими словами, обладать необходимыми профессиональными и деловыми качествами, которые позволяли бы эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы;
- часть сотрудников компании должна быть постоянно готова к созданию и развитию инноваций, без которых не может формировать новые компоненты своей деятельности, призванные обеспечить ей конкурентные преимущества над соперниками;
- кадровый состав компании всегда держать в «свежем» состоянии, не допуская застоя и способствуя постоянному повышению профессиональной и деловой квалификации сотрудников;
- сотрудники компании должны испытывать постоянные воздействия со стороны руководства в части возбуждения их инициативы при выполнении должностных обязанностей, поощрения поисков эффективных решений в ходе деятельности;
- каждый из сотрудников компании, включая ее высших менеджеров, должен хорошо понимать, что он не является единственным специалистом в своем виде деятельности и что кроме него в компании и вне ее есть немало квалифицированных сотрудников, способных и готовых заменить его на рабочем месте в случае снижения показателей его профессиональной и деловой деятельности;

- руководство компании, ответственное за проведение кадровой политики, не вправе ограничивать сотрудников компании в их деловом и профессиональном развитии, напротив, оно должно создавать необходимые условия карьерного роста сотрудников внутри данной компании, а в отдельных случаях, если речь идет об особо ценных сотрудниках (VIP), придумывать новые направления деятельности компании, на которых могли бы особенно ярко проявиться их таланты;
- руководство компании должно поощрять разумную внутрифирменную конкуренцию сотрудников, не допуская деструктивных конфликтов в коллективе;
- ротация кадров внутри компании имеет целенаправленный характер, осуществляется в заранее намеченные сроки, производится по плану с опорой на заблаговременно формируемый кадровый резерв, создаваемый из действующих сотрудников фирмы и извне;
- обновление кадрового состава производится постоянно (в форме ежегодного или более частого изменения штатного расписания фирмы, либо в форме конкурсов на замещение должностей, либо путем прямой ротации);
- высшим менеджерам фирмы следует оберегать сотрудников фирмы от внешнего воздействия в части переманивания их в компании-конкуренты.

Список литературы

1. *Егоршин А.П.* Управление персоналом. Н. Новгород: НИМБ, 1999.
2. *Желобанова И.Н.* Взаимосвязь инновационных процессов в управлении предприятием. М.: Высшая школа, 1999.
3. *Завлина, А.К., Казанцева П.Н., Миндели Л.Э.* Основы инновационного менеджмента. М.: Экономика, 2000.
4. *Катувльский Е.Д.* Развитие человеческого капитала в условиях экономики знаний // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие.) 2013. № 3 (15).
5. *Бендииков М.А., Фролов И.Э.* Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 1.
6. *Дудин М.Н., Евдокимова С.Ш., Лясников Н.В.* Устойчивое социально-экономическое развитие как основа геополитической стабильности национальной экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3(19). С. 80–84.

7. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. 2008. № 5 (17). С. 83–90.
8. 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.
9. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Основы предпринимательства: учебно-методический комплекс (высшее образование). М., 2010. 191 с.
10. 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. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.

TOOLS MANAGEMENT POTENTIAL PERSONNEL UNDER ITS TRANSFORMATION UNDER THE INFLUENCE OF THE CONTINUOUS INTRODUCTION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Annotation. *The article deals with the individual, the most important, in my opinion, the development of management tools building personnel in modern conditions of its transformation under the influence of constant innovation. It is alleged the impossibility of solving the problems of social and economic development of the capacity of the staff without constantly introducing innovative technologies and the new model within the current development paradigm.*

From the standpoint of philosophical approach is justified objectively inevitable and the possibility of transition to a new paradigm of development. To save time in the implementation of paradigmatic transition and accelerate the achievement of specified development objective, it is proposed to develop and implement a project to build a new model of development staff capacity and the mechanism for its implementation.

Practical application of the results of this work will improve procedures for the management capacity of staff in terms of its transformation under the influence of constant innovation.

The aim of the article is to analyze ways to improve management capacity development of staff in the current economic conditions

Keywords: *innovative potential, creativity, creativity, human resource management, human potential.*

N. A. Zenova,
applicant
Institut Mezhdunarodnyh Social'no-Gumanitarnyh Svjazej
office@imsgs.ru

А. В. Бусыгина¹

КОНЦЕПЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В экономической истории венчурное предпринимательство стало упоминаться со второй половины XX века. Страной происхождения данной формы предпринимательства принято называть США, хотя, вероятно, что аналогичные задачи решало и европейское предпринимательство, и предпринимательство отдельных азиатских стран, которые продемонстрировали «экономическое чудо» (например, Япония и Южная Корея). Принято считать, что основная причина появления венчурного предпринимательства — это научно-технический прогресс, то есть венчурное предпринимательство есть следствие развития фундаментальных и прикладных наук. С одной стороны, это действительно так, но с другой стороны не стоит забывать о том, что научно-техническое прогрессирование можно рассматривать как воронку знаний.

Результат. Установлено, что венчурное предпринимательство необходимо рассматривать как высшую эволюционную форму организации и ведения бизнеса (вида экономической деятельности), ориентированного на продуцирование и коммерциализацию наукоёмких высокотехнологичных решений посредством использования инвестиционных ресурсов в виде венчурного капитала. При этом и предприниматель, и венчурный инвестор не могут быть уверены в том, что разрабатываемая идея (проект или решение) будут потенциально коммерчески успешными и востребованными целевым рынком, соответственно основной и целесообразной формой инвестирования является участие инвестора в капитале вновь создаваемой венчурной фирмы (хозяйствующего субъекта).

Ключевые слова: венчурное предпринимательство, эффективность, коэффициент, венчурные предприятия.

В настоящее время в научной и управленческой литературе практически отсутствуют универсальные и адаптивные подходы к исследованию сущности и показателей эффективности деятельности данного вида предпринимательской деятельности.

Так, например, отдельные авторы, и в частности Ю.А. Бурцев, утверждают, что эффективность предпринимательства, в том числе венчурного предпри-

¹ Бусыгина Анна Владимировна, аспирант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

нимательства, зависит от качества сформированной системы управления, а основное проявление эффективности предпринимательства выражается в росте его конкурентоспособности. Но при этом весьма часто понимание конкурентоспособности сводится не к стратегическому, но к функциональному (маркетинговому) аспекту предпринимательской деятельности.

В своих исследованиях Ю.А. Бурцев указывает, что субъект предпринимательства может быть эффективным, если система управления учитывает и обеспечивает [1, с. 35–38]:

- оптимальное сочетание централизованной и децентрализованной инициативы;
- единство целей и действий всего предприятия и отдельных его звеньев;
- систему мотивации, создающую заинтересованность всех исполнителей в повышении конкурентоспособности предприятия;
- использование современных технологической и технической баз управления, позволяющих с минимальными ресурсами в реальном режиме времени решить вопросы обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Отсюда суть методического подхода к повышению эффективности деятельности субъектов предпринимательства заключается в следующем: на первом этапе определяется уровень конкурентоспособности предприятия. На втором этапе для субъекта предпринимательства, имеющего интегральный показатель конкурентоспособности, выбирается стратегия по определенным критериям [1, с. 35–38].

Оценка конкурентоспособности и выбор стратегии – это лишь часть управленческих функций, более того, Ю.А. Бурцев, а также иные авторы, следующие аналогичной методологической концепции [2, с. 191–194; 3, с. 3], считают, что выбор стратегии должен учитывать в первую очередь потребительский спрос.

С одной стороны, учет потребительского спроса на продукцию предпринимательской деятельности важен для выработки стратегических решений, но в венчурном бизнесе такой подход вряд ли возможен, поскольку основная цель и основная задача деятельности венчурного предпринимательства заключается в продуцировании, апробации и внедрении новаций. Следовательно, при управлении деятельностью венчурного предпринимательства необходимо уметь формировать спрос у ключевых потребительских аудиторий.

Второй аспект, – выбор стратегии, также не является бесспорным, в частности, мы считаем, что правильный выбор стратегии весьма важен

для устойчивого и конкурентоспособного функционирования и развития любого бизнеса, в том числе и венчурного. Но в то же время правильный выбор стратегии и правильная её реализация не тождественные понятия, в функциональном аспекте данные понятия могут быть подвержены влиянию субъективных и объективных факторов внешней и внутренней среды деятельности венчурного предпринимательства.

Безусловно, конкурентоспособное функционирование и развитие предпринимательства, в том числе и венчурного предпринимательства, является отражением эффективности его деятельности и качества системы управления этой деятельностью. Но в то же время, безусловно, неверно отождествлять эффективность венчурного предпринимательства с конкурентоспособностью.

Стоит отметить, что экономическая выгода – это не финансовый результат, как расчетная и аналитическая категория, выраженная через прибыль корпоративной структуры. Это в первую очередь потенциал корпоративной структуры, заключенный в используемых ресурсах и позволяющий стимулировать опережающий прирост первоначально вложенного капитала посредством эффективного управления, нацеленного на формирование и накопление ключевых компетенций и с внешних позиций рассматриваемый как конкурентные преимущества. Поэтому на данном этапе встает вопрос о сущности эффекта управления. Ряд авторов определяет его как «... результативность данной деятельности, степень рационального использования материальных, финансовых, трудовых ресурсов...» [4, с. 202].

Это далеко не полное и упрощенное определение эффективности, поскольку «... эффективность выражается посредством сложных и комплексных понятий и обычно не описывается единственной величиной, свойством или качеством, даже когда эти атрибуты объединены в систему и между ними установлены вполне определённые отношения. Эффективной можно назвать систему, обеспечивающую достижение желаемого или заданного результата функционирования в сопоставлении с затратами различного вида ресурсов» [5, с. 41–50].

Эффективность является оценочной категорией и, по определению П. Хейне, «... всегда связана с отношением ценности результата к ценности затрат...» [6, с. 19]. По нашему мнению, это наиболее точное, и в то же время наиболее краткое понятие эффективности (любой деятельности, в том числе и деятельности венчурного предпринимательства), которое в полной мере раскрывает особенности и специфическую сущность процедур, связанных с оценкой данного показателя.

Итак, согласно представленному выше определению, эффективность венчурного предпринимательства необходимо рассматривать через соотношение полученных выгод и понесенных затрат. С учетом того, что венчурное предпринимательство является ключевым условием устойчивого и инновационно ориентированного развития национальной экономики, его эффективность стоит оценивать через соотношение выгод и затрат, связанных с их получением в трех ключевых аспектах: социальном, экономическом, технологическом.

Социальный аспект эффективности функционирования и развития венчурного предпринимательства необходимо рассматривать в контексте эффективности создания высокотехнологичных рабочих мест, эффективности инвестиций в развитие персонала, интенсивности трудовой деятельности сотрудников данного предприятия.

Создание высокотехнологичных рабочих мест – есть прямая и важная задача венчурного предпринимательства, при этом необходимо понимать, что затраты на создание одного такого рабочего места могут быть достаточно высокими, соответственно эффективность создания высокотехнологичных рабочих мест стоит оценивать через соотношение удельной производительности труда (в расчете на одного сотрудника) и удельных затрат на создание и последующую модернизацию рабочего места (в расчете на одно рабочее место). Оценку целесообразно проводить с использованием следующей формулы [7]:

$$E_{\text{hw}} = \frac{LP_i}{CW_i} \quad (1)$$

где E_{hw} – коэффициент эффективности создания высокотехнологичных рабочих мест;

LP_i – удельная производительность труда i -го сотрудника, осуществляющего свою деятельность на i -ом высокотехнологичном рабочем месте;

CW_i – удельные затраты венчурной фирмы на создание и модернизацию (обновление) i -го высокотехнологичного рабочего места.

Второй не менее важный показатель эффективности функционирования и развития венчурного предпринимательства в социальном аспекте – это эффективность инвестиций в персонал. Безусловно, венчурное предпринимательство требует постоянного развития и совершенствования знаний, умений и навыков своих сотрудников, соответственно, венчурной фирме необходимо осуществлять постоянные вложения в обучение и развитие своего персонала.

Оценивать эффективность инвестиций в персонал целесообразно через соотношение удельной производительности труда (в расчете на одного сотрудника) и удельных затрат на обучение и развитие (в расчете на одного сотрудника) на основе следующей формулы [7]:

$$E_{ip} = \frac{LP_i}{CIP_i} \quad (2)$$

где E_{ip} – коэффициент эффективности инвестиций в обучение и развитие персонала венчурной фирмы;

LP_i – удельная производительность труда i -го сотрудника, прошедшего обучение за счет средств венчурной фирмы;

CIP_i – удельные затраты на обучение и развитие i -го сотрудника венчурной фирмы.

Еще один важный показатель эффективности функционирования и развития венчурного предпринимательства в социальном аспекте – это интенсивность труда сотрудников отдельно взятой венчурной фирмы. Интенсивность трудовой деятельности персонала в общем случае демонстрирует готовность последних повышать собственную эффективность за счет использования имеющихся в распоряжении внутрифирменных ресурсов. Учитывая, что и трудовая активность имеет определенный физический предел, и доступность ресурсов практически всегда ограничена для фирмы, мы считаем целесообразным оценивать интенсивность труда сотрудников через соотношение удельной производительности труда и удельных непроизводительных затрат ресурсов, образующихся по вине персонала. Для расчета данного показателя мы предлагаем использовать следующую формулу [7]:

$$I_w = \frac{LP_i}{ULR_i} \quad (3)$$

где I_w – коэффициент интенсивности труда сотрудников венчурной фирмы;

ULR_i – удельные непроизводительные затраты и потери ресурсов, возникшие по вине i -го сотрудника венчурной фирмы.

LP_i – удельная производительность труда i -го сотрудника венчурной фирмы.

Итак, выше нами были описаны и формализованы показатели эффективности деятельности (функционирования и развития) венчурного предпринимательства в социальном аспекте.

Далее рассмотрим основные показатели экономической эффективности деятельности данного предпринимательства.

По нашему мнению, показатели эффективности функционирования и развития венчурного предпринимательства в экономическом аспекте необходимо рассматривать с точки зрения потенциальной возможности инвестора получить выгоды от вложений капитала, с точки зрения самой венчурной фирмы получить отдачу (в виде прироста доходности и/или прибыльности) от использования в основной деятельности всех видов ресурсов, а также с точки зрения эффективности использования нематериальных активов и интеллектуальной собственности.

Потенциальная возможность получить выгоды может быть оценена через показатель экономической добавленной стоимости, который отражает способность бизнеса генерировать чистую операционную прибыль после выплаты всех обязательств (в том числе и обязательств фискального характера). Иными словами, экономическая добавленная стоимость отражает способность венчурной фирмы за счет эксплуатации активов создавать необходимую ценность для своих инвесторов. В общей концепции расчет показателя экономической добавленной стоимости осуществляется на основании классической формулы [8; 9; 10, 11]:

$$EVA = (NP - IC) \cdot CC, \quad (4)$$

где EVA – экономическая добавленная стоимость (economic value added);

NP – чистая прибыль,

IC – сумма инвестированного капитала,

CC – стоимость привлеченного капитала.

Для унификации всех показателей в разрабатываемой методике оценки эффективности венчурного предпринимательства необходимо дать не классическую формулу расчета, но формулу, основанную на соотношении выгод и затрат, понесенных для получения этих выгод. И в этом смысле показатель экономической добавленной стоимости можно интерпретировать через соотношение дохода на вложенный (инвестированный) капитал и средневзвешенной стоимости капитала (разница между доходностью инвестированного капитала и средневзвешенной стоимостью капитала составляет спрэд доходности). Расчет целесообразно проводить на основании следующей формулы [7]:

$$EI = \frac{ROIC}{WACC} \quad (5)$$

где EI – коэффициент инвестиционной эффективности деятельности венчурной фирмы;

$ROIC$ – доходность инвестированного капитала, рассчитывается как отношение операционной прибыли к стоимости чистых активов венчурной фирмы [9];

$WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала, рассчитывается как посленалоговая стоимость i -го источника капитала, взвешенная на его удельный вес в общей стоимости капитала венчурной фирмы.

Далее, второй показатель экономической эффективности деятельности (функционирования и развития) венчурного предпринимательства необходимо рассматривать в контексте способности самой фирмы создавать должную ресурсоотдачу. И здесь мы предлагаем проводить расчет, основанный на соотношении суммы операционных доходов бизнеса (доходов по основной деятельности) и суммы расходов на приобретение всех необходимых ресурсов (материальных, нематериальных, технико-технологических, финансовых, кадровых, прочих), исключение составляют затраты управленческого и коммерческого характера.

Иными словами, эффективность ресурсоотдачи мы предлагаем оценивать через соотношение операционного дохода и производственной себестоимости на основании следующей формулы [7]:

$$E_{RR} = \frac{I_o}{PC} \quad (6)$$

где E_{RR} – коэффициент эффективности ресурсоотдачи бизнеса венчурной фирмы;

I_o – операционный доход, полученный венчурной фирмой (доход от основной деятельности);

PC – производственная себестоимость основной деятельности венчурной фирмы.

И третий важный оценочный показатель эффективности функционирования и развития венчурного предпринимательства в экономическом аспекте – это показатель эффективности использования нематериальных активов. Специфика венчурного предпринимательства и организации соответствующего вида бизнеса ориентирована на постоянное продуцирование нематериальных активов и прирост интеллектуальной собственности [12, с. 60–63].

Но важно не только умение венчурного бизнеса фирм продуцировать нематериальные активы, важно и умение эффективно их использовать для получения операционного дохода.

Поэтому, эффективность эксплуатации нематериальных активов мы предлагаем оценивать через соотношение операционного дохода и совокупных затрат (капитального и некапитального характера), связанных с созданием и эксплуатацией нематериальных активов.

Для этого целесообразно использовать следующую формулу [7]:

$$E_{AI} = \frac{I_O}{C_{AI}} \quad (7)$$

где E_{AI} – коэффициент эффективности использования нематериальных активов венчурной фирмы;

I_O – операционный доход, полученный венчурной фирмой (доход от основной деятельности);

C_{AI} – совокупные затраты, связанные с созданием и эксплуатацией нематериальных активов венчурной фирмы.

Выше мы рассмотрели и формализовали показатели, описывающие экономическую эффективность функционирования и развития венчурного предпринимательства. Далее рассмотрим следующую группу показателей, характеризующих технологическую эффективность деятельности венчурных фирм.

Наличие технологической эффективности также должно быть имманентно деятельности венчурного предпринимательства, поскольку получение технологических эффектов – это одна из ключевых целей создания наукоемких фирм. По нашему мнению, технологическая эффективность венчурного предпринимательства должна оцениваться через совокупность следующих показателей: эффективность продуцирования технологий; эффективность сокращения производственного цикла; эффективность повышения уровня технологичности производства.

Венчурное предпринимательство априорно является высокотехнологичным бизнесом, следовательно, задача организации венчурного предпринимательства, в том числе состоит в продуцировании технологий, которые могут быть использованы как для собственных нужд промышленного производства, так и для получения прямого операционного дохода от реализации данных технологий третьим лицам. Поскольку продуцирование технологий характеризуется высокой затратностью, соответственно получаемые доходы от их использования / реализации не только должны в полной мере покрывать понесенные расходы, но и генерировать прибыль. На этом основании эффективность продуцирования технологий целесообразно оценивать посредством использования следующей формулы [8]:

$$E_{CT} = \frac{I_o}{C_T} \quad (8)$$

где E_{CT} – коэффициент эффективности продуцирования венчурной фирмой технологий;

I_o – операционный доход, полученный венчурной фирмой (доход от основной деятельности), обусловленный эксплуатацией / реализацией технологий;

C_T – совокупность всех затрат, направленных на продуцирование венчурной фирмой технологий.

Следующий немаловажный показатель эффективности венчурного предпринимательства в технологическом плане – это показатель эффективности сокращения или оптимизации производственного цикла. Промышленное производство весьма часто характеризуется значительными временными затратами, связанными с материальным созданием (выпуском) продукции.

Венчурное предпринимательство, которое рассматривается как эффективное в технологическом плане, должно стремиться к сокращению или оптимизации производственного цикла. Следовательно, данный показатель технологической эффективности целесообразно оценивать с использованием следующей формулы [9]:

$$E_{OPC} = \frac{PC_{i-1}}{PC_i} \quad (9)$$

где E_{OPC} – коэффициент эффективности оптимизации производственного цикла;

PC_i – продолжительность (длительность) производственного цикла текущего периода, обусловленная использованием усовершенствованных или новых технологий;

PC_{i-1} – продолжительность (длительность) производственного цикла предыдущего периода.

Третий значимый показатель эффективности деятельности венчурного предпринимательства в технологическом аспекте – это показатель эффективности прироста уровня технологичности производства.

Прирост уровня технологичности производства, по нашему мнению, должен рассматриваться через соотношение рационального использования производственных (управленческих) технологий в текущем и предыдущем периоде, взвешенное на показатель качества производимой

продукции текущего периода. Для этого целесообразно использовать следующую формулу [10]:

$$E_{LTP} = \frac{TP_{i-1}}{TP_i} \cdot K_Q \quad (10)$$

где E_{LTP} – коэффициент увеличения эффективности уровня технологичности производства продукции в венчурной фирме;

TP_i – рациональное (необходимое) количество технологий, используемых в производстве и управлении венчурной фирмой в текущем периоде;

TP_{i-1} – рациональное (необходимое) количество технологий, используемых в производстве и управлении венчурной фирмой в предыдущем периоде;

K_Q – коэффициент качества выпускаемой продукции, обусловленное использованием новых технологий.

Расчет коэффициента качества продукции может быть реализован с использованием различных подходов, но, по нашему мнению, самый оптимальный вариант, необходимый для получения объективной оценки технологической эффективности функционирования и развития венчурного предпринимательства, предполагает расчет соотношения качественной и бракованной продукции при заданном объеме производства [11]:

$$K_Q = 1 - K_m \quad (11)$$

где K_Q – коэффициент качества выпускаемой продукции, обусловленное использованием новых технологий.

K_m – удельный вес произведенной бракованной продукции при использовании в заданном объеме производства новых технологий.

Все полученные значения показателей эффективности, характеризующих специфику функционирования и развития венчурного предпринимательства, суммируются в рамках каждой группы.

Три полученных групповых значения (социальная эффективность, экономическая эффективность и технологическая эффективность) служат основанием для расчета интегрального оценочного показателя стратегической эффективности функционирования и развития венчурного предпринимательства. Для расчета интегрального показателя стратегической эффективности предлагается использовать следующую формулу [12]:

$$G_E = \sqrt{S_E \cdot T_E} \cdot E_E \quad (12)$$

где G_E – интегральный показатель стратегической эффективности бизнеса венчурной фирмы;

S_E – суммарный показатель социальной эффективности бизнеса венчурной фирмы;

T_E – суммарный показатель технологической эффективности бизнеса венчурной фирмы;

E_E – суммарный показатель экономической эффективности бизнеса венчурной фирмы.

Таким образом, выше были представлены наиболее важные, по нашему мнению, оценочные показатели, характеризующие эффективность деятельности (функционирования и развития) венчурного предпринимательства в социальном, технологическом и экономическом контексте.

Представленная методика позволяет с одной стороны интегрировано, а с другой стороны дифференцировано анализировать специфику динамических изменений, происходящих во внутренней среде венчурного предпринимательства и транслируемых во внешнюю среду деятельности. Происходящие изменения, которые можно идентифицировать, анализировать и оценивать с использованием представленной методики, могут иметь различные следствия для дальнейшего функционирования и развития субъекта венчурного предпринимательства (отдельно взятой венчурной фирмы).

Интерпретация полученных значений, указанных выше показателей, характеризующих эффективность функционирования и развития венчурного предпринимательства, должна быть вариативной. Мы считаем, что оптимально оценочную шкалу показателей варьировать по ключевым этапам (стадиям) жизненного цикла венчурного предпринимательства. Для этого можно использовать шкалу, представленную на рис. 1.

Данная шкала позволяет оценить стратегическую эффективность, а также отдельные (единичные) показатели функционирования и развития бизнеса с точки зрения оптимального значения для каждого этапа (стадии) жизненного цикла венчурной фирмы. Общеизвестно, что любой венчурный бизнес (венчурное предпринимательство) проходит в своем развитии и эволюционировании несколько ключевых стадий. Прохождение данных стадий принято именовать следующим образом:

- посевную стадию,
- стадию быстрого роста,
- стадию расширения и развития,
- стадию зрелости и диверсификации.

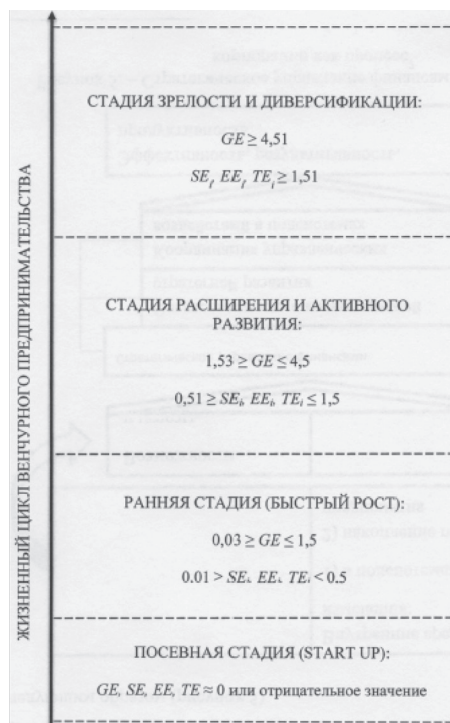


Рис. 1. Визуализация шкалы для оценки эффективности деятельности (функционирования и развития) венчурного предпринимательства [13]

По нашему мнению, в различные стадии жизненного цикла показатели эффективности (единичные, групповые или агрегированные) венчурного предпринимательства могут варьировать следующим образом:

- в посевной стадии (или стадии start up), как правило, осуществляются массированные инвестиции в разработку и создание продукт-ориентированной и или процесс-ориентированной инновации, которая впоследствии станет фактором роста и развития бизнеса венчурного предпринимательства. Поэтому в рамках данной стадии эффектов и доходов от деятельности венчурной фирмы не имеется, следовательно, нормальными можно считать значения показателей эффективности нулевые или отрицательные;
- в стадии раннего роста (быстрого роста) осуществляется вывод продукта или технологии на рынок, а также начинаются активные продажи

продукта или технологии. Однако, при этом уровень затрат на обеспечение функционирования и развития бизнеса венчурного предпринимательства сохраняется на относительно высоком уровне. Следовательно, значение единичных показателей эффективности может варьировать от 0,01 до 0,5 (соответственно интегрированный стратегический показателей эффективности может варьировать от 0,03 до 1,5). Это означает, что венчурная фирма получает определенные выгоды и эффекты от своей деятельности, однако объёмы получаемых выгод не могут покрыть всех понесённых затрат;

- в рамках стадии расширения и активного развития венчурное предпринимательство интенсивно продвигает свой продукт и / или свою технологию на рынке деятельности. В данной стадии затраты на обеспечение функционирования и развития бизнеса венчурного предпринимательства уже несколько ниже, при этом опережающими темпами начинают расти доходы по основной (операционной деятельности). Следовательно, получаемые выгоды уже могут в достаточной мере покрывать понесенные расходы и единичные показатели эффективности варьируют от 0,51 до 1,5 (соответственно, показатель стратегической эффективности варьирует от 1,53 до 4,5);
- в стадии зрелости и диверсификации бизнес венчурного предпринимательства должен показывать наиболее устойчивое развитие, при котором уровень понесенных расходов в значительной (превосходящей) степени покрывается за счет получаемых выгод и эффектов. Соответственно, значение единичных показателей эффективности всегда превышает значение 1,51 (показатель стратегической эффективности всегда превышает значение 4,51).

Таким образом, полученные расчетные значения показателей эффективности бизнеса венчурного предпринимательства, а также в целом функционирования и развития, позволяют определить, во-первых, соответствие достигнутого уровня развития текущей стадии жизненного цикла. И, во-вторых, полученные значения показателей эффективности деятельности венчурного предпринимательства позволяют сразу же выявлять узкие места в рамках функционирования и развития, а, следовательно, принимать необходимые решения, направленные на совершенствование бизнеса (бизнес-модели).

Итак, выше нами была представлена методическая концепция оценки эффективности венчурного предпринимательства (его деятельности, а также функционирования и развития). В рамках представленной методики нами предложен концептуальный оценочный подход, основанный на сопоставлении выгод и затрат, связанных с организацией и ведением бизнеса венчурного предпринимательства.

Методика предполагает расчет совокупности единичных показателей, характеризующих эффективность венчурного предпринимательства в социальном, экономическом и технологическом аспекте, а также расчет интегрированного показателя стратегической эффективности. Это позволяет не только соотнести уровень развития венчурного предпринимательства со стадией его жизненного цикла, но и также выявить основные проблемы функционирования и развития, требующие принятия решений по совершенствованию бизнес-модели (или её отдельных компонент) данной венчурной фирмы.

Решения, направленные на совершенствование бизнес-модели (или её отдельных компонент) фирм, осуществляющих свою деятельность в сфере венчурного предпринимательства могут быть селективными, связанными с реализацией текущих мер, по оптимизации функционалов и подсистем управления (таковые меры используются при достаточно высоких показателях эффективности). Либо меры по совершенствованию бизнес-модели (или её отдельных компонент) венчурной фирмы могут быть системными в том случае, когда эффективность функционирования и развития венчурного предпринимательства весьма низкая.

Необходимо отметить, что активное функционирование и развитие бизнеса венчурного предпринимательства всегда связано с потенциально высокими рисками, что было ранее подчеркнуто в работе неоднократно. При этом, аксиоматично, что в различные стадии жизненного цикла вероятность реализации единичного рискованного события или суммы рискованных событий может кардинальным образом отличаться. Это с одной стороны позволяет своевременно реализовывать меры, направленные на нивелирование или оптимизацию рисков, а с другой стороны понимание сущности рисков венчурного предпринимательства, что позволяет повышать эффективность управления её бизнесом.

Список литературы

1. Бурцев Ю.А. Содержание системы экономической оценки эффективности деятельности субъектов предпринимательства // Вестник Академии. 2011. № 2. С. 35–38.
2. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Экономико-юридический журнал «Бизнес в законе». 2012. № 3. С. 191–194.
3. Шигапова З.Ф. Методы оценки конкурентоспособности предприятий // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. 2008. № 2. С. 3.

4. Шлычков В.В., Нестулаева Д.Р. Современные концепции оценки эффективности управления промышленным предприятием // Вестник Казанского государственного энергетического университета. 2009. № 2 (2). С. 41–50.
5. Stern J.M., Shiely J.S., Ross I. The EVA challenge: implementing value-added change in an organization. John Wiley & Sons, Inc., 2001.
6. Панченко Е.А. Венчурное предпринимательство в современных российских условиях: особенности развития // Современные технологии управления. 2012. № 24 (24). С. 60–63.
7. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Современное российское предпринимательство. Роль малого и среднего предпринимательства в экономике страны // Креативная экономика. 2008. № 5(17). С. 83–90.
8. 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.
9. Бараненко С.П., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Основы предпринимательства: учебно-методический комплекс (высшее образование). М., 2010. 191 с.
10. 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. 2014. Vol. 11, No.2. P. 189–194.

CONCEPTS OF EFFICIENCY OF VENTURE BUSINESS

Annotation. *In the economic history of the venture business was referred to the second half of the twentieth century. The country of origin of this form of business is called the United States, although it is likely that similar problems are solved and the European Enterprise and Entrepreneurship certain Asian countries have demonstrated «economic miracle» (for example, Japan and South Korea). It is believed that the main reason for the emergence of venture predprinimatelstva- is scientific and technological progress, that is a consequence of the venture business development of fundamental and applied sciences. On the one hand, it is true, but on the other hand we should not forget that the scientific and technological progression can be seen as a funnel knowledge.*

Results. *It was found that the venture business should be considered as the highest evolutionary form of organization and business (economic activity) based on the production and commercialization of science-intensive high-tech solutions through the use of investment resources in the form of venture capital. At the same time, and entrepreneur and venture investor can not be sure that developed the idea (project or decision) would be potentially commercially successful and popular target market, the basic and appropriate form of investment is the participation of investors in the capital of the newly established venture capital firms (economic entity).*

Keywords: *venture business, efficiency, coefficient, venture enterprises.*

A. V. Busygina,
applicant, Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

В. С. Михель¹

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Аннотация. *С началом рыночных реформ и переходом от административно-командной экономики к экономике, основанной на конкуренции, в России стал формироваться новый вид хозяйствующих субъектов — корпоративных структур. Появление таких структур в российской экономике, их становление и устойчивое развитие, безусловно, важнейший тренд. Возникающие ошибки в деятельности корпоративных структур являются закономерным и вполне объяснимым следствием несовершенства и неэффективности используемых механизмов управления ими. Умение корпоративных структур быть открытыми для изменений, т.е. способность оптимизировать и трансформировать свою деятельность в соответствии с требованиями времени, важнейшее условие, которое можно рассматривать как стратегическую гибкость, которая должна составлять основу современных механизмов управления функционированием и развитием этих хозяйствующих субъектов. В статье изложены основные теоретико-методологические аспекты современных взглядов на стратегическое управление в корпоративных структурах, осуществляющих свою деятельность в национальной экономике.*

Ключевые слова: *стратегическое управление финансами, корпорация, конкуренция, устойчивое развитие.*

Концепция устойчивого развития систем, и, в первую очередь, социально-экономических, берет свое начало в 1970-х гг. в парадигме экологизации научных знаний. В настоящее время устойчивость развития рассматривается как макроэкономический и мировой социально-экономический показатель, который включал изначально три основных компоненты оценивания: социальную; собственно экономическую; экологическую. Несколько позже в концепцию национального и мирового устойчивого развития была включена институциональная компонента.

Таким образом, устойчивость национальных и мировой социально-экономических систем оценивается через социальную, экономическую,

¹ **Михель Василий Сергеевич**, к.э.н., докторант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

экологическую, институциональную устойчивость. На основе данных компонент формируются соответствующие индикаторы устойчивого национального (мирового) развития. В частности, Комиссия ООН по устойчивому развитию определяет следующий состав индикаторов:

- 1) индикаторы социальных аспектов устойчивого развития (основной из них ИРЧП – индекс развития человеческого потенциала);
- 2) индикаторы экономических аспектов устойчивого развития (основной из них ВВП, в том числе взвешенный по паритету покупательской способности);
- 3) индикаторы экологических аспектов устойчивого развития (включая характеристики воды, суши, атмосферы, других природных ресурсов, а также отходов);
- 4) индикаторы институциональных аспектов устойчивого развития (программирование и планирование политики, научные разработки, международные правовые инструменты, информационное обеспечение, усиление роли основных групп населения).

Необходимо отметить, что термин «устойчивое развитие» применительно к любым системам, в том числе социально-экономическим макро- и микро-уровня, обладает определенной логической противоречивостью. Устойчивость с физической и философской точки зрения предполагает достижение равновесия, в то время как развитие возможно лишь в том случае, когда система выходит из равновесия. Поэтому в концепции устойчивого развития ООН данная дефиниция определена как «... развитие с учетом потребностей нынешних поколений, без угрозы удовлетворению нужд грядущих поколений...» (1, с. 15–22).

Фактически представленная концепция означает, что на микро- и макро-экономическом уровне имеются пределы роста, за которыми последует абсолютно неконтролируемое развитие, которое может привести к энтропии социально-экономической системы. Речь идет о рационализации использования ресурсов, необходимых для социального и экономического воспроизводства, рационализации потребления, рационализации антропогенной нагрузки на окружающую среду. Как абсолютно верно указывает О.В. Васильев, современные социально-экономические системы с рыночным механизмом хозяйствования имеют ряд существенных изъянов (2, с. 26–35) и первый из них – нерациональность использования ресурсов в условиях их ограниченности. Таким образом, как на макро-экономическом, так и на микроэкономическом уровне реализация концепции устойчивого развития – есть условие сохранения и адекватного роста социально-экономических систем.

На микроэкономическом уровне для характеристики качества и результативности развития корпоративных структур используется дефиниция «устойчивый рост». И в данном случае определяющим также будет понятие устойчивости. С одной стороны с точки зрения системного анализа устойчивость можно рассматривать как некую регулярную повторяемость [в неизменном виде], неустойчивость при этом возникает спорадически и может не повториться. (3, с. 13)

Здесь мы приходим к очередному противоречию – если устойчивость есть повторяемость в неизменном виде, тогда в чем же будет выражаться рост промышленной корпорации (в рассматриваемой нами тематике в первую очередь нам будет интересен финансово-экономический рост промышленной корпорации). Л.И. Абалкин, исследуя аспект устойчивости роста национальной экономики, указал, что он обеспечивается за счет способности национальной социально-экономической системы к обеспечению собственной безопасности, стабильности, а также способности к обеспечению обновления и самосовершенствования (4, с. 5–12).

Аналогичную трактовку устойчивого роста, но уже применительно к корпоративным структурам, дает А.М. Чуйкин в аспекте формирования их стратегического потенциала и конкурентоспособности, как основы указанного роста. Рассматривая совокупность различных комбинаций и методологических подходов к определению потенциала корпоративной структуры, А.М. Чуйкин приходит к выводу, что сохранение конкурентоспособности такой структуры возможно при обладании ею стратегическим потенциалом, под которым стоит понимать «... комплекс способностей, компетенций и ресурсов, позволяющих организации разрабатывать, реализовывать и обновлять конкурентоспособную бизнес-модель ...» (5, с. 17–28).

Исходя из выше сказанного, мы можем определить, что устойчивый рост – это позитивные социально-экономические изменения в развитии промышленной корпорации, которые характеризуются систематическим (регулярным) приращением показателей в пределах установленного максимума, но не ниже допустимого минимума, что соответствует модели рационального использования ресурсов для создания продукта, удовлетворяющего рациональный потребительский спрос.

Итак, устойчивый рост промышленной корпорации, в том числе в финансовом аспекте, рассматривается как способность к регулярному обновлению бизнес-модели, при котором сохраняются и эволюционируют все ранее накопленные положительные качества и характеристики развития, то есть устойчивый рост промышленной корпорации детерминиро-

ван средовыми факторами и условиями. В свою очередь неустойчивость или неустойчивый рост, по мнению И. Пригожина, можно рассматривать как «... неподдающийся детерминистскому анализу результат флуктуации точки бифуркации в развитии системы...» [6, с. 46–52].

Речь идет о том, что каждая социально-экономическая система в своем развитии проходит несколько этапов, которые характеризуются сменой двух состояний (с точки зрения социальной философии синергетики): хаоса и порядка. Соответственно хаос мы рассматриваем, как утрату устойчивости роста и порядок – как обретение устойчивости роста.

Социально-экономическая система регулярно подходит в своем развитии к моменту выбора (бифуркации), который в дальнейшем определит качество нового порядка, а значит и качество устойчивости роста промышленной корпорации. Но если в момент выбора возникают дополнительные колебания (флуктуации), как правило, в средовых характеристиках функционирования социально-экономической системы, которые способны оказать влияние на выбор пути дальнейшего развития, то возникает состояние неустойчивости социально-экономической системы. По мнению И. Пригожина «... в первоначальный период такой ситуации неустойчивость локализована в малой части системы, затем распространяется, и, в конце концов, приводит к качественным изменениям в целом...» [6, с. 46–52].

Поскольку финансы промышленной корпорации являются основной её успешного функционирования, но в то же время потоки финансовых ресурсов характеризуются регулярной или аperiodической сменой стабильности и нестабильности, соответственно мы можем предположить, что локализация тенденций к утрате устойчивости роста промышленной корпорации происходит именно в части неэффективно организованного управления финансами. Основываясь на этом, можно сделать вывод, что эффективно организованное финансовое управление в промышленной корпорации – есть одно из условий устойчивого её роста.

Согласно исследованиям, проведенным Е.Т. Гайдаром, можно выделить, как минимум три формы устойчивости роста и развития социально-экономических систем [7]. По отношению к промышленным корпорациям эти формы устойчивости можно интерпретировать следующим образом:

- 1) оптимальная устойчивость или сбалансированный экономический рост, когда состояние корпорации, как уже говорилось выше, характеризуется неизменным позитивным приращением социально-экономических показателей в заданном диапазоне роста;
- 2) перманентная устойчивость или несбалансированный экономи-

ческий рост, когда состояние корпорации характеризуется эпизодическим (апериодическим) позитивным приращением социально-экономических показателей, такое приращение не является результатом управленческих усилий, но в первую очередь является результатом изменения рыночной конъюнктуры;

- 3) гиперустойчивость или отсутствие экономического роста, в данном случае промышленная корпорация не развивается, не может адаптироваться к изменениям или активно внедрять изменения для достижения позитивных приращений социально-экономических показателей, получаемые результаты – есть лишь текущая (краткосрочная) инерция рынка.

Здесь мы можем заключить, что устойчивый рост промышленной корпорации с одной стороны, обеспечивается наличием эффективного управления финансовой сферой, с другой стороны способностью самой корпорации принимать изменения, а также создавать их и проводить во внешнюю среду. В данном случае, речь идет об использовании новаций в области управления финансами и тогда, согласно представлениям М.В. Глазырина, устойчивый рост будет основываться на специфической модели корпоративного управления, которая в свою очередь будет характеризоваться целостностью, вариативностью, приоритета экономической безопасности и недопущения кризисов [8, с. 77].

Мы считаем необходимым дополнить, что модель корпоративного управления в целом, и управления финансами промышленной корпорации в частности, при условии её открытости к изменениям, должна характеризоваться способностью к саморазвитию, а также к самоорганизации после смены состояний хаоса и порядка (устойчивости и неустойчивости).

Основываясь на всем выше сказанном, можно сделать вывод, что устойчивый рост промышленной корпорации зависит от качества, эффективности и результативности управления финансами, при этом финансовые потоки образуются за счет способности промышленной корпорации создавать и реализовывать продукт, пользующийся потребительским спросом. Однако потребительский спрос характеризуется спонтанными и прогнозируемыми изменениями. Следовательно, с точки зрения стратегических функций управления, которые были рассмотрены в предыдущем разделе данного исследования, одним из важнейших условий обеспечения устойчивого роста промышленной корпорации является предвидение изменений в потребительском спросе и возможность оказывать на него влияние.

Это в свою очередь позволяет гарантировать относительную стабильность в получении экономических выгод (доходов по операционной дея-

тельности), то есть образует поток превалирующий входящих финансовых ресурсов, который обеспечивает покрытие понесенных расходов и затрат и получение прибыли.

Это основной экономический постулат функционирования любого предприятия, и, в частности, основываясь на этом постулате, Н.Н. Миронова указывает, что «... устойчивость предприятия зависит, прежде всего от себестоимости произведенной продукции, её сбыта, цены продажи, общего времени на её реализацию...» [9, с. 233–237], что, при прочих равных условиях, позволяет предприятию наращивать уровень доходности и прибыльности.

В данном случае Н.Н. Миронова сводит обеспечение устойчивости роста к ускорению операционного цикла (или цикла конверсии денежных средств – *cash conversion cycle*) промышленной корпорации. Но специфика промышленного производства такова, что ускорение операционного цикла традиционными способами (ускорение оборота запасов, ускорение оборота кредиторской и дебиторской задолженности) практически невозможна, поскольку в промышленном производстве основная часть операционного цикла представлена технологическим циклом (или циклом незавершенного производства). Это в свою очередь означает, что необходимо вносить изменения в производственный процесс с целью его интенсификации или роста продуктивности, то есть увеличивать инвестиции финансовых ресурсов во внеоборотные активы, а, значит, увеличивать капиталоемкость деятельности промышленной корпорации.

И, кроме этого, увеличение объемов производства может противоречить рационализации потребления, то есть оказывать давление на рынок, что в конечном итоге приведет к необходимости стимулировать спрос как не ценовыми, так и ценовыми методами. Фактически вместо роста доходности и прибыльности в данном случае стоит ожидать снижения этих показателей.

По мнению И.Я. Лукасевича еще одним ограничением для ускорения оборачиваемости операционного цикла является необходимость поддержания достаточного (оптимального или требуемого) запаса объемов материальных и сырьевых ресурсов с целью обеспечения бесперебойности производства и продаж [10, с. 167].

Следовательно, резервы сокращения операционного цикла необходимо искать в ускорении оборота дебиторской задолженности при оптимизации оборота кредиторской задолженности (сохранении его на прежнем уровне, либо путем рационального увеличения), т.е. в сокращении финансового цикла. Сбалансированность управления кредиторской и

дебиторской задолженностью – сокращение финансового цикла, и, как следствие операционного цикла, можно рассматривать в качестве одного из критериев эффективности управления финансами промышленной корпорации в целях обеспечения её устойчивого роста.

Говоря об устойчивом росте промышленных корпораций нельзя не упомянуть об условиях и факторах такого роста, которые формируются во внешней и внутренней среде корпоративной структуры. В частности, Н.Н. Миронова указывает, что для обеспечения устойчивого развития и роста промышленного предприятия необходимо наличие четырех групп факторов [11, с. 233–237]:

- 1) ресурсные (в том числе финансовые);
- 2) социально-экономические;
- 3) организационно-управленческие;
- 4) политико-правовые.

Обладание всеми указанными факторами формирует потенциал предприятия к обеспечению устойчивого экономического роста.

Но при этом абсолютно не учитываются границы экономического роста предприятия, и зависимость между мерой роста и такими аспектами управления финансами, как: финансовая, инвестиционная, налоговая, учетная и прочие политики, которые определяют зависимость между прибылью, объемом инвестиций, дивидендов, леввериджем и иными финансовыми показателями. В частности, как указывает М.А. Лимитовский, применение финансово-экономических политик, имеющих определенный тип и вид, может быть несовместимо с желаемыми темпами устойчивого роста [12, с. 35–46].

Концепция устойчивого роста в финансовом аспекте, по мнению Дж.Р. Де Вита и М. Хейла, позволяет прогнозировать будущее финансовое состояние корпорации, тестировать степень надежности прогнозов относительно ее роста и находить наиболее значимые детерминанты создания [экономической] ценности [13].

Под детерминантами, в том числе в ракурсе стратегического управления финансами промышленных корпораций, как правило, понимаются события, процессы (факторы или элементы), обуславливающие то или иное явление. Учитывая, что детерминант создания экономической ценности промышленной корпорации с точки зрения эффективного управления финансами может быть множество, соответственно встает вопрос их инвариантного определения. И в данном случае мнения исследователей значительно расходятся.

Так, например, в ранее упомянутых работах Дж.Р. Де Вита и М. Хейла рост корпорации детерминирован преимущественно социальной составляющей и основной показатель устойчивости роста в данном случае – изменение численности сотрудников за определенный анализируемый период. Этот же аспект можно встретить в работах П. Героски и К. Гатлера [14, с. 597–620].

Напротив, в исследованиях, проведенных Т. Стюартом [15, с. 791–811], М. Хендриком и др. [16, с. 455–472] наряду с социальной детерминантой устойчивости роста корпорации приоритет отдается финансовой составляющей – выручке от реализации продукции. В работах С. Берри [17, с. 371–384] и Дж. Виттингтона [18, с. 15–26] детерминирующим фактором признается инвестиционная активность корпорации и её способность генерировать прибыль, что оценивается через показатели стоимости соответственно совокупных и чистых активов.

С точки зрения Дж. Ван Хорна [19, с. 365] (и с ним согласны А.М. Лимитовский Е.Н. Лобанова, В.П. Паламарчук, В.Б. Минасян [20]) детерминантами устойчивого роста корпорации необходимо считать совокупность управленческих усилий по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Данная совокупность управленческих усилий с точки зрения эффективности и результативности может быть рассмотрена через четыре основных коэффициентных показателя:

- 1) оборачиваемость активов;
- 2) рентабельность продаж;
- 3) финансовый леверидж;
- 4) коэффициент накопления.

И тогда в первом простом приближении темпы устойчивого роста корпорации можно уравнивать с темпами прироста прибыли, дивидендов, активов и собственного капитала. Но для такого упрощенного представления показателей устойчивости роста промышленной корпорации важно, чтобы детерминанты роста не подвергались изменениям, т.е. должна сохраняться неизменность операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Но в данном случае очевидно, что при каждом последующем измерении и оценке темпов устойчивого роста полученные результирующие показатели будут существенным образом отклоняться от заданных (плановых) и будут слабо коррелировать (либо не коррелировать вообще) с ретроспективными показателями темпов устойчивого роста промышленной корпорации.

Итак, поскольку, в современных турбулентных условиях развития рынка невозможно сохранять неизменность в управлении указанными видами дея-

тельности промышленной корпорации, а также весьма сложно обеспечить полную релевантность и сопоставимость данных, то соответственно более правильным будет говорить об индикаторе устойчивого роста.

И в этом плане С. Росс, Р. Вестрефилд и Б. Джордан предлагают использовать два агрегированных показателя: рентабельность собственного капитала, скорректированная на коэффициент накопления [21].

Показатели рентабельности продаж и оборачиваемости активов обычно характеризуют операционную политику промышленной корпорации, финансовый леверидж и норма накопления в свою очередь характеризуют финансовую политику.

Также указанные показатели дают информацию об эффективности реализации политик, в том случае, если имеются данные позитивного приращения анализируемых и оцениваемых в модели устойчивого роста показателей. Стоит отметить, что на практике, как правило, для расчета показателей темпа устойчивого роста используются данные официальной финансовой отчетности, но полная релевантность и объективность таковой отчетности в то же время всегда ставится под сомнение.

Поэтому, необходимо согласиться с мнением И.В. Ивашковской и Е.Л. Животовой, что наиболее точным и одновременно наименее подверженным искажениям стратегическим показателем развития промышленной корпорации будет выручка от продаж [22, с. 3–29].

Но с другой стороны, текущее состояние и перспективы развития промышленной корпорации нельзя оценивать только через уровень выручки. В частности, в исследованиях С. Волтерса и др. [23, с. 171–181] показано, что текущий темп роста компании зависит, с одной стороны, от исторических результатов деятельности, а с другой стороны – от ожидаемых показателей доходности капитала компании и будущих отраслевых шоков (кардинальных изменений).

Поэтому, основываясь на том, что используемые измерители детерминант устойчивого роста не всегда являются достоверными и в полной мере отражающими стратегическое положение корпоративных структур с точки зрения управления финансами, И.В. Ивашковская и Е.Л. Животова предлагают собственную концепцию оценки устойчивого роста. По мнению И.В. Ивашковской и Е.Л. Животовой, темпы устойчивого роста корпоративных структур обусловлены, с одной стороны, темпами роста выручки, и с другой стороны – темпами роста рыночной стоимости компании. Тогда базовая матрица качества устойчивого роста будет иметь следующий вид (рис. 1).

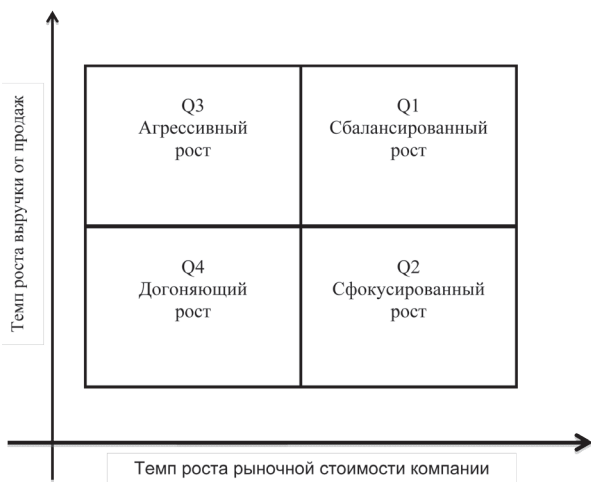


Рис. 1. Базовая матрица для оценки качества устойчивого роста промышленной корпорации [22, с. 3–29]

В представленной модели темпы роста выручки трактуются как стратегический эффект, а темпы роста рыночной стоимости корпоративной структуры – как финансовый эффект устойчивого роста. Этим двум показателям соответствует четыре возможных типа устойчивого роста:

- 1) сбалансированный рост (квадрант Q1);
- 2) сфокусированный рост (квадрант Q2);
- 3) агрессивный рост (квадрант Q3);
- 4) догоняющий рост (квадрант Q4).

Согласно авторскому представлению, корпоративные структуры, ориентированные на тип устойчивого роста, соответствующий квадранту Q1, показывают эталон качества роста, темпы роста выручки и темпы роста стоимости промышленной корпорации сбалансированы. Это говорит о том, что все ресурсы, в том числе и финансовые, используются эффективно, непроизводительных потерь ресурсов не имеется, стратегическое управление промышленной корпорацией является социально ответственным.

Корпоративные структуры, которые развиваются в соответствии с типом устойчивого роста, соответствующим квадранту Q2, фокусируются в первую очередь на росте прибыли. Это значит, что корпоративная структура осуществляет производство и сбыт продукта, но эффективно-

сти добивается за счет сокращения расходов, то есть в данном случае преобладающим будет финансовый эффект в противовес стратегическому эффекту устойчивого роста.

Напротив, корпоративные структуры, тип роста которых соответствует квадранту Q3, нацелены на агрессивное расширение масштабов бизнеса без увеличения его рыночной стоимости. В данном случае преобладающим будет стратегический эффект в противовес финансовому эффекту устойчивого роста.

И последний тип устойчивого роста корпоративных структур – это догоняющий рост, соответствующий положению на матрице в квадранте Q4. В данном случае промышленная корпорация не имеет четко выраженной финансовой или стратегической цели, и ее положение в большей степени характеризуется стремлением сохранить статус-кво в текущем периоде и изыскать резервы роста для будущих периодов.

На практике, как правило, положение корпоративных структур на базовой матрице, классифицирующей тип устойчивого роста, за ряд лет может существенно изменяться, что обуславливает зигзагообразный характер индивидуального темпа устойчивого роста отдельно взятой промышленной корпорации. Как указывают в своих исследованиях И.В. Ивашковская и Е.Л. Животова, зигзагообразный характер тренда роста промышленной корпорации или траектории перемещения по квадрантам матрицы, обусловлено наличием противоречий роста [22, с. 3–29].

Противоречия роста, или, иными словами, готовность и способность корпоративной структуры достигать заявленных темпов роста при существующем объективном ресурсном ограничении и используемых инструментах управления, проявляются в двух основных формах: ловушка прибыли и вклад возможностей роста.

Ловушка прибыли характерна для корпоративных структур, тип роста которых соответствует квадранту Q2. Основные проявления ловушки прибыли состоят в том, что рост, сфокусированный на финансовом эффекте, требует постоянного контроля и регулярного сокращения расходов и затрат, что, несомненно, влияет на достаточность финансирования инвестиций и ограничивает будущий рост продаж. Таким образом, в краткосрочном периоде тип роста сфокусированный на прибыли дает возможность увеличивать или максимизировать стоимость промышленной корпорации. Но в долгосрочном периоде, за счет того, что отсутствуют условия для расширения базы продаж, то есть увеличения стратегического эффекта, тип роста корпоративной структуры, минуя квадрант Q3, начинает соответствовать квадранту Q4 и характеризуется как догоняющий рост.

Вторая форма противоречий роста связана с вкладом возможностей роста (Value of Future Growth Opportunities – VFGO). Вклад возможностей роста отражает непрерывность инвестиционного процесса в будущем и в целом ориентирован на сохранение интересов инвесторов, то есть на формирование будущих инвестиционных возможностей и потоков финансовых ресурсов, обусловленных этими возможностями. Это формирует будущую стоимость компании. В то время как текущую стоимость компании формирует эффективность эксплуатации уже имеющихся у корпоративной структуры активов.

С одной стороны, корпоративная структура должна обладать возможностями роста, но с другой стороны эти возможности формируются текущими способностями корпоративной структуры эффективно использовать имеющиеся у нее активы. На основании вышесказанного, можно заключить, что качество роста зависит от способности промышленной корпорации трансформировать рост объемов продаж в потоки денежных средств, в достаточной мере покрывающие инвестиционные риски и удовлетворяющие ожиданиям инвесторов.

Таким образом, мы можем резюмировать, что условия для обеспечения устойчивого роста промышленной корпорации за счет результативного стратегического управления финансами исходят из следующих концептуальных положений:

- во-первых, устойчивость роста должна характеризоваться качеством, то есть соответствовать в идеале квадранту Q1 (сбалансированный рост);
- во-вторых, устойчивость роста должна быть обеспечивать баланс между будущей и текущей стоимостью корпоративной структуры;
- в-третьих, устойчивость корпоративной структуры должна быть сбалансирована в аспекте преемственности текущего и долгосрочного развития.

Указанные три тезиса в аспекте обеспечения качественного устойчивого роста промышленной корпорации, посредством эффективного и результативного управления финансами, позволяет данной промышленной корпорации формировать прямую траекторию роста. Наличие зигзагообразной траектории устойчивого роста, по меньшей мере, свидетельствует об упущенных выгодах, в стратегическом же аспекте – об отсутствии когерентности стратегического корпоративного управления и стратегического управления финансами. На данном этапе мы можем сделать следующий вывод: устойчивый рост промышленной корпорации формируются за счет некоторого множества факторов и условий, но де-

терминирован, в том числе эффективностью и результативностью стратегического управления финансами.

Список литературы

1. Байбаков Э.И., Журба А.О., Филиппова Е.А. Показатели устойчивого развития, их функции и опыт применения // Экологический консалтинг. 2011. № 3 (43). С. 15–22.
2. Васильев О.В. Особенности формирования и развития социально-экономических систем // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 27 (208). Экономика. Вып. 29. С. 26–35.
3. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 5–12.
4. Чуйкин А.М. Методологические основы исследования стратегического потенциала организаций // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2011. № 3. С. 17–28.
5. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. 1991. № 6. С. 46–52.
6. Гайдар Е.Т. Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России. М., 1998.
7. Миронова Н.Н. Сущность и факторы устойчивого развития экономики промышленных предприятий // Бизнес в законе. 2008. № 3. С. 233–237.
8. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. М.: Эксмо, 2010. С. 167.
9. Лимитовский М.А. Устойчивый рост компании и эффекты леввериджа // Российский журнал менеджмента. 2010. № 2 (8). С. 35–46.
10. The Social Clause and Sustainable Development // Sustainable Development and Trade Issues ICTSD. 2011. Resource Paper № 1.
11. Geroski P., Gugler K. Corporate growth convergence in Europe // Oxford Economic Papers. 2004. Vol. 56 (4). P. 597–620.
12. Stuart T.E. Interorganizational Alliances and the Performance of Firms: A Study of Growth and Innovation Rates in a High-Technology Industry // Strategic Management Journal. 2000. Vol. 21, № 8. P. 791–811.
13. Brush T.H., Bromiley P., Hendrickx M. The Free Cash Flow Hypothesis for Sales Growth and Firm Performance // Strategic Management Journal. 2000. Vol. 21, № 4. P. 455–472.
14. Berry C.H. Corporate Growth and Diversification // Journal of Law & Economics. 1980. Vol. 14 (2). P. 371–384.
15. Whittington G. The Size and Growth of Firms // Review of Economic Studies. 1975. Vol. 42 (1). P. 15–26.
16. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 365.

17. *Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Egorushkin A.P.* Innovative environment forming as the most important condition of implementation of efficient innovations in the industrial entrepreneurship sphere // *European Researcher*. 2012. Vol. (33), № 11-1. P. 1868–1872.
18. *Бараненко С.П., Шеметов В.В.* Стратегическая устойчивость предприятия. М.: Центрполиграф, РАП, 2004.
19. *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*. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
20. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие)*. 2014. № 19. С. 4–17.

ENSURING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CORPORATION ON THE BASIS OF STRATEGIC MANAGEMENT OF FINANCE

Annotation. *Since the beginning of market reforms and the transition from a command economy to one based on competition in Russia began to take shape a new kind of economic entities – corporate structures. The emergence of such structures in the Russian economy, their growth and sustainable development, of course, the most important trend. Any errors that occur in the activities of corporate structures is quite understandable and logical consequence of the imperfection and inefficiency of the mechanisms used to manage them. The ability of corporate structures to be open to change, ie, the ability to optimize and transform their activities in compliance with the requirements of the time, the most important condition, which can be seen as strategic flexibility, which should form the basis of modern management mechanisms functioning and development of these businesses. The article describes the main theoretical and methodological aspects of the current views on strategic management in corporate structures that operate in the national economy.*

Keywords: *strategic management of the finance, corporation, competition, sustainable development.*

V. S. Michel,
Phd., applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

А. С. Сенин¹

СУЩНОСТЬ И МЕТОДОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Предмет / тема. Современный этап экономического развития РФ делает актуальным вопрос анализа финансового состояния предприятий и организаций. Это связано с большой долей убыточных предприятий в РФ, а также низкими показателями их ликвидности и автономии. Учитывая, что от финансового состояния предприятия во многом зависит успех его деятельности, анализу финансового состояния предприятия уделяется много внимания. Залог выживаемости и основа стабильного положения предприятий и организаций в условиях рыночной экономики — это финансовая устойчивость. Финансово устойчивое предприятие способно свободно манипулировать денежными средствами, обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции путем эффективного их использования, а также минимизировать затраты на его расширение и обновление. Цель финансового анализа заключается в оценке финансового состояния предприятия и разработке мероприятий по его улучшению.

Цель / задачи. Цель данной работы заключается в исследовании теоретико-методологических основ анализа финансового состояния предприятия: определения цели и этапов оценки финансового состояния, обзоре существующих методик анализа финансового состояния, а также в выявлении основных путей улучшения финансового состояния предприятия.

Методология. Методической основой данной статьи явились правовой, сравнительный и статистический методы анализа.

Результаты. В рамках изложения представленной статьи авторами были рассмотрены сущность, цели и этапы оценки финансового состояния, рассмотрены основные методы финансового анализа.

Выводы / значимость. Практическое значение данной работы заключается в определении дефиниции понятия финансовое состояние, проведении критического обзора основных методик финансового анализа, а также в исследовании финансового состояния отечественных предприятий и разработке путей его стабилизации.

Ключевые слова: финансовый анализ предприятия, финансовая устойчивость, эффективная система планирования и прогнозирования.

¹ Сенин Александр Сергеевич, д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХ иГС), Россия (119571, Москва, проспект Вернадского, 82, строение 1), senin@anx.ru

Финансовое состояние – важнейшая характеристика деятельности организации, которая с развитием рыночных отношений в обществе принимает все более сложную форму и сущность, что делает актуальным рассмотрение различных позиций трактовки экономической категории «финансовое состояние» и разработку единого методологического подхода к определению. Методика анализа и оценки финансового состояния организации во многом зависит от правильного понимания внутреннего содержания и сущности финансового состояния. Оценка финансового состояния субъекта хозяйствования является важной составной частью для формирования эффективной финансовой политики компании, как в краткосрочном периоде, так и на долгосрочную перспективу.

Для того чтобы более полно осветить сущность финансового состояния организации следует дать как можно полное представление о финансовом состоянии.

Анализ научной литературы по данной проблеме позволил выделить подходы к определению финансового состояния, представленные в табл. 1.

Сравнение определений этого понятия разными авторами и их критическая оценка дает основания сделать вывод, что финансовое состояние коммерческой организации объективно формируется в системе внешних и внутренних финансовых отношений организации и его следует рассматривать как финансовую состоятельность организации.

Обобщая различные трактовки, можно сформулировать следующее определение: финансовое состояние – это экономическая категория, характеризующая размещение, собственность и использование финансовых ресурсов, а также их достаточность в каждый момент времени.

Оценка финансового состояния позволяет выявить недостатки финансовой политики компании, принять соответствующие меры по своевременному устранению этих недостатков, найти резервы улучшения финансового состояния и платежеспособности компании и выработать рекомендации, направленные на улучшение финансового состояния компании через совершенствование финансовой политики компании. Благодаря грамотно проведенному финансовому анализу деятельности компании можно скорректировать налоговую политику, учетную политику, кредитную политику, изменить дивидендную политику в целях улучшения инвестиционной привлекательности компании. Значение и роль финансового анализа трудно переоценить, так как именно он является той базой, на которой строится разработка эффективной финансовой политики компании.

Таблица 1

Подходы к определению «финансовое состояние организации» [16]

Автор	Подходы к определению
В.И. Иващенко [8, с .9]	результат финансовой деятельности. Он характеризуется размерами средств организаций, их размещением и источниками поступления. Из этого выражения не понятно, почему финансовое состояние организации является результатом лишь его финансовой деятельности, почему он не является результатом также операционной и инвестиционной деятельности, не учитываются качественные характеристики понятия.
О.В.Грищенко [5]	способность коммерческой организации финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью, что раскрывает экономическую сущность данного понятия только через одну его характеристику – устойчивость.
Н.П. Любушин [12]	способность организации финансировать свою деятельность. В рамках данного определения финансовое состояние характеризуется обеспеченностью организации финансовыми ресурсами, которые нужны для нормальной его деятельности, что также не раскрывает полностью экономическую сущность этого понятия.
Е.А. Маркьян, Г.П. Герасименко [13]	совокупность показателей, отражающих его способность погасить свои долговые обязательства. Такое определение не раскрывает экономическую сущность этого понятия, а лишь указывает на одну из его характеристик – соответствующий уровень показателя ликвидности.
А.И. Ковалев, В.П. Привалов [10]	совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Следует заметить, что финансовое состояние организации – это совокупность показателей, с их помощью оно только количественно измеряется.
Г.В. Савицкая [15]	финансовое состояние определяется как некая экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность организации к саморазвитию на фиксированный промежуток времени.

Результаты проведения комплексной оценки финансового состояния предприятия должны позволить практически в реальном масштабе времени принимать решения по устранению отрицательного воздействия как внешних, так и внутренних факторов. Именно с помощью систематического и регулярного финансово-экономического анализа можно перейти к разработке эффективной системы планирования и прогнози-

рования, рейтинговой оценке финансового состояния и инвестиционной привлекательности компании, что является ключевой основой антикризисного управления [1].

Таким образом, можно сказать, что оценка финансового состояния является одним из главных инструментов построения и оценки финансовой политики компании, выявления тенденций, измерения пропорций, планирования, прогнозирования, определения ключевых факторов деятельности компании, исчисления их влияния на результат, выявления неиспользованных резервов [11]. Одна из важнейших характеристик финансового состояния – финансовая устойчивость предприятия, которая во многом определяет и стабильность его деятельности. Цель оценки финансового состояния – оценка финансовых параметров деятельности организации [4]. Качество проводимого финансового анализа зависит от применяемой компанией методики, достоверности данных ее бухгалтерской отчетности, а также от компетентности лиц, ответственных за принятие управленческих решений в области финансовой политики.

Методики проведения оценки финансового состояния в трактовке разных ученых имеют некоторые отличия, связанные как с последовательностью проведения анализа, методикой расчета коэффициентов, так и с особенностями рассмотрением отдельных форм финансовой отчетности. Так, Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова предлагают последовательное рассмотрение содержания всех форм отчетности и учет влияния инфляции на данные [6, с. 118]. В трудах коллектива ученых под ред. О.В. Ефимовой [2] основное внимание уделено анализу бухгалтерского баланса, финансового состояния предприятия и возможностей его банкротства, что также характерно для учебных изданий В.В. Ковалева [9].

Все используемые методики основаны на анализе данных официальных документов бухгалтерской отчетности и констатируют результаты деятельности организации, по которым управленческие решения могут приниматься с некоторыми опозданиями. Однако для информационно-аналитического обеспечения процессов принятия управленческих решений в течение всего отчетного периода руководителю необходима своевременная группировка и интерпретация взаимосвязанных финансовых показателей.

Пути повышения платежеспособности и улучшения финансового состояния необходимо искать многим отечественным предприятиям, так как анализ официальных данных указывает, что оно далеко от идеального. На основе официальных статистических данных рассмотрим финансовое состояние отечественных предприятий.

Динамика финансового результата организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации в 2000–2013 гг. представлена в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика финансового результата организаций
(без субъектов малого предпринимательства)
по Российской Федерации в 2000–2013 гг. [14]**

Год	Сальдо прибылей и убытков	В % к соот- ветствующе- му периоду предыдущего года	Сумма прибыли	Удельный вес при- быльных организа- ций, %	Сумма убытка	Удель- ный вес убыточных организа- ций, %
2000	1191	164,6	1361	60,2	170	39,8
2001	1141	95,9	1358	62,1	217	37,9
2002	923	80,9	1273	56,5	350	43,5
2003	1456	157,7	1816	57,0	360	43,0
2004	2485	170,7	2778	61,9	293	38,1
2005	3226	129,8	3674	63,6	448	36,4
2006	5722	177,4	6085	67,5	363	32,5
2007	6041	105,6	6412	74,5	371	25,5
2008	3801	69,1	5354	71,7	1553	28,3
2009	4432	124,1	5852	68,0	1420	32,0
2010	6331	144,1	7353	70,1	1022	29,9
2011	7140	114,2	8794	70,0	1654	30,0
2012	7824	110,8	9213	70,9	1389	29,1
2013	6542	83,61	8440	73,2	1898	26,8

Из табл. 2 видно, что удельный вес прибыльных предприятий в течение 2000–2013 гг. увеличился с 60,2 до 73,2 %, а удельный вес убыточных предприятий – сократился с 39,8% до 26,8 %.

В табл. 3 представлены данные об эффективности использования активов и эффективности деятельности российских организаций в 2000–2013 гг.

На основе данных табл. 3 видно, что, несмотря на снижение доли убыточных предприятий и роста доли прибыльных, за последние 13 лет наблюдается снижение эффективности рентабельности активов с 7,6 % до 5,0 %, и снижение рентабельности проданных товаров с 18,9 % до 7,7 %.

Таблица 3

**Динамика рентабельности организаций
(без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации
(по данным бухгалтерской отчетности, в %) в 2000–2013 гг.[14]**

Годы	Рентабельность активов	Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг
2000	7,6	18,9
2001	6,1	14,4
2002	4,3	10,9
2003	5,9	10,2
2004	8,5	13,2
2005	8,8	13,5
2006	12,2	13,2
2007	10,4	13,1
2008	5,4	13,0
2009	5,5	10,8
2010	6,7	10,0
2011	6,5	9,6
2012	6,1	8,6
2013	5,0	7,7

Это обусловлено ростом конкуренции на рынке, и, как следствие, снижением абсолютной величины прибыли организаций.

Отдельные показатели финансового положения предприятий основных видов деятельности в 2012–2013 гг. представлены в табл. 4.

По данным бухгалтерской отчетности в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, в 2013 году наблюдалось существенное увеличение обязательств нефинансового сектора, включающих финансовый долг и кредиторскую задолженность (более чем на 27%), что на фоне снижения темпов роста капитала привело к увеличению соотношения обязательств и капитала. Вместе с тем в целом по сектору данное соотношение соответствовало умеренному уровню (0,8 рубля на 1 рубль собственного капитала) при значительной дифференциации в зависимости от вида деятельности и величины активов предприятий (табл. 4). Снижение рентабельности предприятий привело к ухудшению способности обслуживать свои обязательства: покрытие обязательств выручкой

Таблица 4
Отдельные показатели финансового положения предприятий основных видов деятельности в 2012–2013 гг. [17]

Показатель	Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство		Промышленное производ- ство		Строитель- ство		Оптовая и розничная торговля		Транспорт		Связь	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Отношение обязательств к собствен- ному капиталу	1,3	1,2	0,7	0,7	5,0	4,4	2,6	2,3	0,5	0,4	1,8	1,5
Коэффициент текущей ликвидности (без учета просроченной дебиторской задолженности)	1,6	1,6	1,6	1,7	1,1	1,1	1,2	1,3	0,1	0,9	1,1	0,7
Коэффициент абсолютной ликвид- ности	0,06	0,05	0,15	0,14	0,1	0,05	0,15	0,07	0,19	0,18	0,11	0,11
Покрываемость обязательств вырубкой, выручка в % к обязательствам	99,1	79,5	147,7	160,1	84,9	93,2	259,7	270,7	145,8	150,1	98,3	109,5
Рентабельность активов, %	4,0	4,7	6,9	8,0	2,9	2,3	3,8	6,7	1,6	2,9	13,5	11,5
Чистый денежный поток к выручке, % к выручке	-0,6	0,7	1,4	0,7	2,5	-0,5	0,7	-0,7	-1,1	-1,7	0,3	-1,7

снизилось у компаний практически всех основных видов экономической деятельности.

Динамика коэффициента отношения обязательств к собственному капиталу в 2013 г. увеличилась по всем отраслям экономики. Данный показатель представляет собой отношение суммарных обязательств к собственному капиталу и является коэффициентом финансовой независимости. Рекомендуемые значения показателя составляют 0,25–1,0. Чем выше значение коэффициента, тем больше величина кредиторской задолженности компании, тем выше риск неплатежеспособности. Высокое значение коэффициента указывает на потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств. Для интерпретации этого показателя нужно учитывать его средний уровень в других отраслях, а также доступ компании к дополнительным источникам финансирования. В данном случае можно сделать вывод, что во всех отраслях российской экономики наблюдается превышение показателя над рекомендуемыми значениями. Наибольшее значение показателя (т.е. наиболее высокий риск неплатежеспособности) наблюдается в отраслях строительства, оптовой и розничной торговли, связи. Наименьший риск неплатежеспособности можно отметить в отраслях транспорта и промышленного производства.

Коэффициент текущей ликвидности представляет собой финансовый показатель, показывающий отношение текущих активов (оборотных активов) к краткосрочным обязательствам (краткосрочным пассивам). Рекомендуется значение коэффициента больше 2. Как правило, норматив коэффициента текущей ликвидности зависит от отрасли предприятия, вида деятельности и т.д. Также если значения коэффициента больше 3 – это показывает неэффективность существующей структуры капитала предприятия и о том, что многие активы находятся в деньгах. В данном случае во всех отраслях наблюдается недостаток текущей ликвидности. Наилучшее положение при этом можно отметить в отраслях сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства, а также в отрасли промышленного производства. Наибольший недостаток текущей ликвидности испытывают предприятия транспортной отрасли. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. можно отметить ухудшение показателя текущей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности является одним из важнейших показателей финансового анализа и показывает возможность предприятия свои краткосрочные обязательства с помощью денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Рекомендуемое значение $>0,2$. Для различных отраслей нормативные значения могут отклоняться от заданного норматива. Чрезмерно большое значение коэффициента по-

казывает о неэффективности использования денежных средств, которые могли быть направлены на развитие предприятия. В отраслях российской экономики наблюдается недостаток абсолютной ликвидности. Наиболее близки к нормативу предприятия транспортной отрасли и отрасли промышленного производства. Наибольший недостаток абсолютной ликвидности можно наблюдать в отраслях сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается некоторое улучшение показателей абсолютной ликвидности.

Покрытие обязательств выручкой характеризует ситуацию с текущей платежеспособностью организации, объемами ее краткосрочных заемных средств и сроками возможного погашения текущей задолженности организации перед ее кредиторами. Покрытие обязательств выручкой наблюдается в отраслях промышленного производства, оптовой и розничной торговли, транспорта. В остальных рассматриваемых отраслях обязательства не покрываются выручкой, что повышает риски неплатежеспособности предприятий. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. на отечественных предприятиях степень покрытия обязательств выручкой снизилась.

Показатель рентабельности активов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. в большинстве рассматриваемых отраслей снизился. Учитывая, что в целом по экономике в 2013 г. показатель рентабельности активов согласно данным Федеральной службы государственной статистики [14] составлял 5,0%, то превышение средних значений рентабельности наблюдается в отраслях связи и промышленного производства. При этом наименьшие значения данного показателя наблюдаются в отраслях строительства и транспорта.

Отношение чистого денежного потока к выручке в отраслях сельского хозяйства и транспорта является отрицательным, что указывает на то, что величина чистого денежного потока является отрицательной, т.е. существует угроза неплатежеспособности организаций данных отраслей. Наилучшее значение рассматриваемого показателя в 2013 г. можно наблюдать в отраслях строительства, промышленного производства, оптовой и розничной торговли.

Наблюдается увеличение кредиторской задолженности с 3515 млрд. руб. до 27531,5 млрд. руб., т.е. в 7,8 раз. При этом просроченная задолженность снизилась с 1571 млрд. руб. до 1469,6 млрд. руб. Из общего объема кредиторской задолженности наибольшую долю занимает задолженность поставщикам – 47,2 % в 2013 г., на втором месте находится задолженность по оплате в бюджет – 5,5% от всей величины задолженности. Величина дебиторской задолженности также значительно

увеличилась (в 10,7 раз), и составила 26263 млрд. руб. При этом величина просроченной дебиторской задолженности в динамике выросла с 916 млрд. руб. до 1482,7 млрд. руб. Рост дебиторской задолженности обусловлен изменениями кредитной политики предприятий – введение системы отсрочки платежа для стимулирования объемов продаж. Положительно можно оценить соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (1: 0,95). Считается, что размеры дебиторской и кредиторской задолженности должны быть сопоставимы, т.е. его значение должно быть приблизительно равным единице. Таким образом, на основе проведенного анализа видно, что финансовое состояние отечественных предприятий за последние 13 лет ухудшилось: несмотря на то, что наблюдается увеличение доли прибыльных предприятий и организаций, эффективность их деятельности снижается, а показатели ликвидности и платежеспособности значительно ниже установленных нормативов. Это связано как с условиями для осуществления предпринимательской деятельности, бизнес-климатом, так и ростом конкуренции на рынке.

Для повышения финансовой устойчивости отечественных предприятий можно рекомендовать следующие направления:

1. Одной из важных экономических задач является рациональное использование оборотных средств и ускорение их оборачиваемости, т.е. сокращение периода времени, необходимого на прохождение всех стадий кругооборота. Экономический смысл ускорения оборачиваемости оборотных средств состоит в том, что организация получает возможность при имеющихся у нее оборотных средствах выполнить больший объем работ или высвободить средства для других нужд. В свою очередь ускорение оборачиваемости оборотных средств тесно связано с развитием научно-технического прогресса в строительном производстве, с непрерывным совершенствованием организации и управления. Эта задача может решаться на основе теории управления запасами с использованием математических методов, позволяющих минимизировать общую стоимость создания и хранения запасов материалов. Большим резервом ускорения оборачиваемости оборотных средств и уменьшения их общего количества является сокращение расхода материалов на единицу продукции, т.е. материалоемкости, недопущение сверхнормативных расходов материальных ресурсов на производстве. Одним словом, на всех этапах движения материальных ресурсов необходимо проводить жесткий режим экономии.

2. Ускорение производственного процесса на основе повышения производительности труда. Как известно, в процессе кругооборота значи-

тельная часть оборотных средств находится в сфере незавершенного производства. Объем незавершенного производства напрямую связан с формами оплаты выполненных работ заказчиком. Так, при применении оплаты за объект в целом и этапы работ объем незавершенного производства увеличивается, при ежемесячной оплате работ его объем уменьшается. В целях уменьшения размера «омертвленных» средств решающее значение приобретает сокращение производственного цикла, т.е. времени с момента поступления материалов, конструкций в производство до окончания строительства. Поэтому соблюдение контрактных сроков возведения объектов, сокращение сроков выполнения технологических этапов и комплексов работ является одной из главных задач всех работников строительно-монтажных организаций. Конкретные решения этой задачи – повышение производительности труда и улучшение использования основных производственных средств.

3. Совершенствование системы расчетов с заказчиками и другими организациями за выполненные работы и оказанные услуги. Система расчетов за выполненные работы строится так, чтобы, с одной стороны, обеспечить соблюдение контрактных сроков выполнения работ и услуг, а с другой – создать условия для ускоренного движения оборотных средств. Важными мероприятиями в этом направлении являются: сокращение сроков проверки платежных документов, своевременная оплата предъявленных счетов; соблюдение финансовой и договорной дисциплины; снижение дебиторской задолженности всех юридических лиц, связанных со строительно-монтажными организациями. Большое значение в повышении оперативности в расчетах, сокращении сроков почтового пробега документов имеет расширение компьютерной технологии управления, использование электронных сетей для передачи информации между банками и клиентами.

Таким образом, по данной работе можно сделать следующие выводы. Анализ финансового состояния предприятия – это обобщающий анализ, проводимый с целью изучения всех основных аспектов финансовой деятельности предприятия, проводимый на основе баланса предприятия, отчетов о финансовых результатах и других отчетных документов. Изложенные в статье методы финансового анализа, а также используемые финансовые показатели позволяют руководителям провести глубокий анализ результатов деятельности организации лишь по отчетным данным. Именно поэтому каждый руководитель должен не только знать технологию проведения финансового анализа предприятия, но уметь делать на его основе необходимые выводы, разрабатывать и предлагать предприятию меры по улучшению его финансового состояния.

Финансовое состояние отечественных предприятий за последние 13 лет ухудшилось: несмотря на то, что наблюдается увеличение доли прибыльных предприятий и организаций, эффективность их деятельности снижается, а показатели ликвидности и платежеспособности значительно ниже установленных нормативов.

Для улучшения финансового состояния отечественных предприятий необходимо: рациональное использование оборотных средств и ускорение их оборачиваемости, ускорение производственного процесса на основе повышения производительности труд, а также совершенствование системы расчетов с заказчиками и другими организациями за выполненные работы и оказанные услуги.

Список литературы

1. Айрапетян А.А., Канкиа А.Г. Роль финансового анализа в разработке финансовой политики компании // Экономика и менеджмент инновационных технологий. Июнь, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1199>
2. Анализ финансовой отчетности / под ред. Ефимовой О.В., Мельник М.В. М.: Омега-Л, 2009. 451 с.
3. Герасимов И.С., Романов В.М., Ярёмченко Д.Э. Значение финансового анализа для успешного развития предприятия // Вестник ФГУП НПО им. С.А. Лавочкина. 2009. № 1. С. 79–84.
4. Гребенщикова Е.В. Вопросы классификации и оценки финансовой устойчивости предприятия // Консультант директора. М., 2008. № 7. С. 18–22.
5. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. Режим доступа: http://serbakov.narod.ru/olderfiles/1/Analiz_i_diagnostika_fin-hoz_deyat-47037.pdf
6. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Дело и сервис, 2007. С. 118.
7. Журова Л.И., Ломакин А.Н. Финансовый анализ деятельности корпорации // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2010. № 20. С. 66–73.
8. Иващенко В. Комплексная оценка финансовой устойчивости предприятия // Бизнес-информ. 2009. № 1. С. 6–9.
9. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. 1024 с.
10. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. М.: Проспект, 2010.

11. *Крейнина М.Н.* Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // *Финансовый менеджмент.* 2007. № 3. С. 11.
12. *Любушин Н.П.* Экономический анализ. М.: Юнити, 2010. 575 с.
13. *Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э.* Финансовый анализ. М.: Кнорус, 2009. 132 с.
14. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dinfinrez.htm
15. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности: учебник. Минск: РИПО, 2012. 367 с.
16. *Ширяева Г.Ф., Ахмадиев И.А.* Сущность, цель и задачи оценки финансового состояния организации // *ФЭН-Наука.* 2013. № 7–8 (22–23). С. 15–17.
17. Обзор финансовой стабильности. М.: Центральный банк Российской Федерации, Июнь 2014. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=fin_stab
18. *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.
19. *Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V.* The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // *Life Science Journal.* 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
20. *Смирнова О.О.* Задачи модернизации экономики и система планирования экономического развития Российской Федерации // *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие).* 2011. № 4 (8). С. 20–25.
21. *Комков Н.И.* Потенциальные возможности программно-целевого управления и условия их использования // *МИР (Модернизация. Инновации. Развитие).* 2014. № (3)19. С. 4–17.

THE NATURE AND METHODOLOGY OF FINANCIAL ANALYSIS OF THE ENTERPRISE

Importance. *The modern stage of economic development of the Russian Federation makes the important issue of analysis of the financial condition of enterprises and organizations. This is due to a large share of unprofitable enterprises in the Russian Federation, as well as low liquidity and autonomy. Given that the financial condition of the company largely depends on the success of its activities, the analysis of the financial condition of the company received much attention. The key to the survival and the basis of the stable situation of enterprises and organizations in a market economy is financial stability.*

Assessment of financial stability of enterprises and organizations is carried out using analysis of financial condition that is. a set of indicators that reflect the presence, placement and use of financial resources. The purpose of financial analysis is to assess the financial condition of the enterprise and the development of measures for its improvement .

Objectives. *The aim of this paper is to study the theoretical and methodological basis of the analysis of the financial condition of the enterprise: target identification and evaluation of financial status, review of existing methods of analysis of financial condition and also identify the main ways to improve the financial condition of the company.*

Method's. *The methodological basis of this article was legal, comparative and statistical analysis methods.*

Results. *In the framework of the submitted article, the authors have considered the nature, purposes and stages of assessment of the financial condition, the basic methods of financial analysis.*

Conclusionsand / Relevance. *The practical value of this work is to determine the definition of the notion of financial condition, conduct a critical review of the basic techniques of financial analysis, as well as to examine the financial condition of domestic enterprises and the development of ways of its stabilization.*

Keywords: *financial analysis of a company, financial stability, an effective system of planning and forecasting.*

A. S. Senin,

Doctor of Economics, Professor,

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Prospekt Vernadskogo, 82, Moskva city, 119571

senin@anx.ru

В. Д. Секерин ¹, А. Е. Горохова ²

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНСОЛИДАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР И ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация

Предмет / тема. Глобализация экономики, развитие интегрированных структур и образование единого информационного пространства внесли в экономику России много новшеств в области формирования отчетности организаций. Термины: консолидация, консолидирование, консолидированный баланс, консолидированный долг, консолидированный счет и другие стали привычными к использованию.

Цель / задачи. Целью работы является исследование теоретических основ консолидации финансовой отчетности холдинговой структуры. Для достижения цели поставлены следующие задачи: определить сущность и принципы составления консолидированной финансовой отчетности; дать характеристику методов консолидации финансовой отчетности в холдингах на основе МСФО.

Методология. Вопросам методики консолидированного учета и отчетности в отечественной экономической литературе уделяли внимание В.С. Плотников, С.И. Пучкова, В.Д. Новодворский, В.В. Палий и др.

Результаты. В результате выполнения данной статьи установлено, что консолидированная финансовая отчетность — сводная финансовая отчетность о деятельности и финансовых результатах предприятия совместно с дочерними компаниями.

Консолидированная отчетность холдинга способствует обеспечению сохранности имущества, принадлежащего собственникам группы предприятий; объединению интересов собственников и администрации; выявлению экономических и юридических последствий, отражаемых в консолидированном учете хозяйственных операций; перераспределению ресурсов в группе предприятий и между собственниками; информационному обеспечению всех уровней управления холдингов.

Выводы / значимость. Практическое значение данной работы заключается в том, что в работе в целях разработки и углубления основ консолидации и анализа отчетности российских холдинговых групп проведен анализ зарубежного опыта, нашедшего отражение

¹ Секерин Владимир Дмитриевич, д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет» (МАМИ), заведующий кафедрой «Экономика и организация производства»

² Горохова Анна Евгеньевна, к.э.н., доцент кафедры «Экономика и организация производства» МАМИ; agor80@yandex.ru

в трудах К. Друри, В.В. Леонтьева, Э. Хендрексена и М. Ван Бреда, Р. Энтони, а также проведено исследование содержания нового стандарта по консолидации МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность».

Ключевые слова: *холдинг, консолидация, консолидированная финансовая отчетность, МСФО, корпорации.*

Проблема разработки и внедрения консолидированного учета и консолидированной финансовой отчетности носит специальный характер, она одинаково актуальна как для руководителей высокого ранга, так и для финансистов, экспертов, бухгалтеров российских объединений.

Корпорации со сложной структурой, объединяющие ряд предприятий – самостоятельных юридических лиц, интеграцией управления и специализацией отдельных технологических стадий с закрепленными центрами ответственности за разными предприятиями объединения. Для того, чтобы отследить, а прежде сформировать консолидированную финансовую отчетность корпоративного объединения, следует методически и организационно обеспечить такое формирование аналитической информации о бизнесе, производственных процессах и их стадиях в разрезе всех центров затрат и центров ответственности и предприятий – структурных единиц (бизнес единиц) объединения, которое будет адекватным стратегическим и текущим целям развития корпоративного объединения.

Учитывая масштабы и возросшие требования международных и национальных стандартов к формированию финансовой отчетности одной методической основы формирования отчетности уже недостаточно. Требуется развитие теории в этой области и создание нового методического инструментария, учитывающего наработанный научно-исторический отечественный и зарубежный опыт и позволяющего выйти на новый качественный уровень формирования консолидированной финансовой отчетности корпоративных объединений для всех групп пользователей.

Консолидированная финансовая отчетность хозяйствующего субъекта, подготовленная по международным стандартам, содержит большой объем различной информации о его деятельности, которая успешно используется в системе управленческой информации. Тщательно проанализировав данные отчетности, можно получить четкое представление об общих направлениях деятельности хозяйствующего субъекта, его финансовом положении, структуре активов и пассивов и т. д. Система управленческой информации является важной составляющей хозяйственного менеджмента, оказывающей влияние на такие аспекты управления, как финансовый контроль, финансовое планирование, управление ликвидностью и т.д. [1, с. 4].

В 2010 г. вступил в силу Закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ [15], который вменил ряду публичных компаний обязанность составления и представления консолидированной отчетности на основе международных стандартов (МСФО). Это событие действительно является революционным для отечественного законодательства по бухгалтерскому учету, поскольку призвано вывести финансовую отчетность российских компаний на более высокий качественный уровень, повысить к ней доверие инвесторов и акционеров и привлечь дополнительные инвестиции в российскую экономику.

Однако очевидно, что достижение указанной цели потребует не только соответствующих усилий (в том числе оперативной переподготовки финансовых кадров) со стороны компаний, планирующих подготовку отчетности по МСФО, но и полного пересмотра концепции бухгалтерского учета в России, что до сих пор являлось основным сдерживающим фактором на этапе движения России к МСФО.

Программа сближения с МСФО была принята правительством в 1998 г. С тех пор Минфин совершенствовал российские ПБУ по образцу и подобию международных стандартов, сохраняя между тем национальный колорит и не меняя традиционных основ РСБУ, заложенных в Законе «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ; Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденном Приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н, и других документах [2].

Законом № 208-ФЗ обязанность готовить и публиковать консолидированную отчетность возложена на кредитные организации, компании – участники рынка ценных бумаг, а также страховые компании.

Применимость МСФО в России «апробирована» на банках и участниках рынка ценных бумаг, т. е. компаниях, которые и ранее обязаны были готовить отчетность по правилам МСФО (кредитные организации – с 1 января 2004 г.; ОАО, акции которых котируются на рынках ценных бумаг, – с января 2005 г.; с 1 января 2007 г. консолидированную финансовую отчетность по МСФО готовят компании, ценные бумаги которых котируются в США и которые применяют US GAAP, а также компании, эмитировавшие долговые финансовые инструменты). Для таких компаний не потребуются дополнительных затрат на внедрение МСФО.

Данный закон также распространяется на организации, на которые обязательство по составлению консолидированной (сводной) финансовой отчетности возложено другими федеральными законами. В частности, обязанность подготовки консолидированной финансовой отчетности возложена

на государственную корпорацию «Росатом» (в соответствии с п. 3–4 федерального закона от 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ [14]). Аналогичное требование содержится в федеральном законе от 17 июля 2009 г. № 145-ФЗ в отношении государственной компании «Российские автомобильные дороги» (подп. 4 п. 6 ст. 17 закона № 145-ФЗ). В Законе «О рынке ценных бумаг» [16] (подп. 2 п. 4 ст. 30 закона № 39-ФЗ) содержится требование о предоставлении сводной бухгалтерской (консолидированной финансовой) отчетности эмитентами при регистрации проспекта эмиссии.

Сфера применения МСФО в законе № 208-ФЗ [13] сужена до консолидированной отчетности. Законом предусмотрено, что понятие консолидированной отчетности должно совпадать с его трактовкой в МСФО. В практической деятельности корпорации, составлению консолидированной финансовой отчетности должна предшествовать определенная подготовительная работа, в частности: создание группы специалистов, обеспечивающих формирование систематизированной документированной информации об объектах учета; разработка методических рекомендаций по консолидации финансовой отчетности; утверждение форм отчетов о финансовом положении, финансовых результатах, движении денежных средств, а также дополнительной информации отчетности.

Консолидированная финансовая отчетность в настоящее время, наиболее востребована инвесторами, так как представляет информацию, необходимую для принятия экономических решений группой компаний. Введение официальных текстов МСФО в состав российского правового поля является важнейшим шагом на пути реформирования отечественного учета и создания достоверной систематизированной информации об объектах учета и элементах финансовой отчетности.

Консолидированная отчетность подготавливается материнской компанией. Технически консолидация представляет собой математическое суммирование показателей отчетности компаний группы. При этом операции и сделки между компаниями, входящими в группу, исключаются.

Периметр консолидируемых компаний регулируется МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» и определяется в первую очередь наличием контроля над входящими в группу компаниями. Контроль определяется в МСФО (IFRS) 3 как полномочия управлять финансовой и операционной политикой компании с целью получения выгод от ее деятельности. Предполагается наличие контроля, если материнская компания владеет прямо или опосредованно, через дочерние компании, более чем половиной относящихся к компании прав голоса, кроме исключительных случаев ограничения контроля.

Подход математического суммирования показателей («консолидация») применяется только к компаниям, находящимся под контролем/совместным контролем, что характерно для дочерних и совместных компаний. Другие инвестиции включаются в консолидированную отчетность по иным правилам (согласно IAS 28 [3], IAS 39 [4] и IFRS 9 [5]). Это лишь некоторые аспекты определения периметра консолидации. Ошибки в первичном анализе консолидируемой группы приводят к недостоверности показателей консолидированной отчетности.

В соответствии с законом № 208-ФЗ компании, готовящие консолидированную отчетность по МСФО, не освобождаются от необходимости подготовки бухгалтерской отчетности, составляемой в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете». Данным законом требование по составлению сводной (консолидированной) отчетности не установлено, что позволяет компаниям по крайней мере не готовить наряду с консолидированной отчетностью дополнительно аналог в РСБУ. Как следует из Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ [6], порядок составления сводной отчетности должен устанавливаться Минфином РФ. Указанный порядок был утвержден Приказом Минфина № 112 от 30 декабря 1996 г. Однако Минюстом в регистрации документа отказано, в связи с чем документ можно рассматривать только как имеющий рекомендательный характер. Итак, он содержит набор правил по составлению сводной отчетности исходя из действующих законодательных норм и методических указаний Минфина РФ, но также допускает использование для этих целей МСФО – с дополнительным раскрытием способов ведения бухгалтерского учета; оценок, отличающихся от правил, предусмотренных нормативными актами и методическими указаниями по бухгалтерскому учету Минфина РФ. Таким образом, компании, составляющие сводную (консолидированную) отчетность по иным основаниям (на добровольной основе), могут выбрать для ее составления любую приемлемую систему учета, в том числе РСБУ или МСФО, в зависимости от пожелания заинтересованных пользователей.

Методическую основу формирования консолидированной финансовой отчетности составляет совокупность методов: метод полной интеграции счетов, метод учета слияния долей, метод учета долевого участия, метод пропорциональной консолидации. Изучение содержания этих методов, их интерпретации разными авторами явились основой для предложений по процедуре консолидации информации и формировании финансовой отчетности исследуемых объединений предприятий.

Форма объединения компаний или инвестиций отражена в методах консолидации, к которым в соответствии с МСФО относятся полная консолидация, пропорциональная консолидация и метод долевого участия.

Согласно методу полной консолидации, холдинг является единым экономическим образованием, консолидации подлежат все чистые активы дочерних компаний (приоритет контроля над владением), а права меньшинства отражаются в пассиве консолидированного балансового отчета. Метод полной консолидации применяется для дочерних предприятий, которые образовались в результате приобретения либо слияния.

Пропорциональная консолидация – общепринятый метод формирования консолидированной финансовой отчетности для совместной деятельности. Отличие пропорциональной консолидации от полной заключается в том, что консолидируются не контролируемые активы, а только те, которыми участник совместного проекта реально владеет. При этом доля меньшинства в консолидированной отчетности не присутствует [7].

Метод долевого участия применяется для учета инвестиций в ассоциированные компании. Такие инвестиции первоначально (в момент инвестирования) отражаются по номинальной стоимости, при этом возникает гудвилл – как разность между номиналом инвестиций и долей инвестора в чистых активах ассоциированной компании.

Пропорциональная консолидация определяется МСФО 31 «Участие в совместной деятельности» как «метод учета, при котором доля участника в каждом активе и обязательстве, доходах и расходах совместно контролируемого предприятия построчно объединяется с аналогичными статьями в финансовой отчетности участника» [8].

Этот метод подготовки консолидированной отчетности отражает содержание и экономическую сущность доли участия участника в совместно контролируемом предприятии, поскольку его применение означает, что отчет о финансовом положении участника включает его долю в активах и обязательствах, которые он совместно контролирует или по которым несет совместную ответственность. При этом отчет о совокупном доходе участника также включает его долю в доходах и расходах совместно контролируемого предприятия. По существу, полученный результат равнозначен тому, который достигался бы при представлении полной консолидированной отчетности группы, за исключением информации о неконтролирующих долях.

С учетом специфики метода пропорциональной консолидации, допускающего сложение по соответствующим статьям отчетности сумм контро-

лируемых элементов и долей участия в этих элементах, информация об активах, обязательствах, доходах и расходах может раскрываться как в формате построчного сложения, так и отдельными строками, что позволяет отделить каждый элемент отчетности участника от доли участника в аналогичном элементе отчетности совместного предприятия.

В МСФО 31 «Участие в совместной деятельности» превалирует позиция, основывающаяся на том, что метод пропорциональной консолидации наилучшим образом раскрывает экономическую сущность взаимосвязи участника и совместного предприятия, то есть контроль над долей участника совместного предприятия в будущих экономических выгодах. Следовательно, предполагается, что совместный контроль – это прежде всего доля участия в предприятии в целом, а не доля участия в отдельных активах и обязательствах [10].

Однако в МСФО 31 представлена и другая позиция, с учетом которой разрешается использование метода долевого участия, подробно описанного в МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия» в качестве альтернативного метода. При этом разрешение использования метода долевого участия вместо метода пропорциональной консолидации обосновывается тем, что он наилучшим образом согласуется с концептуальными основами МСФО, не позволяя объединять в отчетах о финансовом положении и о совокупном доходе по одной статье контролируемые и совместно контролируемые активы, обязательства, доходы и расходы, а также тем, что в случае совместного предприятия фактически имеет место, скорее, существенное влияние, а не совместный контроль.

Представляется, что первый аргумент недостаточно обоснован, поскольку допустимое в пропорциональной консолидации построчное раскрытие информации позволяет представить долю активов, обязательств, доходов и расходов совместно контролируемого предприятия отдельно от аналогичных статей участника совместного предприятия. Что же касается второго аргумента, то он противоречит определениям «существенного влияния» и «совместного контроля», приводимых в МСФО 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия» и МСФО 31 «Участие в совместной деятельности», поскольку предприятие, в отношении которого инвестор имеет лишь «существенное влияние», не может, по сути, являться «совместно контролируемым предприятием». Таким образом, МСФО 31, рекомендуя данный метод как альтернативный для подготовки консолидированной отчетности, закладывает в процесс ее создания элемент волюнтаризма, поскольку участник должен сделать выбор между методом учета инвестиций и методом консолидации, которые

являются абсолютно неадекватными. Данное положение дел может привести к тому, что отчетность участников совместной деятельности будет несопоставима: по способу подготовки отчетности; по полноте представляемой информации.

Наряду с этим может показаться, что основное различие между двумя методами заключается лишь в форме представления, то есть в том, отражаются ли статьи «построчно» – в случае пропорциональной консолидации или «одной строкой» – в случае метода долевого участия. Однако имеются и принципиальные различия, связанные, в частности, с представлением информации об убытках совместного предприятия, капитализации затрат по займам, обесценением и т.п. Так, порядок учета, применяемый в отношении убыточного совместно контролируемого предприятия, может значительно отличаться в зависимости от метода ведения. При использовании метода пропорциональной консолидации инвестор отражает свою долю в совокупных убытках совместного предприятия по мере их возникновения. Однако при использовании метода долевого участия он должен следить за тем, чтобы балансовая стоимость инвестиций в совместную деятельность не стала отрицательной величиной. Имеющие место существенные расхождения отчетных данных при использовании разрешенных методов, а также нерешенность проблемы их выбора инвесторами совместно контролируемых предприятий привели к тому, что в последние годы Совет по МСФО неоднократно возвращался к вопросу обоснованности применения того или иного метода, поскольку, по его мнению, стандарты не должны допускать альтернативных порядков учета, а также должна выдерживаться наметившаяся тенденция сближения МСФО с US GAAP [11].

Общепризнанно, что разработанные независимым Советом по МСФО стандарты являются наиболее прогрессивным сводом методологических подходов к учету, обеспечивающим максимальную полезность финансовой отчетности для широкого круга пользователей. Законом № 208-ФЗ в качестве базы для подготовки отчетности избраны именно МСФО. Отдельные российские компании, ориентированные в своей деятельности на американский рынок либо в соответствии с требованиями акционеров, готовят свою публичную отчетность на основе US GAAP. Однако российское законодательство не оставляет для таких компаний право выбора, а значит, в случае попадания в сферу применения закона такие компании будут обязаны оформлять еще и консолидированную отчетность на основе МСФО, что потребует от них дополнительных затрат и изменения системы учета. Утешительно, что для организаций, оформляющих отчетность по американским или другим национальным стандартам, применение МСФО отложено до 2015 г.

Согласно закону № 208-ФЗ консолидированная отчетность должна быть оформлена до проведения общего собрания участников организации, но не позднее 120 дней после окончания отчетного года. Язык представления – русский. В обязательном порядке отчетность представляется акционерам (участникам), а также в уполномоченный федеральный орган исполнительной власти (кроме кредитных организаций). Кредитные организации помимо акционеров обязаны представить консолидированную отчетность в ЦБ России. Положения закона № 208-ФЗ устанавливают обязательную публикацию и аудит годовой консолидированной отчетности.

Для кредитных организаций уполномоченным надзорным органом является ЦБ России. Что касается других организаций, то этот вопрос в законе не конкретизирован – очевидно, по этому поводу следует ждать разъяснений. В законе указано, что уполномоченный федеральный орган также будет осуществлять надзор за соблюдением порядка представления и опубликования организациями консолидированной отчетности.

В соответствии с законом № 208-ФЗ порядок представления консолидированной отчетности в уполномоченный орган для кредитных организаций разрабатывается ЦБ России, для остальных организаций – правительством РФ.

Согласно новому закону годовая консолидированная отчетность подлежит обязательному аудиту и обязательной публикации (вместе с аудиторским заключением). Таким образом, закон обеспечивает российских аудиторов дополнительным стабильным объемом работ.

Публикация консолидированной отчетности предполагает ее размещение в средствах массовой информации или информационных системах общего пользования, доступных для заинтересованных в ней лиц, в срок не позднее 30 дней после дня представления такой отчетности акционерам и уполномоченному федеральному органу.

Законом № 208-ФЗ предусмотрено, что применяемые на территории России международные стандарты и Разъяснения к ним, принимаемые Фондом Комитета МСФО, должны быть официально признаны в России в порядке, устанавливаемом Правительством РФ по согласованию с Центральным банком РФ, и должны учитывать требования законодательства РФ (п. 3 ст. 3 закона № 208-ФЗ).

Документ описывает процедуру последовательного анализа международных стандартов, принятия решения о введении каждого документа в действие на территории России, их утверждения и опубликования, в том числе: экспертизу применимости документа, входящего в состав МСФО,

на территории РФ; опубликование документа (на официальном сайте Минфина РФ в сети Интернет); перевод на русский язык. При этом авторизованный перевод стандартов и разъяснений обеспечивает Фонд Комитета по МСФО.

Частичный переход на применение МСФО в России не целесообразнее, так как в соответствии с МСФО (IAS) 1 достоверность финансовой отчетности обеспечивается именно за счет применения всех международных стандартов. Помимо изложенного, в признанных стандартах будут возникать обычные отставания по времени принятия уточнений и дополнений по отношению к оригинальным версиям действующих стандартов. Следовательно, отчетность, которая подготовлена на основе МСФО, признанных в России, скорее всего, будет отличаться от аналога, подготовленного на основе полной версии стандартов.

Из всего этого следует вывод: закон о консолидированной отчетности не следует напрямую увязывать с Порядком признания МСФО в России (за исключением установленных сроков для применения закона). Как следует из текста Концепции, целью процедуры одобрения каждого МСФО является включение их в систему нормативных правовых актов РФ. МСФО в России должны применяться в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности. Таким образом, утвержденный порядок признания МСФО можно рассматривать исключительно с точки зрения дальнейшего использования международных стандартов для разработки национальных правил учета (ПБУ, методических рекомендаций, отраслевых стандартов и т. д.). Это, несомненно, положительным образом скажется на качестве бухгалтерской (финансовой) отчетности российских компаний. При таком подходе подготовка консолидированной отчетности компаниями должна будет осуществляться путем непосредственного использования МСФО (полной версии).

В настоящий момент отсутствует список официально признанных на территории Российской Федерации МСФО и Разъяснений МСФО. Фактически начало применения закона о консолидированной отчетности привязано к дате его утверждения правительством РФ и ЦБ РФ. На это прямо указано в законе № 208-ФЗ: установленные законом правила начинают действовать с отчета за год, следующий за годом признания МСФО для применения в России. А в отношении компаний, составляющих отчетность по иным международно признанным правилам (GAAP и др.) и ценные бумаги которых обращаются на фондовых биржах, а также в отношении всех компаний, облигации которых допущены к обращению на рынке ценных бумаг, применение закона начнется с отчета за 2015 г. или позже.

В мае 2011 г. Совет по МСФО утвердил комплекс из стандартов, устанавливающих новые требования в отношении формирования консолидированной финансовой отчетности, учета инвестиций в ассоциированные компании и совместное предпринимательство.

Перечень новых и обновленных стандартов включает:

- 1) МСФО (IFRS) 10 «Консолидированная финансовая отчетность»;
- 2) МСФО (IFRS) 11 «Соглашения о совместном предпринимательстве»;
- 3) МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других организациях»;
- 4) МСБУ (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные компании и совместное предпринимательство» (редакция 2011 г.) [12].

МСФО 10 устанавливает новые требования в отношении порядка признания контроля и процедур консолидации, заменяя требования МСБУ 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» и ПКИ-12 «Консолидация – предприятия специального назначения». МСФО 10 сохраняет ключевой принцип определения группы как совокупности материнского предприятия и его дочерних предприятий, составляющей консолидированную отчетность, в которой их активы, обязательства, капитал, доходы, расходы и денежные потоки представлены как для единого хозяйствующего субъекта.

Новое определение контроля модифицирует как состав участников (инвестор и объект инвестиций), так и содержание отношений между ними: инвестор контролирует объект инвестиций, когда инвестор подвержен воздействию или обладает правами в отношении переменных экономических и финансовых результатов, возникающих вследствие его отношений с объектом инвестиций, и способен влиять на такие результаты посредством своих полномочий в отношении объекта инвестиций.

Новые стандарты подлежат применению с годовых периодов, начинающихся с или после 1 января 2013 г. Допускается возможность раннего применения при условии раннего применения каждого из вышеперечисленных стандартов. МСФО 10 должен применяться ретроспективно, с изменением сопоставимых данных за прошлые периоды в следующих случаях:

- в результате применения МСФО 10 необходимо признание объекта инвестиций в качестве дочерней компании, в то время как в рамках применения МСБУ 27 и ПКИ-12 такой объект инвестиций не признавался дочерним предприятием;

- в результате применения МСФО 10 необходимо прекращение признания объекта инвестиций в качестве дочерней компании, в то время как в рамках применения МСБУ 27 и ПКИ-12 такой объект инвестиций признавался дочерним предприятием.

В остальных случаях исправления в учете и отчетности в связи с принятием МСФО 10 могут не отражаться. Таким образом, при составлении консолидированной отчетности до даты первоначального применения МСФО 10 необходимо осуществлять две группы процедур по определению состава группы: в рамках действующих требований и в рамках комплекса новых стандартов с тем, чтобы реализовать возможность осуществления их ретроспективного применения в будущем. Помимо этого, в случае идентификации контроля в отношении объекта инвестиций с позиций МСФО 10 (при отсутствии такового в рамках МСБУ 27 и ПКИ-12) компаниям потребуется дополнительно провести процедуры оценки справедливой стоимости активов, обязательств и условных обязательств такого объекта инвестиций.

Таким образом, новый стандарт по консолидации МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность» предъявляет новые требования, в первую очередь к организации взаимодействия между подразделениями компаний в процессе идентификации и непрерывного мониторинга наличия контроля над дочерними предприятиями. В результате применения стандарта компаниям потребуется формировать все большее число суждений, результатом которых может стать изменение структуры группы для целей консолидированной финансовой отчетности по МСФО. Основным фактором успеха в применении новых требований является тщательный анализ существующих корпоративных структур в определениях нового стандарта и своевременное формирование системы практических критериев и процедур определения контроля над объектами инвестиций.

Список литературы

1. Гаджиев Н.Г., Шанавазов И.А. Консолидированная финансовая отчетность в системе управленческой информации // Вестник Дагестанского государственного университета. 2010. № 5. С. 4–11.
2. Титова С.Н. На пути к консолидированной отчетности по МСФО В России // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2011. № 2.
3. МСФО (IAS) 28 «Учет инвестиций в ассоциированные компании» («Investments in Associates»).

4. МСФО (IAS) 39: «Финансовые инструменты: признание и измерение».
5. МСФО (IFRS) 3 Объединение бизнеса (Business Combinations).
6. Приказ Минфина РФ № 34н «Об утверждении Положений по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации» от 29 июля 1998 г.
7. МСФО и консолидация финансовой отчетности в холдинге. — Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/msfo-i-konsolidatsiya-finansovoi-otchetnosti-v-kholdinge>
8. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери-АС-СА, 2009.
9. МСФО (IAS) 27 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» (Consolidated and Separate Financial Statements).
10. Тяжков А.С. Формирование информации о совместной деятельности в соответствии с МСФО // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2010. Т. 4. № 6. С. 143–148.
11. МСФО: точка зрения КПМГ. Практическое руководство по международным стандартам финансовой отчетности, подготовленное КПМГ. 2009/10: В 2 ч.: пер. с англ. 4-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
12. Тополя И.В. МСФО 10: единая модель контроля // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2011. № 5.
13. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
14. Федеральный закон от 01.12.2007 № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» (с изменениями и дополнениями).
15. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности».
16. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «О рынке ценных бумаг».
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.
18. Dudin M.N., Prokofev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF CONSOLIDATION THE FINANCIAL STATEMENTS OF THE HOLDING

Importance. *The globalization of the economy, the development of integrated structures and the formation of a unified information space made in the Russian economy many innovations in the field of reporting organizations. Terms: consolidation, consolidation, consolidated balance sheet, consolidated debt, the consolidated account and others have become accustomed to using.*

Objectives. *The aim of this work is the study of the theoretical bases of consolidation the financial statements of the holding structure. To achieve the goal the following objectives: to determine the nature and basis of preparation the consolidated financial statements; to describe methods of consolidation the financial statements of the holdings on the basis of IFRS.*

Method's. *The techniques of consolidated accounting and reporting in the national economic literature has focused V.S. Plotnikov, S.I. Puchkova, V.D. Novodvorskiy, V.V. Palij and other*

Results. *The result of this article stipulates that the consolidated financial statements – consolidated financial statements on the activities and financial results of the company together with its subsidiaries. The significance of the consolidated financial statements of the Association (group) companies predefined tasks accounting activities and property interests of owners: preservation of property owned by the owners of the group companies; to unify the interests of the owners and administration; identify the economic and legal consequences, reflected in the consolidated accounting of economic operations; accounting is a means of redistribution of resources within the group and between owners; information support of all levels of management Association of companies (holding companies).*

The preparation of consolidated financial statements is today the object of increased attention from business owners, top management, employees, financial and accounting departments, information technology services.

Conclusions and Relevance. *The practical value of this work lies in the fact that in order to develop and deepen the foundations of the consolidation and analysis of reports of the Russian holding group analysis of foreign experience, reflected in the works of K. Druri, V.V. Leont'eva, Je. Hendreksena i M. Van Breda, R. Jentoni, and a study of the content of the new standard on consolidation IFRS 10 «Consolidated financial statements».*

Keywords: *holding, consolidation, consolidated financial statements, IFRS, the Corporation.*

Vladimir D. Sekerin,
Anna E. Gorohova

Moscow state university of mechanical engineering. Russia,
107023, Moscow, Bolshaya Semenovskaya St., 38

М. К. Музаев¹

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ В СИСТЕМЕ СТАНОВЛЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СФЕРЫ УПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация.** Рассматриваются вопросы формирования компетенций специалистов сферы управления. Уточнена сущность компетентного подхода, компетенций, приведен перечень ключевых образовательных компетенций, дана характеристика типов компетенций, рассмотрены возможности развития образовательных компетенций руководителя в условиях предприятия, представлена пирамида развития менеджерских навыков.*

Ключевые слова: формирование компетенций, подготовка руководителей, управление предприятием.

Компетентностный подход избран концептуальным основанием образовательных стандартов практически на всех ступенях и уровнях образования Российской Федерации. При этом компетенция трактуется как система ценностей и личностных качеств, знаний, умений, навыков и способностей человека, обеспечивающая его готовность к компетентному выполнению профессиональной деятельности (В.А. Болотов, Э.Ф. Зеер, И.А. Зимняя, Ю.Н. Кулюткин, Н.В. Кузьмина, Ю.Г. Татур, А.В. Хуторской, В.Д. Шадриков и др.). Соответственно, компетентность – это реализованная на практике компетенция.

Термин «компетентность», отражающий современные требования к результату образования, пришел из западной педагогической мысли и неразрывно связан с философией успеха, именно успешная профессиональная деятельность является сегодня ожидаемым результатом и критерием качества образования. Под компетентностным подходом можно понимать единую систему определения целей, отбора содержания, организационного и технологического обеспечения процесса подготовки будущего специалиста на основе выделения специальных, общих и ключевых компетенций, гарантирующих высокий уровень и результативность.

¹ **Музаев М. К.**, аспирант Российской академии предпринимательства, 105005 г. Москва, ул. Радио, д. 14, office@rusacad.ru

Под компетентностью понимается интегральная характеристика качеств личности; результат подготовки человека для выполнения деятельности в определенных областях.

Существует множество определений понятия «компетенция». Многие эксперты и специалисты по управлению персоналом предлагают собственные трактовки. Но основными считаются два подхода к пониманию компетенций – американский и европейский.

Американский подход – компетенции как описание поведения сотрудника:

Компетенция – это основная характеристика сотрудника, обладая которой он способен показывать правильное поведение и, как следствие, добиваться высоких результатов в работе.

Европейский подход – компетенции как описание рабочих задач или ожидаемых результатов работы:

Компетенция представляет собой открытую систему, включающую взаимодействующие между собой компоненты, которые актуализируются и обогащаются в деятельности по мере возникновения реальных жизненных проблем, с которыми сталкивается носитель компетенции.

Выделяют следующие типы компетенций

1. Корпоративные (или ключевые) – компетенции, которые поддерживают провозглашенную миссию и ценности компании, и, как правило, применимы к любой должности в организации. Часто перечень корпоративных компетенций можно встретить в презентационных и информационных материалах компаний.
2. Управленческие – компетенции, применяемые в отношении должностей всех уровней управления. Используются для оценки руководителей.
3. Специальные – компетенции, применяемые в отношении определенных групп должностей разных департаментов. Например, специальные компетенции разрабатываются для сотрудников каждого из отделов: продаж, информационных технологий, финансового отдела и т.д.

Практика показывает, что некоторые организации используют только ключевые компетенции, другие разрабатывают и используют только управленческие – для проведения оценки топ-менеджеров, а часть компаний разрабатывает специальные компетенции только для сотрудников департамента продаж.

Компетенции подразделяются на простые и детализированные:

- простые – единый перечень индикаторов поведения, который может быть разработан, к примеру, руководителем компании;
- детализированные – компетенции, состоящие из нескольких уровней (как правило, трех-четырех). Количество уровней определяется на этапе разработке модели компетенций.

Профиль компетенций – это список компетенций, точное определение уровня их проявления, относящиеся к конкретной должности.

Профиль компетенций описывает не только то, что ожидается от сотрудников, но и то, как им следует действовать. Перед проведением оценочных мероприятий, необходимо пересматривать и актуализировать профили компетенций, учитывая, что за прошедший период содержание работы сотрудника, функционал его департамента могли измениться.

Ключевые образовательные компетенции:

1. Информационная компетенция (обеспечивает навыки деятельности ученика с информацией).
2. Коммуникативная компетенция (включает способы взаимодействия с окружающими людьми, навыки работы в группе, владение различными социальными ролями в коллективе).
3. Учебно-познавательная компетенция (включает совокупность умений в сфере познавательной деятельности).
4. Общекультурная компетенция (владение знаниями о фундаментальных образовательных объектах и фундаментальных проблемах человечества)

Использование компетенций при оценке персонала позволяет менеджерам по управлению персоналом анализировать не только результаты, достигнутые сотрудником за прошедший период, но и способы достижения таких результатов.

В настоящее время предъявляются серьезные требования к профессиональной компетенции менеджеров. Важнейшие из них:

- понимание природы управленческого труда и процесса менеджмента;
- профессиональная компетентность;
- знание должностных обязанностей;
- умение собирать, анализировать и перерабатывать информацию;
- организаторские способности;
- творческое мышление;

- высокие нравственные качества;
- непрерывное повышение квалификации;
- способность к объективной самооценке.

Чтобы выполнять свои сложные и ответственные функции, менеджеры должны иметь специальные знания и обладать способностями использовать их в повседневной работе.

Модель компетенций можно сравнить с фундаментом дома: на прочном, надежном фундаменте можно построить большое, высокое здание; если фундамент просчитан неверно, очень скоро дом даст осадку, появятся трещины и потребуются серьезные ремонт. Хорошо проработанные компетенции помогут упорядочить проведение аттестационных мероприятий; если же выбрана стандартная модель компетенций, не адаптированная к стратегическим целям и специфике компании, она не будет работать эффективно.

Исследования американских специалистов в области менеджмента показали, что лучшие менеджеры, независимо от специфики деятельности и уровня управления имеют практически единый профиль компетенций. То есть они обладают одними и теми же характеристиками, которые, по сути, и являются причиной и основой их успешности. На первом месте указана способность воздействовать и оказывать влияние на людей. Лучшие менеджеры обладают общей способностью оказывать влияние на окружающих с целью повышения эффективности их деятельности и функционирования компании в целом. При этом, важной особенностью этого влияния является то, что они это делают не для личной выгоды и не любой ценой.

Другой характеристикой этого воздействия является такое качество, как директовность руководителя, т.е. его настойчивость в достижении поставленных целей и задач, даже вопреки мнению окружающих его людей.

В русской ментальности директивность руководителя является одной из базовых и ожидаемых характеристик, и многие напрямую связывают эффективность «начальника» со степенью его директивности. Отсюда русская тоска по «твёрдой руке». Иван IV (Грозный) и Пётр I – наиболее жестокие и «кровавые» русские цари вошли в нашу историю под прозвищем «великих». Ещё одной общей для успешных руководителей компетенцией является ориентация на достижения. Эта характеристика тесно связана со стремлением к повышению, как своей личной эффективности, так и эффективности подчинённых. Данная компетенция ярче всего выражается, как правило, на начальном этапе функционирования компании, когда её руководитель буквально заряжает энергией всех сотрудников. По сути, она подразумевает высокую мотивацию к качественному выполнению работы

на протяжении всего «контура управления», состоящего из определения целей и задач, планирования и организации деятельности, а также контроля над этой деятельностью с последующим анализом её результатов. Таким образом, данная компетенция, как и предыдущая тесно связана со следующей компетенцией лучших руководителей, которая звучит, как командная работа и сотрудничество.

Командная работа и сотрудничество предполагает эффективное делегирование полномочий, включение других людей в достижение поставленных целей и организацию работы группы таким образом, чтобы сочетание этих усилий приводило к эффекту синергии. Данный эффект делает коллективные усилия в десятки раз более успешными, чем простое сложение результатов такого же количества отдельно работающих сотрудников. Кроме чисто административных навыков, руководитель должен обладать способностью повышать командный дух и моральное состояние группы, эффективно предотвращать и разрешать возможные в ней конфликты.

Вышеуказанные управленческие компетенции тесно взаимосвязаны между собой и в максимальной степени проявляются когда органично сочетаются в одном человеке. Это и называют кластером компетенций, который и формирует компетентность руководителя.

В кластер управленческих компетенций, помимо трёх названных, входят также такие компетенции, как уверенность в себе/инициатива и концептуально-аналитическое мышление. У лучших руководителей данная компетенция проявляется как в качестве общей уверенности в собственных способностях и суждениях, так и в получении удовольствия от трудных заданий. В бизнес практике довольно часто встречаются примеры, когда лучшие менеджеры несут личную ответственность за проблемы и неудачи, которые, по мнению наблюдателя, произошли не по их вине. В рабочих ситуациях, инициатива может проявляться в следующих формах:

1. Стремление к тому, чтобы использовать возможности, когда они появляются;
2. Способность быстро и эффективно разрешать критические ситуации;
3. Желание расширять границы своего формального авторитета.

К самым распространенным формам бизнес-обучения относятся семинары, тренинги и наставничество. Лекции как отдельная форма обучения не включены в этот список, поскольку в этом статусе они во многом не отвечают требованиям бизнес-обучения. При этом данная форма оптимально встраивается в программу семинара или тренинга как мини-лекция,

выполняющая информационную роль и подготавливающая участников к дальнейшей работе.

Приведем в качестве примера одну из систематизированных картин, отражающих определенный вариант представлений о том, какие навыки должен отработать в себе человек, желающий успешно справляться с функциями Менеджера. Это так называемая «Пирамида развития менеджерских навыков», разработанная компанией «Management Systems Consulting Corporation» в 1986 г.

Рассмотрим пирамиду развития менеджерских навыков (рис. 1). Самая основа, постамент этой пирамиды, то есть основные менеджерские навыки – это функции планирования, организация, контроль, мотивация и все правила, рассмотренные выше. Это эффективное оперативное лидерство, то есть, как ситуационно руководить своими сотрудниками, как сделать так, чтобы они с удовольствием выполняли свою работу, каких повести за собой. Это управление командой, здесь тоже есть свои определенные закономерности: как управлять командой, как она строится, как она развивается во времени и соответственно какую роль руководитель должен на себя брать. Это личная эффективность, это постановка в первую очередь своих собственных целей и оттачивание своих собственных жизненных ценностей и через это управление временем. То есть планирование своего времени и распределение его правильным образом. Это эффективная деловая коммуникация – это очень важная компетенция руководителя, то есть, как лучше коммуницировать на своем уровне с уровнем ниже, с уровнем выше.

Следующий блок – это навыки оперативного менеджмента. Здесь включается наставничество и повседневный контроль. Каким образом производится контроль своих сотрудников, каким образом их обучают, как они будут обучаться, как это отслеживать? Это-то же большой блок навыков, которыми должны обладать менеджеры. Это управление совещаниями. Совещания проводятся каждый день, проводятся по необходимости, при решении или анализе проблем, когда необходимо выработать какое-то решение. Это стратегические совещания, которые проводятся немного реже. Как их провести более эффективно, как сделать так, чтобы не тратить на это свое драгоценное время, либо тратить его меньше, реже, чтобы оно прошло эффективно?

Следующее – это управление проектами. Это тоже навык руководителя. В компаниях часто создаются какие-то проекты, то есть нужно решить какую-то проблему, собрались менеджеры, собрались специалисты, собралась некая проектная группа. Соответственно, руководителю нужно уметь управлять, нужно знать жизненный цикл проекта, как функционирует

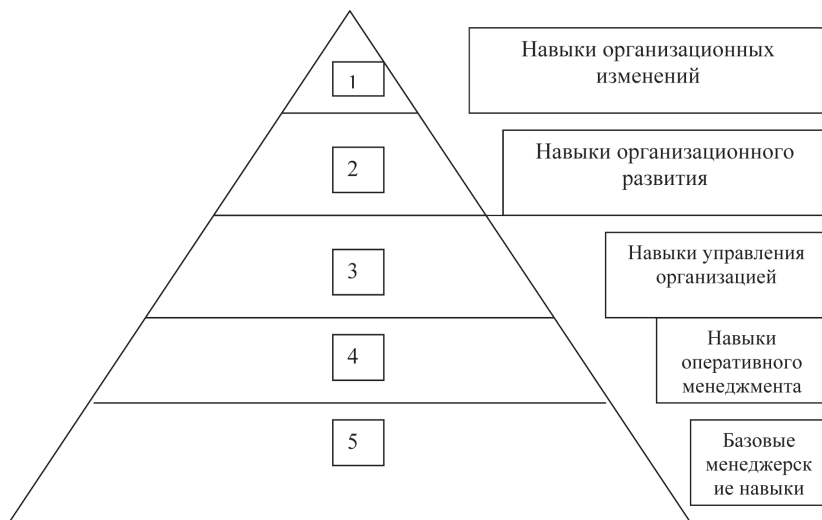


Рис. 1. Пирамида развития менеджерских навыков

команда. Здесь насаждается целый блок навыков, которыми должен владеть руководитель.

Следующий блок навыков это навыки управления организаций. Что нужно здесь знать и уметь, как управлять внутренней и внешней средой организации, какие законы здесь действуют, что происходит вовне, как это анализировать и применять на практике, применительно к ситуации в своей организации. Это управление бизнес процессами, то есть, как выстроить структуру в своей компании по процессно, функционально, как этим управлять. Это мотивационные программы, которые будет затрагивать всю организацию, всю компанию и какую роль в этом играет менеджер.

Следующий блок это навыки организационного развития. Внешняя среда меняется, значит, соответственно, меняются и компании, организации. Как лучше сгруппировать свою компанию, как лучше запланировать, как лучше пройти через этот процесс это стратегическое планирование, это маркетинговое планирование. Что будем продавать на рынке, а нужно ли это рынку, по какой цене это будет, производится, места распределения нашей продукции, это тоже все нужно знать и уметь.

Далее идет стратегическое лидерство. То есть, какое место компания будет занимать на рынке. Это стратегическое лидерство. Будет ли компания

к нему стремиться, либо займет свою рыночную нишу и постараемся лидировать именно здесь, либо будет глобальной корпорацией, которая будет охватывать весь мир.

Управление организационной культурой или так называемой корпоративной культурой. Здесь тоже есть свои определенные законы, свои определенные течения, которые опять же необходимо учитывать, чтобы организационная либо корпоративная культура работала на организацию, а не против нее. Любая компания обязательно будет меняться, потому что меняется все вокруг, соответственно, внутри компании тоже что-то нужно менять.

Таким образом, по одному из определений, компетентностный подход в обучении – владение методологией и терминологией, присущей области знания, понимание действующих в этой области системных взаимосвязей и способность определять их аксиоматические пределы. Компетентность характеризует реальную способность осознанно воспользоваться ценностно принятыми (усвоенными) знаниями, умениями, способами деятельности, а также самостоятельность, умение принимать решения, творческий подход к делу, способность постоянно учиться, наличие системного мышления.

Список литературы

1. *Аляева Ю.А.* Формирование управленческих компетенций с использованием экспертных систем обучения. Режим доступа: http://www.e-joe.ru/sod/06/3_06/19.pdf
2. *Почебут Л.Г., Чикер В.А.* Организационная социальная психология. СПб., 2000.
3. *Лупандин В.И., Машкова А.С.* Формирование модели компетенций для административно-управленческого персонала // Известия Уральского государственного университета. Серия 1: Проблемы образования, науки и культуры. 2011. Т. 92. № 3. С. 154–161.
4. *Зуева М.Л.* Эффективность использования проблемного подхода для формирования ключевых образовательных компетенций // Ярославский педагогический вестник. 2007. № 2 (51). С. 36–47.
5. *Дудин М.Н.* Формирование компетенций в механизме управления предпринимательскими структурами // Экономика. Управление. Право. М.: ИНГН, 2012. № 4. С. 15–18.
6. *Дудин М.Н., Евдокимова С.Ш., Лясников Н.В.* Устойчивое социально-экономическое развитие как основа геополитической стабильности национальной экономики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 3 (19). С. 80–84.
7. *Комков Н.И., Дудин М.Н., Лясников Н.В.* Модернизация национальной энергетической системы как геополитический фактор устойчивого

- развития // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2014. № 2(18). С. 4–10.
8. 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. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
 9. 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.
 10. McClelland D.C. Testing for competence rather than for intelligence // American Psychologist. 1973. Vol. 28. P. 1–14.
 11. Pearn M.A., Kandola R.S. Tools for Assessment and Development Centers. L., 1996.
 12. Webster's Unabridged Dictionary. 2nd ed. Random House, 2001.
-

EDUCATIONAL COMPETENCE IN THE FORMATION OF PROFESSIONALS OF CONTROL

Annotation. *Questions of formation of competences of experts of the sphere of management are considered. The essence of a competent approach, competences is specified, the list of key educational competences is provided, the characteristic of types of competences is given, the pyramid of development of management skills is presented.*

Keywords: *formation of competences, preparation of heads, business management.*

M. K. Muzaev,
applicant
Russian Academy of Entrepreneurship
office@rusacad.ru

Межвузовский сборник научных трудов
«ЭКОНОМИКА И СОЦИУМ: современные модели развития»
№ 8'2014, Часть 2

УДК 316.3:330.34

ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)

Э 40

ОБЩЕСТВО. НАУКА. ИННОВАЦИИ. IV Международная научно-практическая конференция. РАНХиГС (Институт Менеджмента и маркетинга) 21 ноября 2014 года: сборник докладов и материалов выступлений. – М.: Издательский Дом «Наука», 2014. – 176 с.

Ответственный за выпуск

М. Дудин

Редактор

Ю. Абрамов

Компьютерная верстка и дизайн

Л. Полянская

Подписано в печать 27.12.2014
Формат бумаги 60х90 1/16. Гарнитура «FuturisLigtC, Minion Pro»
Объем 11,0 усл. печ. л.

Издательский дом «Наука»
тел.: 8 (495) 567-4100
e-mail: info@idnayka.ru