

ISSN 2072-8549

В

ЕСТНИК

---

Московского  
Государственного  
Областного  
Университета

*Экономика*

*№ 2 / 2009*

***Вестник***  
***Московского государственного***  
***областного университета***

**СЕРИЯ**  
**«ЭКОНОМИКА»**

**№ 2**

**Москва**  
**Издательство МГОУ**  
**2009**

**Вестник**  
**Московского государственного**  
**областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

**Редакционно-издательский совет:**

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор  
Дембицкий С.Г. – зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе, доктор экономических наук, профессор  
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор  
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор  
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент  
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор  
Трайтак С.Д. – кандидат физико-математических наук, доцент

**Редакционная коллегия серии «Экономика»:**

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор, ответственный редактор  
Крахт К.-Х. – почетный профессор МГОУ, г. Мюнстер (Германия)  
Жураховская И.М. – кандидат экономических наук, профессор, зам. ответственного редактора  
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, профессор  
Пещеров Г.И. – доктор военных наук, профессор  
Пястолов С.М. – доктор экономических наук, профессор  
Власова Т.И. – кандидат экономических наук, доцент

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – № 2. – 2009. – М.: Изд-во МГОУ. – 88 с.

Вестник МГОУ (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей профессорско-преподавательского состава, а также докторантов, аспирантов и соискателей (См.: Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., С.5) и решение Президиума ВАК России 6.07.2007 г. (См.: Список журналов на сайте ВАК, 12.07.2007 г. и в редакции апреля 2008 г.). На сайте МГОУ информация о статусе всех серий «Вестника МГОУ» и требованиях к публикациям для авторов статей находится постоянно обновляясь с внесением необходимых изменений.

© МГОУ, 2009

© Издательство МГОУ, 2009

## РАЗДЕЛ I

УДК 336.76

Виноградов А.И.

**ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ДОЛГОВОЙ ИНСТРУМЕНТ  
ФОНДОВОГО РЫНКА\***

*В статье говорится об актуальности размещений облигационных займов на фондовом рынке. Автор выделяет преимущества облигационных займов перед другими инструментами заимствований, а также характеристики, на которые инвестору необходимо обратить внимание при участии в синдикате облигационного займа.*

**Ключевые слова:** Федеральная служба государственной статистики, бюджетирование, собственные средства, эмиссия, организатор, публичная кредитная история, долг, EBITDA, денежные потоки, рентабельность, выручка, ВВП, индекс Доу-Джонса, волатильность рынка.

В условиях рыночных преобразований в нашей стране происходит формирование корпоративного сектора фондового рынка, на котором облигационные займы приобретают важное значение. После финансово-экономического кризиса 1998 г. российский рынок корпоративных облигаций получил серьезную перспективу развития и до момента наступления кризиса 2008 г. являлся одним из наиболее стремительно развивающихся.

Для российских компаний рынок корпоративных облигаций является источником публичного долгового финансирования на длительный срок. Тенденция повышения роли фондового рынка в обеспечении корпораций инвестициями проявляется, прежде всего, в области долгового финансирования, где наблюдается возрастание доли облигационных займов и снижение доли банковских кредитов в обязательствах корпораций. Кроме нефтегазового комплекса, на рынок облигаций в качестве эмитента выходят представители машиностроения, металлургии, электроэнергетики, телекоммуникационных компаний, транспорта.

Данная тенденция не является уникальной для России. Рынок корпоративных облигаций играет важную роль в экономике многих развитых стран, занимая до 40% общего объема облигационного рынка. По итогам первого полугодия 2008 г. объем средств, привлеченных с помощью рынка корпоративных облигаций, составляет в нашей стране около 8% ВВП [4].

В силу особенностей экономического положения обеспечение научного подхода к облигационному заимствованию корпораций и формирования на его основе обоснованной политики инвестиций в реальный сектор экономики приобретает важное значение для России. С 1993 г. по 2000 г. развитие рынка корпоративных облигаций не только опережало формирование законодательной базы, но и приводило к неспособности участников рынка реально оценить инвестиционные риски, свойственные облигационным займам. В результате, не удалось обеспечить взаимосвязь экономических интересов инвесторов и корпоративных эмитентов [4].

В условиях перехода к «нефтегазовому» бюджетированию для государственного управления особую важность приобретает развитие экономической инфраструктуры, способной стимулировать рост промышленного производства, сельского хозяйства, строительства, торговли и других основополагающих отраслей экономики.

По данным Федеральной службы государственной статистики, доля собственных средств в структуре инвестиций в собственный капитал постепенно сокращается, и на первый план выходит процесс поиска заемных средств для финансирования инвестиционной и текущей деятельности того или иного предприятия [6].

---

\* © Виноградов А.И.

С 2003 года объем российского рынка облигаций вырос с 3,3% до 7,3% ВВП, а в 2007 г. российскими компаниями были объявлены планы эмиссии более чем 200 млрд. рублевого долга. Активные действия в этом сегменте рынка привлекают значительный интерес со стороны профессиональных участников рынка (инвесторов, организаторов облигационных займов, андеррайтеров и соандеррайтеров) [5].

Облигации являются долговым инструментом долгосрочного финансирования ввиду длительности периода их эмиссии (в среднем – от 3 до 10 лет), по сравнению с банковскими кредитами, период которых в среднем составляет 1 год, а реже – от 1 до 3 лет. Следует отметить, что облигационные займы имеют ряд преимуществ по сравнению с другими источниками финансирования [3]:

- Свобода в определении цели использования средств и возможность ее гибкого регулирования.
- Возможность привлечения больших сумм по сравнению с банковским кредитом (на российском рынке в основном обращаются выпуски от 1 млрд. руб. и выше).
- Использование средств не только банков, но и других участников финансового рынка (финансовых компаний, консорциумов, финансово-промышленных групп).
- Привлечение широкого круга инвесторов разных организационно-правовых форм и из разных отраслей экономики.
- Более широкий круг инвесторов по сравнению с эмиссией акций, что связано с меньшим риском вложения в облигации.
- Возможность сформировать публичную кредитную историю на рынке, узнаваемый бренд.
- Возможность выпуска второго и последующих облигационных займов на более выгодных условиях (более низкая ставка по купону), благодаря публичности на рынке, в отличие от банковского кредита, который предполагает постоянные условия.
- Возможность гибкого взаимодействия с инвесторами в части выплат по купону, оферты и т. д. [1, с.34-36].

При этом в нашей стране не каждый облигационный заем может быть интересен инвестору в качестве инструмента финансирования.

Во-первых, многие российские предприятия недостаточно финансово устойчивы, что налагает нормативные ограничения к эмиссии облигаций.

Во-вторых, на неразвитом российском рынке, относительно западных, бывает трудно разместить большие выпуски ценных бумаг привлекательных эмитентов, что обусловлено их низкой ликвидностью, а небольшие (до 1 млрд. руб.) эмиссии могут быть экономически невыгодными из-за высоких затрат на организацию выпуска (вознаграждение организатору займа от 1 до 5% от объема эмиссии в зависимости от финансовых показателей эмитента), включение в листинг и др. [4].

Также необходимо подчеркнуть, что не все облигации после первичного размещения будут активно обращаться на вторичном рынке, поэтому инвестор сталкивается с рисками невозможности реализации выпусков второго-третьего эшелонов, что снижает их инвестиционную привлекательность. Поэтому целесообразно выделить ряд финансовых показателей деятельности компании, которыми руководствуется инвестор при выборе того или иного эмитента.

Основными критериями инвестиционной привлекательности являются соотношения долговой нагрузки к показателю EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation), отношение долга к собственным средствам, покрытие задолженности текущей ликвидностью (денежными средствами и их эквивалентами) и денежными потоками, а также величина маржи EBITDA.

Другими важными показателями являются абсолютные показатели – рентабельность, выручка, рыночная доля компании. Наиболее важным является сопоставление дан-

ных параметров с аналогичными показателями конкурентов компании-эмитента, так как именно эти сопоставления являются основанием для отнесения облигационного выпуска к определенному сегменту рынка и, что самое главное, ценообразованию [2, с.24,25].

Следует также отметить, что, помимо внутренних факторов, влияющих на успешность размещения облигационных займов, важную роль играют внешние факторы, главным из которых является ситуация на зарубежных фондовых рынках. Статистические исследования зависимости средневзвешенной доходности на рынке ГКО ОФЗ от динамики промышленного индекса Доу-Джонса выявили взаимосвязь и взаимозависимость основных индикаторов конъюнктуры рынков. Анализ показал, что при падении промышленного индекса Доу-Джонса более чем в половине случаев наблюдалось падение цен на российские ценные бумаги и, соответственно, отмечался рост их доходности к погашению. Таким образом, можно предполагать, что ситуация на фондовых рынках экономически развитых стран (США, Великобритания, Япония и др.) имеет средне- либо долгосрочный эффект воздействия на российский рынок. При этом наблюдается прямая пропорциональная зависимость [1, с. 98-101].

Кризис 2008 г., начавшийся в США с банкротства ведущих мировых банков, негативно отразился на всех мировых развитых странах: падением отреагировали азиатские биржи, лондонская биржа. Великобритания, Исландия, Франция, Германия, Япония оказались затянутыми в кризис, банки этих стран в настоящее время испытывают существенные проблемы с ликвидностью. Торги на российских биржах ММВБ и РТС характеризуются волатильностью рынка, обусловленной реакцией на государственную поддержку. ЦБ РФ выделил значительную сумму крупным банкам на поддержание ликвидности (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк), которые в свою очередь будут помогать поддерживать ликвидность более маленьким банкам. Данные факты подтверждают вывод о взаимосвязи и взаимозависимости российско-го фондового рынка с фондовыми рынками зарубежных стран [5].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о развитии сегмента рынка корпоративных облигаций в ключевых отраслях экономики России. Однако инвестору, заинтересованному вложиться в этот долговой инструмент, необходимо внимательно анализировать критерии инвестиционной привлекательности эмитента, а также возможность его дальнейшего обращения на вторичном рынке, учитывая при этом соответствующие внешнеэкономические факторы.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Фабочки Ф.Д. Рынок облигаций: Анализ и стратегии. М., 2005. с.34-36.
2. Ю.А. Арутюнов. Финансовый менеджмент. М., 2007. с.24-25.
3. [www.micex.ru](http://www.micex.ru)
4. [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)
5. [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)
6. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

A. Vinogradov

### BONDS IS AN IMPORTANT TOOL OF THE STOCK MARKET

*Abstract:* The article is about importance bond's emission in the stock market. The author pays attention on privileges bond's loan in comparison with other kinds of loans. Also the author writes about important characteristics for investors who would like to take part in syndicate.

*Key words:* Federal Agency of the state statistics, budgeting, own means, issue, the organizer, public credit history, a debt, EBITDA, monetary streams, profitability, a gain, gross national product, Dow-Johns's index, volatility, the market.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД\*

*Анализ генеральных тенденций развития российской хозяйственной системы в пореформенный период поставил перед исследователями проблему экономической роли в этом процессе религиозных институтов. И это не случайно, так как религиозными организациями России и, в первую очередь, Русской православной церковью (РПЦ), к этому времени был накоплен значительный опыт практической хозяйственно-экономической деятельности. Сферой ее интересов были как сельское хозяйство и промышленность, так и транспорт, торговля и ростовщическая деятельность. Статья посвящена предпринимательской деятельности Русской православной церкви в экономике пореформенной России.*

**Ключевые слова:** экономическая система, религиозные институты, церковь, сельское хозяйство, промышленность, транспорт, торговля, ростовщическая деятельность, предпринимательская деятельность, пореформенный период.

Пореформенный период вошел в историю как достаточно динамичный, несмотря на то, что хозяйственная система переживала фундаментальные по своему характеру изменения. Одной из российских особенностей было участие в этом процессе религиозных организаций, и в частности, Русской православной церкви, которая еще со времен введения христианства на Руси оказывала помощь государству в решении экономических проблем.

Можно выделить два направления ее влияния на экономическое развитие пореформенной России: прямое и косвенное. Косвенное выражалось в распространении христианства на новые территории, что приводило к бурному росту новых церквей и монастырей, а следовательно, являлось мультипликатором экономического роста для ряда отраслей российской промышленности. Прямое влияние на хозяйственную систему выражалось в непосредственной предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что переход к рыночным отношениям всегда неизбежно связан с бурным развитием предпринимательства, и РПЦ не осталась в стороне от этого процесса. Ее значение в национальной хозяйственной системе определялась тем, что она владела огромнейшей движимой и недвижимой собственностью. РПЦ принадлежали дома, земли, угодья, фабрики, свечные и другие заводы, рыбные промыслы, подворья, гостиницы и прочие доходные имущества. Сосредоточение в руках РПЦ огромной земельной собственности (общее количество церковной и монастырской земли в 1890 г. составило 2122738 десятин, а включая Привислинский край, Кавказ и Азиатскую Россию – 2360251 десятина) привело к организации крупных аграрных хозяйств рыночного типа на базе монастырей, в которых широкое развитие получило земледелие, животноводство и огородничество. В зависимости от местоположения, также развивалось рыболовство (Симбирско-Самарское Поволжье), пчеловодство (горный Алтай), винокурение (юг Европейской части), производство сала из морских животных (Соловецкие острова) и др. [5]. Кроме того, часть земель сдавались в аренду окрестным крестьянам за деньги, а также под складские хозяйства, промышленные и торговые предприятия [3].

Анализ производственной деятельности РПЦ показал, что она удовлетворяла не

---

\* © Золотарева В.П.

только собственные потребности, но и рынок. Классическим примером является деятельность Соловецкого ставропигиального мужского монастыря, который владел салотопенным, свечным, гончарным, кирпичным, лесопильным, смолокурным, литейным, механическим и кожевенным заводами. Ему принадлежал и судостроительный завод, на котором строились винтовые пароходы и парусные суда. Кроме того, имелись сапожная, портняжная, серебряных дел, малярная, слесарная, санная, конная и экипажная мастерские [7]. Производились на продажу гретое сало, гончарные изделия, изделия из кожи, просфорной и кресторезной мастерской, свечного завода. Крупные монастыри занимались также издательской деятельностью, владели типографиями, литографиями и фотографиями.

Необходимо подчеркнуть, что в период развития капитализма особую ценность приобрела городская недвижимость и церковь значительные средства обратила в городские строения. Только в Москве церкви владели 908 домами, а монастыри – 146 домами. РПЦ принадлежали и гостиницы, постоялые дворы, харчевни и другие помещения, сдаваемые в аренду. Так, Николаевский-Теребинский монастырь в начале 70-х гг. XIX в. имел 85 лавок для сдачи торговцам во время ярмарок, а ежегодный гостиничный доход в Киево-Печерской и Троице-Сергиевой лаврах составлял 30 тыс. руб. [2].

Занимались монастыри и транспортной деятельностью. В 1851 г. Соловецкой обители было предоставлено государством исключительное право перевозить на ее судах из Архангельска в монастырь и обратно богомольцев. Исследования показали, что доходность перевозок пароходства монастыря росла и в 1913 г. составила 24%.

Успешная предпринимательская деятельность приносила Русской православной церкви значительные доходы. Только от своих оброчных статей (аренды церковных домов, земли, лавок, домов и т.д.) она получила в 1881 г. 1610880 руб., а в 1902 г. сумма возросла до 6631375 руб. [5]. Кроме того, у нее образовались и весьма значительные капиталы, получаемые от удачных коммерческих операций, часть которых помещались в банки с целью увеличения доходов.

Таким образом, религиозные организации были и остаются одним из важнейших субъектов исторического процесса, что не могло не отразиться на экономическом развитии российского государства. В пореформенный период активное участие Русской православной церкви в хозяйственной деятельности привело к росту ее экономической роли.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Грекулов Е.Ф. Секуляризация церковных имений в России. М.: Атеист, 1931.
2. Грекулов Е.Ф. Русская церковь в качестве помещика и капиталиста. Пенза: Тито-литография им. Воронского, Б.г.
3. Зыбковец В.Ф. Национализация монастырских имуществ в Советской России (1917-1921гг.). М.: Наука, 1975.
4. Кильчевский В. Богатства и доходы духовенства. СПб., 1908.
5. Любинецкий Н.А. Владение церковью и монастырей. СПб., 1909.
6. Отечественная церковь по статистическим данным с 1840-41 по 1890-91 гг./ Сост. Ив. Преображенский. СПб.: Типография Сибирского акционерного общества печатного дела в России, 1901.
7. Панова В.И. Соловецкий монастырь – предприниматель XV-XVI веков / Уваровские чтения – III. Муром, 2001.
8. Ростиславов Д.И. Опыт исследования об имуществе наших монастырей. СПб., 1876.

V.P. Zolotareva

ECONOMIC ROLE OF RUSSIAN ORTHODOX CHURCH IN THE REFORM PERIOD

*Abstract:* The article describes the general tendency development analysis of Russian economic system at the time of reforms, the part of religion in this process. To the time being



Russian religious organizations had a great experience in practical economic activities. The interests of the organizations were focused on the agriculture, industry, transport, commerce and money-lending. This article is center on the Russian Orthodox Church as a subject of business activity in Russian economy during the reform period.

*Keys words:* economic system, religious organizations, church, agriculture, industry, transport, commerce, money-lending, business activity, reform period.

## О ПОВЫШЕНИИ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА\*

*В статье описываются последние тенденции, происходящие в российском оборонно-промышленном комплексе, приводятся главные угрозы, не позволяющие ему полноценно развиваться, а также обосновывается необходимость повышения роли государства в развитии данного промышленного комплекса.*

**Ключевые слова:** государственное управление, оборонно-промышленный комплекс, военно-техническое сотрудничество.

В 90-е годы, после, казалось бы, выхода из “холодной войны”, в политическом и экономическом понимании наступила эйфория в связи с тем, что угрозы военной опасности якобы исчезли. Началась масштабная конверсия и свертывание государственного оборонного заказа (ГОЗ). Отечественный оборонно-промышленный комплекс (ОПК) выживал в основном за счет иностранных заказов.

В 2000-х годах ситуация изменилась. Экономические возможности государства улучшились, и ГОЗ снова стал инструментом пополнения Вооруженных Сил вооружениями, военной и специальной техникой (ВВСТ). Начало нарастать противостояние со странами Запада, а главное, появился новый противник — мировой терроризм.

Важное место начинает занимать глобализация, в том числе и в области создания новых видов ВВСТ, которая несет в себе как позитивные, так и негативные последствия для охваченных ею сторон. Если раньше в рамках военно-технического сотрудничества (ВТС) с иностранными государствами отечественный ОПК поставлял на рынок технику, полностью изготовленную в России, не считая некоторой доли агрегатов, изготавливаемых в бывших союзных республиках, то теперь стала нормой поставка российских Ми-Гов для нужд Индии с индийской “начинкой”.

Для мировой экономики стала характерна тенденция усиления международной кооперации при производстве новых видов ВВСТ с участием иностранных инвесторов-покупателей ВВСТ, что делает страны более сплоченными. Примером является успешное создание европейских корпораций EADS и BAE Systems или консорциумов Eurofighter и Eurocopter.

Но глобализация обостряет противоречия, порождает новые опасности и угрозы жизненным интересам, национальной идентичности и стабильности в мире.

Высокие потенциальные возможности России обуславливают стремление некоторых стран обеспечить нейтрализацию, изоляцию России как от европейских, так и азиатских интеграционных процессов.

При этом внешнее влияние — не самая главная угроза, большие трудности для ОПК создают внутренние угрозы отечественной экономики, такие как:

- неконкурентоспособность на внутреннем рынке;
- сырьевая направленность экономики;
- зависимость от импорта технологий;
- неравномерность социально-экономического развития регионов;
- сокращение научного задела, отток квалифицированных кадров;
- криминализация хозяйственной деятельности;

---

\* © Кузюшкин В.И.

– деиндустриализация страны.

При этом последний пункт можно назвать главным, поскольку в отсутствии металлургии и различных комплектующих отечественные предприятия ОПК просто не нужны. Это объясняется тем, что многие предприятия ОПК хоть и имеют узкую специализацию, все же имеют большую зависимость от субподрядчиков, которые порой не относятся к ОПК и занимаются сугубо гражданской деятельностью. При этом переход на импортное сырье невозможен, так же, как переход на покупку вооружений и военной техники иностранного производства для нужд Вооруженных Сил.

Показатели порога экономической безопасности превышены или находятся на критическом уровне: недостаточны темпы расширенного воспроизводства и инвестиций в производственный сектор; сужается научный потенциал; отсутствует единое экономическое пространство даже в странах СНГ, ЕврАзЭС только начинает набирать обороты, но уже потерян Узбекистан; неудовлетворительна структура внешней торговли; медленно растет уровень жизни; вовсе процветает рейдерство.

Среди экономических угроз можно выделить также дискриминацию в международной торговле со стороны лидеров мировой экономики. Они обусловлены во многом слабостью России как участника рыночной конкуренции, ее обострение на мировом рынке оказывает негативное влияние. Как яркий пример можно привести скандал вокруг алжирских МиГов, когда, получив более выгодное предложение от Франции, Алжир под надуманным предлогом вернул 34 МиГа[1].

В данном случае нельзя полагаться на «невидимую руку рынка», полагая, что рыночная конкуренция найдет эффективных управленцев, которые восстановят ОПК. Рыночная экономика сама по себе анархична, она решает проблемы не уровня развития, национальной безопасности, а перераспределения ресурсов в пользу более удачливых собственников. В России она реализуется путем невмешательства государства в экономику, отказа от управления; бесконтрольного дробления и слияния предприятий, бесконечного передела собственности, унаследованной от СССР. Все это противопоказано для развития российского ОПК.

Так, в Европе и США по окончании «холодной войны» предприятия работавшие на военную машину оказались в кризисной ситуации, столкнулись с резким сокращением военных заказов. Оба региона вышли из кризиса за счет консолидации небольших компаний в более крупные. Различными были лишь методы.

Американские оборонные компании проводили слияние или поглощение, как правило, с целью улучшения финансовых показателей (курс акций, чистая прибыль, доходы акционеров), оздоровления финансов и привлечения новых инвестиций, что легко объяснить желанием частных собственников получить дивиденды. Консолидационным процессом управляли только рыночные факторы.

Иное дело — европейский путь, там при консолидации жестко соблюдались интересы государства как заказчика продукции (цена и качество), так и собственника, которым почти всегда было государство, преследовавшее сохранение рабочих мест. Проблемы занятости являлись первостепенной целью: при проведении сделок по слиянию государства старались сохранить избыточные производственные единицы после объединения фирм. Например, слияние подразделений по производству спутников французской Aerospatiale и немецкой DASA, которое можно считать классическими образцами социально-политических проектов, после которых не последовало каких-либо ликвидаций высвобождаемых производственных линий в обеих странах [2].

Продукция военного назначения имеет специфические черты, связанные с монополией государства как потребителя, и ограниченным кругом производителей, в значительном количестве случаев занимающих монопольное положение. Поэтому военно-техни-

---

ческая политика должна быть в полной мере в ведении и компетенции государства.

Для устойчивой работы предприятий ОПК, упорядочивания системы финансирования военных расходов и закупок, научных исследований и опытно-конструкторских работ необходимо кардинальное повышение роли государства, совершенствование механизма управления, выработка единого вектора целей для множества субъектов, работающих на общий конечный результат, который многоступенчато удален от них, с одновременным повышением ответственности за согласованность развития и поддержание намеченных количественных и качественных параметров.

Оборонно — ориентированное научно-производственное ядро общественного производства России должно полностью находиться в сфере государственного регулирования и концентрировать всю полноту ответственности за уровень научных разработок, качество изготовления, своевременную поставку и экологически чистую утилизацию систем вооружения последнего поколения.

В связи с этим необходимо ввести законодательно закрепленную систему критериев и стандартов, определяющих сферы деятельности, отрасли и объекты, которые находятся в компетенции только государственного сектора, рациональное взаимодействие государственного сектора и частного капитала на базе общегосударственных интересов, а также ограничения для привлечения иностранного капитала.

Данные действия не следует рассматривать как чрезмерное усиление государства, скорее — как выполнение государством своих обязательных функций. И тому есть пример. Конгресс США со второй половины 1980-х гг. официально отказался от традиционных деклараций и установок о роли частного сектора в экономике как главного стимулятора НТП [3]. Исходя из общенациональных интересов и учитывая принцип экономической политики стран-конкурентов США в мировом хозяйстве, Конгресс законодательно возлагает на федеральное правительство особую функцию широкомасштабного финансирования науки и техники не только для военных целей, но и сугубо для гражданских отраслей промышленности на основных направлениях НТП, обязывая корпорации федеральных подрядчиков создавать новые образцы, технологии и доводить их до промышленного использования и внедрения.

Государственная научно-техническая программа в США оформляется в виде закона, называемого “законом-программой” [3], подробно определяющей цели программы, мероприятия по ее выполнению; органы, ответственные за осуществление программы и их полномочия; источники и порядок распределения материальных и денежных средств. Между федеральными агентствами распределяются конкретные обязанности по контролю и управлению в соответствии программой.

Закон, утверждающий государственную научно-техническую программу, по своей юридической силе уступает лишь Конституции США. Президент США раз в два года представляет Конгрессу сводный доклад о выполнении этих программ по всем федеральным ведомствам, о размере израсходованных средств и о государственных планах их дальнейшей реализации. Невыполнение договоров на поставку товаров, услуг и НИОКР наказывается в административном или уголовном порядке. Эта экономическая система и считается эталоном рыночной [3].

В настоящее время предприятия ОПК выступают как многопрофильные, имеющие три направления:

- производство для нужд Минобороны России и других силовых структур;
- военный экспорт;
- гражданское производство для внутреннего и внешнего рынка.

Процентное соотношение следующее: внутренний рынок ВВСТ составляет около 26 %; военный экспорт — около 28 %; гражданская продукция — около 46 % (из них 6 %

идет на экспорт) [4].

Принято считать, что чем более диверсифицирована компания, тем лучше. Отчасти это так, диверсификация действительно повышает устойчивость.

Так, по мнению С.Б. Иванова, ОПК все больше будет выступать в качестве «локомотива» российской экономики [5]. Эта точка зрения нашла отражение в официальных документах, определяющих перспективы развития ОПК.

Как определено стратегией развития ОПК, до 2015 г. планируется обеспечить общий рост производства в 2,5—3 раза, при этом в основном за счет опережающего роста гражданской продукции; доля военной продукции составит 30—35% [4]. К 2015 году доля гражданской продукции по оборонно-промышленному комплексу превысит 70% общего объема производства при значительном росте экспортной составляющей [5]. При повышении загрузки производственных мощностей гособоронзаказом, доля продукции военного назначения будет снижаться ввиду опережающего роста продукции гражданского назначения, в основном импортозамещающей.

В сущности, это продолжение взятого в 90-е годы курса на конверсию оборонной промышленности, который обусловлен новой военной доктриной, фактически действующей до настоящего времени. Увы, но этот курс к успеху не привел.

Американская практика показала экономическую неэффективность непосредственного перевода военных предприятий на выпуск гражданской продукции. В связи с этим были отвергнуты широко дискуссировавшиеся планы прямой конверсии военной экономики. Начался беспрецедентный, по масштабам, процесс слияний и поглощений. В результате на базе 120 предприятий были созданы четыре гигантские военно-промышленные корпорации («Локхид-Мартин», «Боинг», «Нортроп Грумман», «Рейтеон») с объемом продаж более 20 млрд. долл. у каждой[3].

Таким образом, представляется, что ОПК в первую очередь должен заниматься основной своей задачей - удовлетворять потребности Вооруженных Сил России в современных образцах ВВСТ, вопрос о ее качестве — это вопрос о судьбе страны. И если государство не возмет на себя всю полноту ответственности за развитие ОПК с соответствующим финансированием, невозможно будет говорить о полноценности Вооруженных Сил и, следовательно, о национальной безопасности.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Грицкова А., Киселева Е., Лантратов К. Алжир сложил российское оружие // Коммерсант, № 26/П(3843), 18.02.2008.
2. Ардаев П. Работая на войну // Стратегия защиты, 16.06.2004;
3. Чуклинов С. Оборонно-промышленный комплекс: меры модернизации // Экономист, 2006, №10.
4. Коптев Ю.Н. Оборонно-промышленный комплекс России: вчера, сегодня, ближайшие годы // Вооружение. Политика. Конверсия. 2006, №2.
5. Иванов С.Б. Роль высоких технологий на современном этапе экономического развития страны // Промышленная политика в Российской Федерации. 2006, № 10.

V. Kuzyushlin

## THE ROLE OF THE STATE IN THE DEVELOPMENT OF THE DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX.

*Abstract:* The article describes the last tendencies occurring in the Russian defense-industrial complex, cites the threats that oppose its full-grown development, likewise the article justifies the necessity of increasing the role of the state in development of such complex.

*Key words:* the government, oboronno-industrial complex, military-technical cooperation.

## РАЗДЕЛ II

УДК 338.37

Бизин С.В.

## ОЦЕНКА И СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ\*

В исследовании рассмотрена проблематика обеспечения преодоления кризисных явлений в экономике России на ближайшую перспективу. С позиции менеджмента сформулированы подходы к формированию механизмов устойчивого развития промышленности транспортного машиностроения. Особое внимание уделено проблемам возрождения сельскохозяйственной техники. Показано, что основным направлением развития транспортного машиностроения должен стать принцип избавления от импортной зависимости. Такой подход формирования механизмов устойчивого развития экономики отрасли возможен путем системного решения задач.

**Ключевые слова:** кризис, устойчивость, возрождение, продажа, оборудование, удельный вес, система.

Ход развития кризиса в России, как и в других странах, содержит значительную долю неопределенности. Успех преодоления кризиса во многом зависит от адекватности и своевременности принимаемых государством мер. Общеизвестно, что в условиях полномасштабных экономических кризисов особая роль возлагается на государство. В ноябре-декабре 2008 года в России продолжилась эскалация кризисных явлений, оказывающих сильное негативное влияние на динамику развития экономики (рис1).

В условиях активного перехода к рыночным отношениям Россия вплотную подведена к грани утраты продовольственной безопасности и поставлена в непосредственную зависимость продовольственного обеспечения жителей страны от импортных поставок.

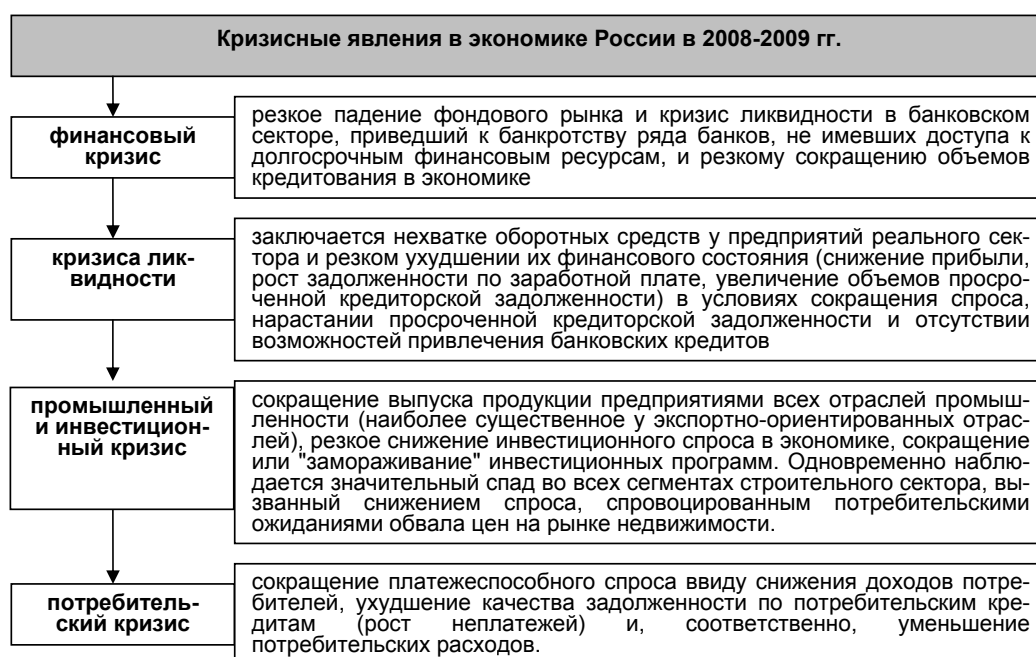


Рисунок 1. Кризисные явления в экономике России в 2008-2009 гг.

\* © Бизин С.В.

Несмотря на предпринимаемые правительством меры, кардинальных сдвигов все еще не произошло по причине их несовместимости. Так, техническая оснащенность сельскохозяйственных организаций (табл. 1) снизилась по различным показателям по сравнению с 1990 г. более чем вдвое, и сегодня Россия уступает развитым странам примерно в 5 раз.

На протяжении длительного периода в России продолжается спад тракторного и сельскохозяйственного машиностроения. Эта негативная тенденция продолжает сохраняться и в настоящее время.

Для удовлетворительной работы предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения объемы продаж должны быть больше в 4–5 раз по сравнению с существующим платежеспособным спросом покупателей: агропромышленный комплекс, строительно-дорожное машиностроение, лесозаготовительная промышленность.

Таблица 1.

**Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях  
(на конец года; тыс. штук)**

|                                                     | 1992   | 1995   | 2000  | 2002  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  |
|-----------------------------------------------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Тракторы <sup>1)</sup>                              | 1290,7 | 1052,1 | 746,7 | 646,4 | 532,0 | 480,3 | 439,6 | 405,7 |
| Плуги                                               | 460,3  | 368,3  | 237,6 | 202,4 | 166,1 | 148,8 | 132,8 | 121,2 |
| Культиваторы                                        | 541,6  | 403,5  | 260,1 | 226,4 | 191,8 | 175,5 | 162,6 | 153,4 |
| Сеялки                                              | 582,8  | 457,5  | 314,9 | 276,9 | 238,4 | 218,9 | 203,9 | 178,7 |
| Комбайны:                                           |        |        |       |       |       |       |       |       |
| зерноуборочные                                      | 370,8  | 291,8  | 198,7 | 173,4 | 143,5 | 129,2 | 117,6 | 107,7 |
| кукурузоуборочные                                   | 10,0   | 7,4    | 4,4   | 3,6   | 2,6   | 2,2   | 1,8   | 1,5   |
| кормоуборочные                                      | 120,1  | 94,1   | 59,6  | 49,7  | 38,7  | 33,4  | 29,5  | 26,6  |
| картофелеуборочные                                  | 30,9   | 20,6   | 10,0  | 7,4   | 5,2   | 4,5   | 4,0   | 3,7   |
| льноуборочные                                       | 8,5    | 5,9    | 3,2   | 2,6   | 2,1   | 1,8   | 1,6   | 1,3   |
| Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных)         | 24,7   | 19,7   | 12,5  | 10,6  | 8,5   | 7,2   | 6,2   | 5,3   |
| Косилки                                             | 208,2  | 161,6  | 98,4  | 86,0  | 71,1  | 63,9  | 58,3  | 53,8  |
| Пресс-подборщики                                    | 79,5   | 65,1   | 44,0  | 40,6  | 35,2  | 32,4  | 30,2  | 28,7  |
| Жатки валковые                                      | 218,7  | 152,2  | 85,2  | 68,7  | 53,5  | 46,9  | 41,9  | 37,6  |
| Дождевальные и поливные машины и установки          | 69,5   | 46,3   | 19,2  | 14,4  | 10,1  | 8,6   | 7,5   | 6,7   |
| Разбрасыватели твердых минеральных удобрений        | 111,3  | 71,6   | 34,3  | 27,7  | 21,7  | 19,7  | 18,7  | 17,9  |
| Машины для внесения в почву органических удобрений: |        |        |       |       |       |       |       |       |
| твердых                                             | 80,0   | 48,8   | 22,0  | 17,5  | 12,8  | 10,9  | 9,6   | 8,8   |
| жидких                                              | 38,6   | 26,2   | 12,1  | 9,3   | 6,9   | 5,8   | 5,1   | 4,7   |
| Опрыскиватели и опыливатели тракторные              | 88,6   | 56,9   | 32,5  | 29,1  | 25,7  | 24,6  | 24,1  | 24,5  |
| Доильные установки и агрегаты                       | 197,5  | 157,3  | 88,7  | 74,2  | 58,0  | 50,3  | 44,0  | 39,8  |

Предприятия сельскохозяйственного машиностроения производят продукцию в основном для покупателей в АПК, исключение составляет тракторное машиностроение, продукция которого предназначена и для других отраслей промышленности.

По данным Министерства экономики и развития РФ, среднегодовой темп роста производства продукции сельскохозяйственного машиностроения за период 2003-2007 гг. составил: по тракторам – 108,0%, по зерноуборочным комбайнам – 99,0%, по кормоуборочным комбайнам – 106,1 %.

В последние годы предприятия сельхозмашиностроения работают в условиях острого дефицита финансовых средств на развитие (долгосрочные займы), фактического отсутствия переходящих нормативных запасов материалов и комплектующих изделий. Особенно усугубляется состояние предприятий из-за общей кредиторской задолженнос-

ти, которая была сформирована в основном в результате реализации политики обвального падения экономики государства вне зависимости от структуры сформированных в отрасли мощностей и систем отраслевой и межотраслевой кооперации.

В результате этого технологическое оборудование не обновляется, а средний срок его службы (26 лет) вдвое превышает нормативный. Свыше 70 % станочного парка и автоматических линий изношено более чем на 60 %.

Говоря о характеристике развития производства сельскохозяйственного машиностроения, необходимо сказать, что в отрасли есть как конкурентные преимущества, так и ограничения развития отрасли.

Российские сельскохозяйственные машиностроительные предприятия не смогут в полной мере удовлетворить потребности отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей. При реализации рисков утраты отечественной техникой конкурентоспособности будут увеличиваться объемы импортных поставок. В структуре импорта будут преобладать тракторы и зерноуборочные комбайны повышенной мощности (5, 6 класс). Свыше 95% зерноуборочной техники будет импортироваться из стран дальнего зарубежья (компании CLAAS, Case New Holland, John Deere). В структуре внутреннего потребления к 2020 году доля импорта: импорт зерноуборочных комбайнов составит 25% (2007 г. – 25%), импорт тракторов останется на уровне около 85% (2007 г. – 89 %).

Увеличение объемов экспорта предполагается, в первую очередь, за счет поставок в страны ближнего зарубежья. Возможно вытеснение российских производителей западными компаниями с традиционных внешних рынков сбыта (страны СНГ). В 2020 году экспорт тракторов оценивается на уровне 2007 года, при этом свыше 95% техники будет экспортироваться в страны СНГ.

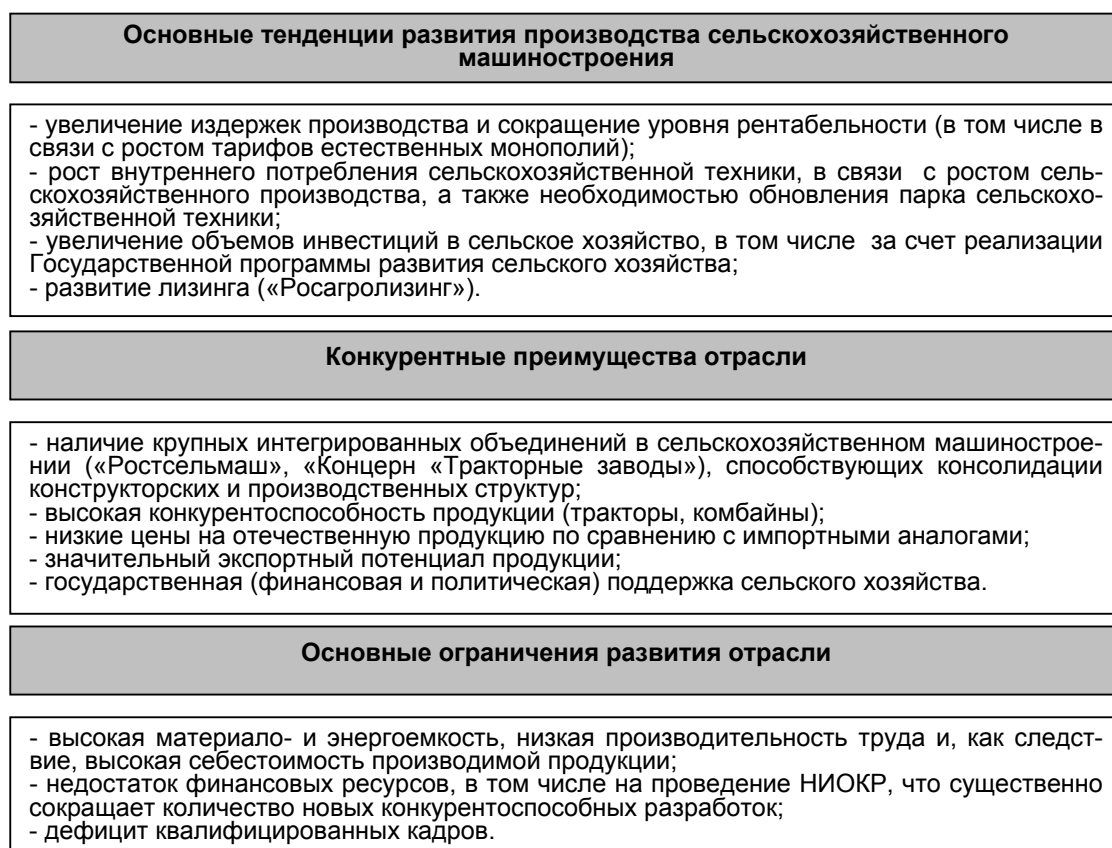


Рисунок 2. Характеристика развития производства сельскохозяйственного машиностроения



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Мамаев В., Балотин В. Финансово-промышленные группы: от государственной помощи к самофинансированию. - Экономика и жизнь. Ваш партнер, 2007, №18. - 15 с.
2. Основные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года.
3. Стратегия развития банковского сектора РФ на период до 2008 г. (утверждена Правительством и Центральным банком РФ 5.04.2005 г.).

S. Bizin

## ESTIMATION AND INSURANCE OF RISKS OF THE ENTERPRISES OF THE TRANSPORT MECHANICAL ENGINEERING IN THE CONDITIONS OF ECONOMY REFORMING

*Abstract:* The problems of guaranteeing the overcoming the crisis phenomena in the economy of Russia for the nearest future are examined in the research. From a position of management the approaches of forming the mechanisms of the constant development of transport engineering industry are formulated. Special attention is given to the problems of the revival of the agricultural machinery. It is shown that the principle of deliverance from the import dependence should become the main direction of development of transport engineering. Such way of forming the mechanisms of constant development of the economy of the field is possible only with the systematic solving the problems.

*Key words:* crisis, stability, revival, sale, equipment, specific gravity, system

## УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОРОДЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ МОСКВЕ\*

*В статье проанализированы составные части системы управления развитием промышленного малого предпринимательства в Москве: организация системы управления сферой промышленного малого бизнеса; планирование развития сферы промышленного малого предпринимательства; мотивация деятельности субъектов промышленного малого предпринимательства; контроль за деятельностью субъектов промышленного малого предпринимательства. Предложены направления совершенствования системы управления, связанные с: устранением недостатков профильных законов о развитии малого и среднего бизнеса; законодательным закреплением числа согласований при открытии и ведении бизнеса; совершенствованием налоговой системы; обеспечением доступа к финансовым ресурсам; совершенствованием механизма приватизации.*

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, малый бизнес, промышленность, система управления, планирование, контроль.

В настоящее время в экономической сфере города Москвы осуществляют свою деятельность порядка 214,5 тыс. субъектов малого предпринимательства (далее по тексту – субъекты МП) – юридических лиц, из них 20,4 тыс., или 9,5% — в сфере промышленности. В сфере малого бизнеса в Москве занято порядка 2,2 млн. человек, из них в промышленности – 352 тыс. человек, или 17,2% [5]. Общая сумма налоговых поступлений в бюджет Москвы от субъектов МП составляет примерно 9% от всех доходов бюджета. Доля в валовом региональном продукте приближается к 25% [1].

Управление развитием промышленного малого предпринимательства в Москве необходимо для достижения ряда целей, из них приоритетные: 1) обеспечение социально-экономического развития города; 2) эффективное использование трудовых ресурсов города, оптимизация структуры занятости населения; 3) оптимизация структуры экономической деятельности в городе в целом; 4) определение специализации города в экономической сфере государства; 5) более эффективное удовлетворение потребностей населения и городского хозяйства; 6) поддержание и развитие конкурентной среды; 7) укрепление социально-экономических позиций среднего класса; 8) содействие росту уровня жизни и доступности социальных благ через поддержку предпринимательских инициатив населения.

Управление деятельностью субъектов МП и управление развитием промышленного малого бизнеса в городе Москве в целом представляет собой сложный механизм, составными частями которого являются: 1) организация системы управления сферой промышленного малого бизнеса; 2) планирование развития сферы промышленного малого предпринимательства; 3) мотивация деятельности субъектов МП; 4) контроль за деятельностью субъектов МП.

Ниже более подробно рассмотрена каждая из частей.

Организация системы управления сферой промышленного малого предпринимательства в Москве. Объектом управления являются промышленные малые предприятия и индивидуальные предприниматели, их объединения, а также отношения между ними; субъектом управления – органы власти.

---

\* © Балекин Е.В.

Субъект управления. В соответствии с федеральным законодательством управлением развитием малого предпринимательства, в том числе промышленного, в Москве занимаются все уровни и ветви власти.

В настоящей статье акцент сделан на системе исполнительной власти. В системе федеральных органов исполнительной власти отдельными полномочиями, затрагивающими сферу малого бизнеса, наделены значительное число ведомств, однако профильный орган отсутствует. С точки зрения автора, это является упущением, так как с учетом роли (реальной и потенциальной) малого предпринимательства в экономике страны, вопросы его развития должны быть закреплены за отдельным ведомством (сейчас этими вопросами частично занимается департамент Министерства экономического развития РФ). Частично вопросы развития промышленности в малом бизнесе входят в задачи Минпромторга РФ.

При Правительстве создана комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства, призванная обеспечивать координацию деятельности органов власти, их взаимодействие с предпринимательским сообществом, вырабатывать предложения по развитию малого бизнеса.

На уровне города Москвы присутствует профильное ведомство - Департамент поддержки и развития малого предпринимательства. Отдельными полномочиями в данной сфере наделены и иные ведомства, прежде всего - Департамент науки и промышленной политики.

Законами подразумевается роль органов местного самоуправления в развитии малого бизнеса. Однако в Москве реальных полномочий в данной сфере они не имеют, то есть потенциал местной власти не задействован.

В объекте управления построение и согласование действий проявляется в деятельности объединений промышленников и предпринимателей, например союзы предпринимателей, торгово-промышленные палаты и т.д.

Взаимодействие представителей промышленного малого бизнеса с властями города осуществляется прежде всего в двух формах: а) реализуются трехсторонние соглашения; б) при мэре действует общественно-экспертный совет по малому и среднему бизнесу.

Планирование развития сферы промышленного малого предпринимательства в Москве. Планирование осуществляется в рамках составления, обоснования и принятия федеральных и городских целевых программ. Вместе с тем, федеральные целевые программы в сфере малого бизнеса принимались до 2001 года. Таким образом, уже на протяжении 7 лет отсутствует системное планирование развития промышленного малого бизнеса на общегосударственном уровне.

В Москве ситуация отличается в позитивную сторону. Во-первых, в настоящий момент действует уже 6-я комплексная городская программа поддержки и развития малого предпринимательства. Во-вторых, параллельно с комплексными постоянно реализуются отдельные «узкопрофильные» программы, в частности: по обеспечению нежилыми помещениями; поддержки и развития малого бизнеса в инновационной сфере. В-третьих, значительное внимание уделяется малому бизнесу в комплексных программах промышленной деятельности в городе.

Городские целевые программы Москвы могут быть среднесрочными (1-3 года) и долгосрочными (3-5 лет). В настоящий момент в городе реализуются 3 среднесрочные программы.

В рамках городских целевых программ осуществляются 2 вида планирования: индикативное и директивное. Индикативное заключается в фиксации необходимых количественных и качественных результатов её реализации. В действующих сейчас программах задано порядка 1000 значений разных показателей (от количества затрачиваемых

бюджетных средств до, например, количества обращений предприятий в «неотложную правовую помощь»), которые свидетельствуют о развитии малого бизнеса, в том числе промышленного, и на достижение которых направлены программы. Директивное планирование относится к органам власти, а также организациям инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Оно заключается в составлении плана мероприятий с указанием точных сроков выполнения, ответственных лиц, объема финансирования и желаемых результатов. Стоит отметить, что планирование развития малого бизнеса, в том числе и промышленного, в Москве осуществляется не только на общегородском уровне, но и на уровне административных округов в рамках окружных программ.

Прогнозирование тесно связано с планированием. Прогнозирование допускается на более длительный срок, нежели планирование. Действующим законодательством предусматриваются прогнозы на следующие перспективы: долгосрочную (10 лет), среднесрочную (3-5 лет); краткосрочную (1 год) [2].

Мотивация деятельности субъектов МП. Адаптируя общее определение мотивации к сфере развития промышленного малого бизнеса, целесообразно под мотивацией деятельности субъектов МП понимать:

1) действия органов власти, в том числе по оказанию поддержки субъектам МП, направленные на стимулирование к занятию либо малым бизнесом в целом, либо конкретно промышленной деятельностью (это можно условно назвать «позитивной мотивацией»); 2) действия органов власти, препятствующие занятию либо малым предпринимательством в целом, либо отдельными видами промышленной деятельности (это можно условно назвать «негативной мотивацией»). Причём «позитивная мотивация» может быть исключительно целенаправленной и осознанной, а «негативная» - и целенаправленной (намеренные действия, направленные на ограничение развития отдельных отраслей), и нецеленаправленной (пробелы в законодательстве, «административные барьеры» и т.д.)

Возможные меры государственной поддержки перечислены в Федеральном Законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Так, поддержка субъектов МП включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, ремесленничества, поддержку субъектов МП, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, поддержку субъектов МП, занимающихся сельским хозяйством. Отдельно выделяется поддержка в области инноваций и промышленного производства.

Финансовая поддержка, оказываемая органами власти Москвы, заключается в предоставлении в конкурсном порядке: 1) субсидий из бюджета города на компенсацию затрат промышленных малых предприятий; 2) компенсаций по кредитам и предоставление банковской гарантии; 3) компенсаций затрат по договорам финансовой аренды.

К мерам финансовой поддержки также можно отнести размещение государственных заказов среди субъектов МП. У них должно быть размещено не менее 10% и не более 20% годового объема закупок.

Имущественная поддержка промышленных малых предприятий в Москве включает: 1) строительство бизнес-инкубаторов и технопарков; 2) возможность в конкурсном порядке быть соинвестором при строительстве помещений, с последующим получением их в частную собственность; 3) снижение ставок по аренде нежилых помещений; 4) освобождение от оплаты выкупа права аренды при продлении арендных отношений на земельный участок.

Мерой поддержки можно назвать сформированную в городе инфраструктуру поддержки малого предпринимательства, состоящую из организаций, обеспечивающих условия для создания промышленных малых предприятий, и оказания им поддержки. В

Москве 72 подобных организации, в их числе — Центр промышленной субконтрактации и партнерства и Московская торгово-промышленная палата.

Мотивация субъектов МП к промышленной деятельности заключается в том, что Правительство Москвы отнесло к числу приоритетных направлений поддержки и развития малого предпринимательства деятельность в производственной и инновационной сферах. Городским законом закреплены формы поддержки промышленной деятельности.

Целенаправленная «негативная мотивация» заключается в ограничении субъектов МП в праве получать государственную поддержку, в случае если они занимаются определённым видом деятельности. На федеральном уровне ограничиваются: 1) кредитные, страховые организации (кроме потребительских кооперативов), инвестфонды, негосударственные пенсионные фонды, участники РЦБ, ломбарды; 2) участники СРП; 3) в сфере игорного бизнеса; 4) нерезиденты РФ. Ограничение 4) может распространяться и на промышленные малые предприятия.

В законе г. Москвы также оговаривается, что получить поддержку города организация может только при соблюдении ряда условий: а) зарегистрированы на территории Москвы; б) не должны относиться к категориям дочерних или зависимых хозяйственных обществ, фондовых бирж; в) не должны иметь филиалов (обособленных подразделений), находящихся за пределами границ Московского региона.

Основным фактором нецеленаправленной «негативной мотивации» является наличие так называемых «административных барьеров». «Административные барьеры» - это действия органов власти, отдельных должностных лиц, связанные с нарушением законодательства, злоупотреблением своими полномочиями и превышением своей компетенции, приводящие к затруднению ведения бизнеса [3].

В части, касающейся несовершенства действующего законодательства о предпринимательской деятельности как фактора «негативной мотивации», основными проблемами являются:

1. Рамочный (а во многом и декларативный) характер принятого в 2007 году Федерального Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Отсутствие развивающих его положения (и прежде всего статьи 7) законов и иных правовых актов РФ.

2. Принятый в конце 2008 года новый профильный закон Москвы исключительно закрепляет существующее положение дел, не привнося никаких существенных новшеств, а также имеет недопустимо большое количество отсылочных норм и положений.

3. Несовершенство налогового законодательства: усложнен доступ к упрощённым режимам налогообложения; допускаются неоднозначные трактовки его положений; сохраняются некоторые налоги (НДС, ЕСН), отмена (замена) которых должна способствовать развитию предпринимательской активности в промышленности.

4. Несовершенство законодательства о регистрации.

Контроль за деятельностью субъектов МП. Контроль осуществляется по двум основным направлениям: 1) за текущей деятельностью; 2) за качеством результата деятельности.

Государственный контроль (надзор) - это проведение проверки выполнения субъектами МП при осуществлении их деятельности обязательных требований, установленных нормативными правовыми актами; за соблюдением ими законодательства о налогах и сборах; за строгим целевым использованием бюджетных средств (для субъектов МП - получателей государственной поддержки). Контрольная деятельность является одним из источников «административных барьеров». Плюс к этому, — большое количество органов, уполномоченных на проведение проверок, является одним из существенных факторов, сдерживающих развитие промышленного малого бизнеса.

В целях защиты прав хозяйствующих субъектов при осуществлении проверок властями Москвы в 2002 году был утвержден закрытый перечень органов власти города и подведомственных им организаций, уполномоченных на проведение государственного контроля (надзора), а в дополнение к нему в 2005 году был принят регламент проведения мероприятий по государственному контролю (надзору). Однако, несмотря на принимаемые меры проблема остаётся острой. В городе только московских проверяющих органов власти и организаций насчитывается более 30, а с учетом федеральных (их закрытый перечень не закреплён отдельным нормативным актом) это число заметно увеличивается.

Контроль за качеством результата деятельности (т.е. контроль за качеством изготавливаемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг) осуществляется при помощи лицензирования и сертификации. Закон г. Москвы «Об основах малого предпринимательства в Москве» от 1995 г. объяснял необходимость лицензирования отдельных видов деятельности в том числе целями защиты интересов потребителей, соблюдения экологических и санитарных норм и т.д.[2]. Лицензии выдаются отдельно на каждый вид деятельности, подлежащей лицензированию (всего в соответствии с федеральным законодательством их 111). Субъектам МП на территории Москвы могут предоставляться следующие льготы: 1) упрощенная процедура продления лицензий; 2) отсрочка и снижение размеров за выдачу лицензии.

Для субъектов МП может предусматриваться выдача городских патентов, дающих преимущественное право на осуществление отдельных видов промышленной деятельности, а также получение льгот и преимуществ.

Сертификация в соответствии с Федеральным Законом «О техническом регулировании» представляет собой форму подтверждения соответствия объектов требованиям технических регламентов, положениям стандартов, сводов правил или условиям договоров. До 11 января 2009 года обязательной сертификации подлежала 101 группа товаров (охватывавшая большинство товаров производимых в городе). С принятием и вступлением в силу Федерального Закона от 30.12.2008 №313-ФЗ обеспечена возможность использования двух форм подтверждения соответствия: декларирования соответствия и обязательной сертификации.

Следует отметить, что, во-первых, получение лицензии и сертификата соответствия - это процесс, требующий определенных затрат, во-вторых, значительная доля контролирующих органов (организаций) относятся к сфере лицензирования и сертификации, а следовательно - сертификация и лицензирование могут быть рассмотрены не только в рамках направления контроля за деятельностью субъектов малого предпринимательства, но и как фактор «негативной мотивации».

Высшими должностными лицами официально признается деструктивный эффект для экономики страны от «негативной мотивации» малых предпринимателей. В частности Президентом РФ в мае 2008 издан Указ «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности». Однако в настоящее время его можно рассматривать как декларацию о намерениях, а основная работа по реализации заложенных в нем положений ещё только предстоит.

Следует отметить, что и в условиях стабильной экономической ситуации управление деятельностью субъектов малого предпринимательства и управление развитием промышленного малого бизнеса в Москве в целом нуждались в повышении эффективности. В условиях мирового экономического кризиса многие недостатки более отчетливо проявились. Поэтому представляется целесообразным тезисно обозначить некоторые актуальные направления совершенствования в рассматриваемой сфере.

Как показывает анализ имевших место в истории развития экономики кризисов, частная предпринимательская инициатива всегда являлась одним из самых значимых

факторов их преодоления и возврата экономической системы к нормальному функционированию, поэтому в первоочередном порядке необходимо принимать меры, направленные на развитие позитивной и нивелирование эффектов «негативной мотивации». Среди приоритетных мер по снижению «негативной мотивации» можно выделить: 1) совершенствование нормативно-правовой базы в части: конкретизации положений профильных федерального и московского закона о развитии малого и среднего бизнеса, четкое закрепление гарантий, процедур, обязанностей и прав малых предприятий, в том числе промышленных; 2) закрепление числа согласований при открытии и ведении производственного бизнеса на разумном уровне, например, не более 5 согласующих инстанций; 3) снижение или замена налога на добавленную стоимость, который не способствует внедрению новых технологий, инновационных методов производства, например, на налог с продаж или на вариативную ставку налога на прибыль; 4) введение гибкой системы ставок по упрощенным налоговым режимам.

Позитивная мотивация должна быть направлена на упрощение доступа промышленных предприятий к ликвидности, заказам, а также к недвижимости, в частности за счет: 1) большего доступа к государственным и муниципальным заказам за счет использования механизмов обязательной субконтрактации (прежде всего – промышленной); 2) предоставления государственных гарантий для получения кредитных средств промышленными малыми предприятиями; 3) применения механизмов рассрочки и приоритетного права промышленных малых предприятий при приватизации.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Малый бизнес Москвы: аналитические материалы 2004-2007// Под ред. М.М. Вышегородцева. М.: Московский центр развития малого предпринимательства, 2007.
2. Нормативно-правовое регулирование деятельности субъектов малого предпринимательства в городе Москве: информационно-справочное пособие// Под ред. Я.К. Макаровой. М.: Анкил, 2007.
3. Ермаков Е.Н. Система управления развитием малого предпринимательства в городе Москве// Выпускники МГИУ - практике управления/ Под общ. ред. Т.В. Ужвы. - Вып. 6. М: Моск. гор. ин-т управл. Правительства Москвы, 2004.
4. Анализ состояния малого бизнеса г. Москвы в 2004 - 2006 гг. и его вклада в социально-экономическое развитие города [электронный ресурс]// Интернет-сервер «Аналитика малого предпринимательства». - [www.giac.ru](http://www.giac.ru)

E. Balekine

#### MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL SMALL BUSINESSES IN THE CITY OF FEDERAL VALUE TO MOSCOW

*Abstract:* The article contains analysis of Management system of development of industrial small business in Moscow that consists of following elements: 1) structure of the management system; 2) planning of the development of industrial small business sphere; 3) motivation of subjects of small business; 4) small business' economical activity control. In the article recommendations to improve management system of development of industrial small business are proposed. Among them there are: 1) improvement of small business regulating legislation; 2) improvement of taxation; 3) legislative consolidation of the state controlling practice in all its aspects; 4) easing of access to financial resources; 5) improvement of privatization mechanism.

*Key words:* small business, management, industry, control, motivation, planning.

**ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ\***

*В статье описаны результаты исследования основных причин, препятствующих эффективному использованию времени в работе организаций, проведенного автором. Приведены основные методы и технологии тайм-менеджмента, направленные на повышение эффективности работы организации.*

**Ключевые слова:** тайм-менеджмент, технологии тайм-менеджмента, эффективность деятельности, учет времени, анализ времени.

Постоянные изменения в социально-экономическом пространстве, динамичный и суровый ритм жизни диктуют современным менеджерам и специалистам необходимость добиваться качественных результатов за счет использования имеющихся у них ресурсов за отведенное время. Поэтому удачное управление временем есть решающее условие успеха организации. Управление временем и управление работой — вопросы, тесно связанные с самодисциплиной [8, 6].

Тайм-менеджмент — это динамично развивающаяся отрасль менеджмента, основная задача которой заключается в выявлении методов и принципов эффективного управления временем [5, 3].

С целью выявления основных причин, препятствующих эффективному использованию времени, и поиском ключевых «точек роста» - направлений и сфер деятельности, в области которых нужно внедрять технологии тайм-менеджмента для повышения результативности, автор провел социологическое исследование.

Оно было посвящено выявлению причин неэффективного использования времени, обусловленного личностью руководителя предприятия, личностями сотрудников и спецификой организационной деятельности фирмы. В опросе приняли участие 350 человек: 50 руководителей коммерческих организаций, 150 менеджеров среднего звена и специалистов и 150 рядовых сотрудников. Выборка – случайная (автор исследования предложил поучаствовать быть респондентами 100 руководителям (50% согласились участвовать в опросе), 247 менеджерам среднего звена и специалистам (61% согласились) и 317 рядовым сотрудникам коммерческих организаций – торговому персоналу, сотрудникам охраны, рецепции, рабочим, техническому персоналу и т.п. (47% согласились ответить на вопросы).

Территориальный охват – город Дзержинск Нижегородской области. Форма опроса – личная встреча или телефонное интервью (соотношение 50/50), проводимое непосредственно автором исследования. Время проведения – июль-август 2008 года.

Респондентам было предложено выбрать по три варианта ответов из каждого раздела – какие причины неэффективного использования времени, связанные с личностью и поведением руководителя, с личностью и поведением самих сотрудников и со спецификой организационной деятельности предприятия, они считают наиболее важными. Сами причины сформулированы автором на основе информации, приведенной в предыдущем разделе работы.

Среди причин неэффективного использования времени, обусловленных личностью и поведением руководителя организации, 95% (47 чел.) топ-менеджеров назвали отсутствие правильно работающей системы делегирования. Вторые по важности причины не-

---

\* © Буланова В.Б.



рационального использования времени, за которые высказались 60% руководителей (30 чел.), - постоянная спешка, суетливость и отсутствие конкретики в приказах и распоряжениях. По словам топ-менеджеров, незначительно уступает по значимости и проблема бесплановости в работе – ее озвучили 55% руководителей (28 человек).

Подводя общую статистику ответов в разделе причин неэффективного использования времени, обусловленных личностью и поведением руководителя организации, можно выделить следующее: 82% респондентов (286 чел.) считают наиболее существенной проблему отсутствия системы четкого распределения работ руководителя по степени важности. Второе место отведено проблеме отсутствия четкой системы делегирования, получается, что руководитель предприятия зачастую сам выполняет задачи, которые могли бы выполнить другие – с этим согласны 70% участвующих в опросе (247 чел.). Незначительно отстает по актуальности и ситуация с плохо налаженным обменом информацией, которую упомянули 64% (223 чел.), а 57% респондентов (201 чел.) считают также бесплановость в работе руководителя важным фактором нерационального использования времени.

Подводя итоги настоящего исследования, можно сделать вывод, что внедрение технологий тайм-менеджмента в деятельность фирм нужно снабдить максимально простой и доступной информацией о данной дисциплине, ведь 75% рабочих, торгового, технического персонала и 40% руководителей и менеджеров среднего звена вообще не имеют представления о методиках эффективной организации времени и самоменеджменте, а 31% от общего количества респондентов имеет о данном направлении весьма размытое представление. К тому же 81% принявших участие в исследовании признались, что нуждаются в централизованном внедрении систем повышения результативности распределения и использования рабочего времени.

Чтобы фирма была эффективной и успешной в условиях хаоса, неопределенности, возрастающих запросов потребителя – работники должны быть свободными людьми, умеющими принимать самостоятельные решения, в том числе творческие и неординарные. Чтобы фирма или подразделение находились под надежным контролем, были предсказуемы и вели себя так, как необходимо собственнику или менеджеру – подчиненные должны быть управляемы. Причем по мере развития экономики это противоречие обостряется. Одна из задач нашего исследования в части технологий корпоративного внедрения тайм-менеджмента – выявить ряд практически апробированных принципов и методов разрешения этого противоречия, которые позволяют сочетать надежность с динамичностью, развитие – с контролем и предсказуемостью.

Условия, при которых для разрешения этого противоречия возможно использование самоорганизации сотрудника (как мы понимаем, тем более необходимой, чем более творческой является деятельность работника, а также – чем в большей степени фирма следует отходу от традиций бюрократии и классического разделения труда в сторону моделей управления, продвигаемых в концепции реинжиниринга бизнес-процессов). Таким образом, при внедрении технологий тайм-менеджмента в организационную деятельность коммерческого предприятия необходимо руководствоваться формулой «человек из орудия становится соучастником».

Потери рабочего времени указывают на резервы повышения производительности труда руководителей. Необходимо:

- анализировать фиксированные срывы выполнения плана;
- делегировать права и обязанности (необходимую долю самостоятельности) подчиненным;
- внедрять двухфазную систему принятия решений (на уровне подчиненных самостоятельно);

- заменять личные контакты средствами техники и коммуникации;
- обеспечивать рациональный распорядок времени и т.д.

Приведем одну из самых простых, доступных и не требующих предварительной подготовки технологий тайм-менеджмента - это **ведение учета времени в процессе работы**, так как при учете времени «потом» можно забыть некоторые важные детали.

Посредством такого анализа можно выявить сильные и слабые стороны использования временного ресурса, для чего необходимо ответить на некоторые вопросы, такие, как:

- была ли работа необходима? (если более 10% рабочего времени было потрачено не на необходимую работу, это говорит о проблемах с определением приоритетов);
- были ли оправданны затраты времени? (если более 10% рабочего времени составляли дела, затраты времени на которые не оправданы, нужно проанализировать причины, по которым расход времени был слишком велик и постараться учитывать их в будущей работе);
- было ли целесообразно выполнение работы? (если более 10% рабочего времени пошло на задачи, выполнение которых было нецелесообразно, значит нужно уделить внимание планированию, организации);
- был ли сознательно определен временной интервал для выполнения работы? (если более 10% рабочего времени было потрачено на задачи, временной интервал выполнения которых определялся спонтанно, значит, существуют проблемы с планированием рабочего времени).

Далее приведем технологии тайм-менеджмента, которые можно сгруппировать в единую систему, условно названную “от простого к сложному”. Использование данных технологий именно по этой системе позволяет быстро их осваивать и использовать в комбинации или по отдельности.

**1) Ускоренный анализ по принципу Эйзенхауэра.** Этот принцип является простым вспомогательным средством в случаях, когда необходимо быстро принять решение относительно того, какой задаче отдать предпочтение. Приоритеты устанавливаются по таким критериям, как срочность и важность дела. Все дела подразделяются на 4 группы:

- 1) Срочные/важные дела – их необходимо выполнять самому руководителю
- 2) Срочные/менее важные дела - их следует делегировать
- 3) Менее срочные/важные задачи – их не обязательно выполнять сразу, но выполнять их надо самому.
- 4) Менее срочные/менее важные дела – от их выполнения следует воздержаться [6, с. 139].

**2) Принцип Парето (соотношение 80:20).** “Внутри данной группы отдельные малые части обнаруживают намного большую значимость, чем это соответствует их относительному удельному весу в этой группе”. Исходя из этой закономерности, можно сделать вывод применительно к рабочей ситуации руководителя: в процессе работы за первые 20% расходуемого времени достигается 80% результатов. Это означает, что не следует сразу браться за самые легкие, интересные или требующие минимальных затрат времени дела. Необходимо приступать к вопросам, сообразуясь с их значением и важностью. [7, 87].

**3) Составление планов дня с помощью метода «АЛПЫ».** Важно составлять план дня в письменном виде, т.к. это делает деловую активность более целенаправленной и ориентированной на следование составленной программе дня. Письменный план помогает лучше оценить потребность во времени и более реалистично планировать резервное время.

Метод “АЛПЫ” состоит из 5 стадий:

- 1) составление заданий (задачи из недельного плана, расставленные по приоритетности; невыполненное накануне; добавившиеся дела; сроки, которые надо соблюсти);
- 2) оценка длительности акций;
- 3) резервирование времени (в соотношении 60:40);
- 4) принятие решений по приоритетам и перепоручению;
- 5) контроль и перенос несделанного [2, 123].

Подводя итоги, можно сказать, что приведенные автором инструменты тайм-менеджмента, методики анализа ситуации и стратегии и комбинации внедрения технологий организации времени позволяют максимально эффективно использовать ресурсы предприятия, достигать поставленных целей и, как следствие, получать большую прибыль.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Адамс, Б. Время: секреты управления. М.: АСТ Астрель, 2004. 304 с.
2. Аллен, Д. Как привести дела в порядок: искусство продуктивности без стресса. – М.: Вильямс, 2007. – 368 с.
3. Архангельский Г.А. Организация времени. СПб.: Питер, 2006. 448 с.
4. Диттмер Р.Э. 151 быстрая идея как управлять своим временем. СПб.: ДИЛЯ, 2007. 224 с.
5. Каунт Д. Организуй себя. М.: Юнион-Групп, 2002. 136 с.
6. Калинин А.И., Эффективная организация времени. М.: Элмо, 2007. 302 с.
7. Куликова В.Н. Заставьте время работать на вас. М.: ЗАО Центрполиграф, 2008. 192 с.
8. Оллок Д. Управление временем и рабочей нагрузкой. М.: Финпресс, 1998. 96 с.

V. Bulanova

#### **TIME-MANAGEMENT AS INSTRUMENT RISE EFFECTIVENESS**

*Abstract:* In the article circumscribed results analysis basic cause obstructed for effective utilization time in the operation of organization. Brought the basic methods and technologies of time-management leading for rises effectiveness the operation of organization.

*Key words:* time management, technologies of time management, efficiency of activity, time account, time analysis

## ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ФОТОУСЛУГ В РОССИИ\*

*В работе автором рассматриваются проблемы функционирования и развития рынка фотоуслуг в условиях влияния научно-технического прогресса, исследуются причины изменения потребительских предпочтений в этой сфере и предлагаются рекомендации по совершенствованию организации обслуживания потребителей, в условиях развития технологий цифровой фотографии.*

**Ключевые слова:** фотоуслуги, организации обслуживания потребителей, предпочтения потребителей, цифровая фотография

Услуги по изготовлению фотографий сформировались как вид экономической деятельности в начале двадцатого века. Однако по мере развития научно-технического прогресса фотоуслуги постепенно становились отраслевой группой услуг с соответствующей материально-технической базой, производственными объединениями и т.д. По мере развития научно-технического прогресса совершенствовалось оборудование, что способствовало повышению производительности и улучшению качества обслуживания и, как следствие, расширению ассортимента оказываемых услуг.

Можно с определенной степенью условности выделить три основных этапа становления и развития данной отраслевой группы услуг.

Первый этап — до 1987 года характеризуется стабильностью. Ассортимент услуг фотоателье, фото- и кинолабораторий, а также цены на услуги остаются неизменными на протяжении длительного периода. Причиной тому является отсутствие конкуренции между участниками рынка фотоуслуг и жесткое регулирование со стороны Минбыта основных аспектов деятельности фотопредприятий.

В связи с тем, что технологический процесс изготовления фотографии был достаточно трудоемким и возможен был лишь при наличии специального оборудования, для большинства граждан удовлетворение потребностей в фотографии в порядке самообслуживания не представлялся реализуемым в домашних условиях. По этой причине альтернативы услугам фотопредприятий в данный период не существовало.

Затем с 1988 по 2003 гг. - возрастает влияние научно-технического прогресса. С появлением компактных любительских фотоаппаратов, позволяющих осуществлять фотосъемку самостоятельно, интерес к услугам художественной фотографии снизился. Снижение спроса на услуги по фотосъемке приводит к резкому сокращению количества фотоателье.

В то же время на отечественном рынке фотоуслуг появляются зарубежные технологии, а вместе с ними — и рыночные способы хозяйствования, что способствовало появлению новых видов услуг и прогрессивных форм обслуживания. С появлением на российском рынке более современных технологий проявки пленки и печати фотографий, а также автоматизацией всего процесса обслуживания возникла расширенная специализация на рынке фотоуслуг.

Кроме того, на данном этапе развития рынка фотографии изменилась внутренняя структура услуг, а соответственно, и типов предприятий. Наибольший удельный вес заняла услуга проявки и печати фотографий, и выделились в самостоятельные организации

---

\* © Давронов Б.Б.

фотолаборатории, приемные пункты и фотомагазины.

На данном этапе развития рынка фотомагазины становятся наиболее распространенным видом фотопредприятий. Преимуществами подобного типа организации обслуживания являются высокие объемы реализации при относительно небольших торгово-производственных площадях.

Приватизация государственных предприятий, а также создание новых предприятий по системе франчайзинга способствовали ускоренному развитию новых форм обслуживания. Иностранные фирмы привнесли западные стандарты обслуживания, что способствовало повышению качества и культуры обслуживания. На фоне резкого сокращения количества художественных фотоателье, наблюдаются более компактные фотосалоны, фотомагазины и приемные пункты. Значительная часть нерентабельных фотоателье вынуждены были сменить профиль деятельности, вследствие чего общая численность предприятий, оказывающих фотоуслуги, уменьшилась более чем в три раза (табл. 1) Кроме того, с появлением пленочных фотоаппаратов на российском рынке возникла потребность в сопутствующих товарах и аксессуарах.

Таблица 1

## Сведения о состоянии рынка фотоуслуг в России\*

| № п/п | Основные показатели развития рынка фотоуслуг         | 1991 г. | 1996 г. | 2000 г. | 2003 г. | 2007 г. |
|-------|------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1.    | Среднесписочная численность работников, чел.         | 39296   | 12370   | 10797   | 10664   | 8460    |
| 2.    | Количество фотоателье, фото - и кинолабораторий, ед. | 11959   | 3864    | 3814    | 4130    | 3738    |

С появлением на российском рынке видеокамер с широким набором функций спрос на услуги кинолабораторий также резко снизился. Это объясняется тем, что техника иностранного производства позволяла осуществлять видеосъемку с приемлемым уровнем качества звука и изображения. По мере роста объемов продаж любительских видеокамер, спрос на услуги кинолабораторий постепенно снижался.

По мере социального развития, технического прогресса, а также улучшения материального благосостояния роль и место фотоуслуг в системе удовлетворения общественных и личных потребностей существенно возрастает. Примерно с середины 90-х доля услуг фотоателье, фото- и кино лабораторий в структуре бытовых услуг постепенно увеличивается. Это объясняется тем, что фототехника по цене становится более доступной, а конкуренция на рынке услуг способствует стабилизации цен на услуги. Все это способствовало повышению интереса к фотографии и увеличению объема фотоуслуг.

На третьем этапе присутствует значительное влияние научно-технического прогресса на рынок фотоуслуг. Расходы граждан на фотоуслуги по отношению к общим расходам на бытовые услуги постепенно сокращаются. Частично это связано с появлением на рынке общедоступных устройств печати и обработки фотографий, т.е. технологий, позволяющих удовлетворять потребности в фотографии в порядке самообслуживания. Вследствие этого предприятия фотоуслуг все меньше участвуют в удовлетворении потребностей. Помимо этого, снижение объемов оказываемых фотоуслуг объясняется тем, что потребители, осуществляющие любительскую фотосъемку при помощи цифровых фотоаппаратов, печатают фотографии в меньших количествах, чем потребители, ранее осуществлявшие фотосъемку при помощи пленочной фотокамеры. Это объясняется на-

\* Рассчитано автором по данным Росстата РФ

личием в цифровых фотоаппаратах функции предварительного просмотра снимков, которая позволяет отбирать для печати наиболее удачные кадры. В перспективе с развитием технологий цифровой фотографии спрос на услуги печати будет снижаться.

На более ранних этапах становления и развития рынка фотоуслуг стратегия организации бизнеса была более–менее очевидной. Каждый потребитель, отснявший пленку для получения изображения, был вынужден напечатать его. Поэтому каждый обладатель пленочного фотоаппарата становится потенциальным клиентом фотолаборатории. Сегментация рынка была предельно проста: профессиональные студии и массовые фотолаборатории.

Примерно с 2000 года общемировые продажи традиционной фотопленки ежегодно сокращаются. Статистические данные свидетельствуют о том, что с ростом проданных цифровых аппаратов процент распечатанных цифровых изображений (по отношению к общему числу полученных) неуклонно снижается. Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что положительная динамика продажи цифровой фотоаппаратуры не стимулирует развитие рынка фотоуслуг, а современные тенденции в области потребления фотоуслуг характеризуются все большими процессами самообслуживания. Дальнейшее развитие цифровой фотографии, будет способствовать сокращению доли услуг печати в общей структуре фотоуслуг, что повлечет за собой ухудшение условий хозяйствования для участников рынка.

Вследствие влияния научно-технического прогресса на рынок отдельные типы специализированных фотопредприятий столкнулись с целым рядом проблем. У производителей оборудования, расходных материалов и у предприятий по ремонту и техническому обслуживанию оборудования для фотолабораторий наблюдается резкое снижение объемов реализации. Кроме того, переход на цифровой формат изображения обострил необходимость в научных разработках для модернизации оборудования.

Помимо резкого снижения объемов реализации, в связи с переходом на цифровые фотоуслуги в деятельности фотолаборатории возникли проблемы, связанные с необходимостью технического перевооружения и обновления своих основных фондов. Отсутствие подготовленных специалистов (операторов фотолабораторий, имеющих навыки работы с графическими редакторами), создают дополнительные трудности и препятствуют развитию форм обслуживания. Фотография в цифровом формате имеет размеры, отличные от стандартных размеров фотобумаги, что, в свою очередь, ухудшает качество снимка. Помимо этого, на сегодняшний день отсутствуют единые стандарты по технологии цифровой печати. Не регламентированными остаются вопросы дозирования краски и расходных материалов.

Фотокиоски и приемные пункты оказались наиболее уязвимыми в условиях влияния научно-технического прогресса. Отсутствие спроса на их услуги способствовало тому, что количество подобных предприятий существенно сократилось.

Уменьшение объемов реализации фотомагазинов объясняется отсутствием спроса на основные группы товаров – аксессуаров, фотоальбомов и прочее. Кроме того, более сложная конструкция цифровой фототехники и особые технические характеристики фототоваров обуславливают необходимость в обучении и переподготовке работников.

Таким образом, на современном этапе развития рынка предприятия, оказывающие фотоуслуги, вынуждены адаптироваться к быстроменяющимся условиям хозяйствования. Решение вышеуказанных проблем представляется возможным при корректировке многих организационно-экономических аспектов функционирования предприятий. Как следствие, предприятия, оказывающие фотоуслуги, для обеспечения своего развития вынуждены изменять приоритеты своей деятельности, в том числе подходы в борьбе за потребителя, разрабатывать новые виды услуг и внедрять новые формы обслуживания.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Балалова Е.И., Каурова О.В. Сервисная деятельность: учет, экономический анализ и контроль. М.: Дело и Сервис, 2005.
2. Бардыгина А.В. Услуги фотографии: Практическое пособие для работников предприятий фотоуслуг/[А. В. Бардыгина, О.Н. Вапнярская, Н.В. Давыдова и др.] МГУС, «Лига предприятий фотоуслуг», М.: Био-информсервис, 2001.
3. Емельянов Л. В 2003 г. продано 50 млн. цифровых фотокамер. Фотодело, №3, 2004.с. 23-31.
4. Катель Л.Я. Организация и планирование деятельности фото- и кинопредприятий. М.:Легпромбытиздат, 1991.
5. Радина О.И. Мониторинг социально-экономического развития региона (на примере рынка бытовых услуг) [монография] О.И. Радина, И.П. Котова, ответственный редактор Овчинников В.Н., Ростов н/Д, изд-во АПСНСКНЦВН, 2005.
6. Смирнов Р. Фотоуслуги, копицентры: Успешный опыт и типичные ошибки. Кострома: Костромиздат, 2003.
7. Тишина О.М. Аналитический обзор московского рынка бытового обслуживания. Социальная сфера: проблемы развития в современных условиях. Сборник научных трудов 22. МГУС. 2006.
8. Шевцов М. Ю. Формирование и развитие рынка фотоуслуг, на примере г. Москвы. – Автореферат дисс. канд. экон. наук. – М., 2002. – 18 с.

B. Davronov

## INFLUENCE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS ON BECOMING AND DEVELOPMENTS OF THE MARKET OF PHOTOSERVICES IN RUSSIA

*Abstract:* In work author investigated problems of functioning and development of the market of photoservices in conditions of influence of scientific and technical progress, revealed the reasons of change of consumer preferences in this sphere and offered recommendations on perfection of the organization of consumer service, in conditions of development of technologies of a digital photo.

*Key words:* photoservices, consumer preferences, organization of consumer service, digital photo

## ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ УЧЕТ ЗАТРАТ КАК ФАКТОР РАЦИОНАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА\*

*В статье отражены недостатки участия оборотного капитала на основе нормативного метода. Доказана необходимость отдельного учета затрат на постоянные и переменные. Рекомендована методика управления оборотным капиталом на основе определения его величины в расчете на рубль реализованной продукции.*

**Ключевые слова:** воспроизводство оборотного капитала, постоянные и переменные затраты.

Трансформация отечественной экономики в рыночную и инновационную, а также радикальное обновление отношений собственности предполагает изменение в системе производственных отношений и хозяйственного механизма, который призван регламентировать хозяйственную деятельность и учитывать требования экономических законов. До настоящего времени воспроизводство оборотного капитала (оборотных средств, по терминологии отечественных экономистов) осуществлялось на основе нормативного принципа их участия в обороте, который определял объем собственных средств, в минимально необходимом размере с последующим пополнением при необходимости из заемных источников. В современных условиях расширения прав предприятий данный принцип является неприемлемым. Кроме того, участие средств в объеме, необходимом для обеспечения непрерывности, исходит из необходимости выполнения только одной функции оборотного капитала. К тому же непрерывность производства является функцией только производственных запасов, которая необоснованно распространяется на всю категорию оборотного капитала. Совершенствование управления оборотным капиталом должно исходить из тех целей и задач, которые ставятся перед хозяйствующими субъектами и которые заключаются в направлении своих усилий на повышение эффективности производства и качества продукции в соответствии с потребностями клиентов, удовлетворение их ожиданий, а также ускорение производственного процесса.

В действующей методике не учитывается выполнение других функций, в том числе повышение эффективности производства и обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий. Кроме того, в действующей методике не учитывается деление производимых расходов по критерию влияния на них объема производства, т.е. на постоянные и переменные. Поскольку первые из них не зависят, а вторые зависят от объема производства, они по-разному влияют на величину оборотных средств, их структуру и требуют различного подхода в принятии управленческих решений.

Для выполнения указанных функций необходимо изменение принципа участия оборотного капитала в процессе расширенного воспроизводства. Резервы рационального участия оборотного капитала в системе расширенного воспроизводства и принятия оптимальных управленческих решений по его реализации могут быть заложены уже на стадии его формирования. В этой связи необходимо учитывать различия в постоянных и переменных затратах, использованных и неиспользуемых ресурсах, а также внедрение дифференцированного учета издержек производства, предполагающий адресный учет затрат на осуществление производственных операций, производственных процессов,

---

\* © Данилина Е.И.



выпускаемых видов продукции, бюджетирования оборотного капитала по стадиям его кругооборота, по отдельным структурным подразделениям и т.д. Такой подход позволит сосредоточить внимание на выявлении имеющихся резервов производства на таких процессах, освоение которых позволит получить наибольший экономический эффект.

В свете изложенного в методике формирования оборотного капитала должен иметь место отдельный подход к использованию постоянных и переменных затрат, а также использованных и неиспользованных производственных ресурсов.

Выполнение указанных требований может быть обеспечено, если в основу формирования оборотного капитала положить экономический показатель его величины в расчете на один рубль реализованной продукции, а также дифференцированный учет затрат на постоянные и переменные. В их основу положен критерий зависимости от изменения объема производства (1). Предлагаемую методику воспроизводства оборотного капитала поясним на следующем условном примере. Допустим, на основе данных анализа за предыдущий период и объема выпуска продукции на планируемый, - сумма оборотных средств составит 150 млн. руб. При объеме производственной программы, определенной на основе хозяйственных договоров с покупателями готовой продукции, в сумме 100 млн. руб., ставка задействованных оборотных средств составит 1,5 руб. за каждый рубль продукции. В этом случае руководству предприятия не надо ожидать окончания периода, чтобы узнать, сколько оборотных средств требуется для производства дополнительного объема продукции. Эта же информация может быть использована для определения цены продукции и минимальной величины заказа.

Если фактическая сумма оборотных средств составит 145 млн. руб., то при той же ставке оборотных средств в 1,5 рубля, это будет означать, что будет задействовано на 5,0 млн. руб. меньше, чем первоначально планировалось (150, 0 – 145,0). При том же допущении, изменение объема произведенной продукции до 90 млн. руб., расчетная величина оборотных средств составит 135 млн. руб. (1,5 руб. x 90,0 млн. руб.) или отрицательные отклонения составят 15 млн. руб. (150,0 - 135,0). Данные результаты будут верными при выполнении отдельных производственных процессов, например, обслуживании заказов, когда все выполняемые операции будут относиться к постоянным и сумма задействованных средств будет зависеть от количества поступивших заказов. Однако наряду с ними имеются и переменные, величина которых изменяется в зависимости от объема производства.

В этой связи перед аналитиками предприятия стоит задача распределения использованных производственных ресурсов на переменные и постоянные (2). К последним можно отнести запасы производственных ресурсов, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, подготовка к производству новых видов продукции, отдельные категории управленческого персонала и т.д. Если в приведенном примере их соотношение будет равным и составит один к одному, то запланированная сумма оборотных средств распределится по 75 млн. руб. на постоянные и переменные затраты.

При изменении величины выработанной продукции до 90,0 млн. руб., величина постоянных расходов останется прежней – 75 млн.руб., а переменные расходы составят 67,5 млн. руб. Поскольку они исчисляются в расчете на единицу выпускаемой продукции, то их ставка равняется  $75,0 \text{ млн.} : 100,0 \text{ млн.} = 0,75 \text{ руб.}$ , а в расчете на измененный объем продукции их абсолютная сумма равняется 67,5 млн. руб. ( $0,75 \text{ руб.} \times 90 \text{ млн. руб.}$ ), общая сумма оборотных средств составит – 142,5 млн. руб. ( $75,0 + 67,5$ ), а их ставка в расчете на единицу продукции увеличивается с 1,50 руб. до 1,58 руб. ( $142,5 : 90$ ). В абсолютном выражении расхождение составит 7,5 млн. руб. ( $150 - 142,5$ ), что следует отнести к неиспользованным производственным ресурсам. Их величина будет прямо пропорциональна удельному весу постоянных затрат в общей сумме произведенных за-

трат и обратно пропорциональна объему выработанной продукции.

В свете изложенного наращивание объемов производства на основе неиспользованных, но уже задействованных производственных ресурсов является наиболее эффективным путем повышения эффективности производства вообще и оборотного капитала в частности. Данное положение можно продемонстрировать на следующем условном примере.

Допустим, производственная программа предприятия составляет 100 тыс. единиц продукции при цене за единицу 260 руб. на общую сумму 26 млн. руб. Переменные затраты равны 10 млн. рублей и постоянные — 15,0 млн. рублей. Заказчик предлагает закупить еще 75,0 тыс. изделий, но по цене 240 рублей за единицу, что ниже себестоимости. Выполнение дополнительного заказа потребует еще 200 тыс. руб. на конструкторско — технологическую подготовку этой партии изделий. Требуется определить, выгодно ли принятие дополнительного заказа, для чего необходимо определить прибыль до и после его принятия. Ее величину исчислим по формуле:

$$P = D\ddot{O}_{\text{д}} - D\dot{E}_{\text{иад.д.д}} - \dot{E}_{\text{ипд}},$$

где П- прибыль,

$D$  - объем реализации продукции,

$\ddot{O}_{\text{д}}$  — цена за единицу продукции,

$\dot{E}_{\text{иад.д.д}}$  - издержки переменные на единицу продукции,

$\dot{E}_{\text{ипд}}$  — издержки постоянные.

Прибыль по основному заказу составит:

100 тыс.ед. x 260 руб. – 100 тыс.ед. x 10 млн.руб./100 тыс.ед. – 15,0 млн.руб. = 1 млн. рублей

С учетом дополнительного заказа прибыль будет равна :

$$100\text{тыс.ед.} \times 260\text{руб.} + 75\text{тыс.ед.} \times 240\text{руб.} - 100 + 75 \times \frac{10\text{млн.руб.}}{175\text{тыс.ед.}} - 15,0\text{млн.руб.} - 0,2\text{млн.руб.} = 18,8\text{млн.руб.}$$

Таким образом, несмотря на то, что дополнительный заказ будет реализован по цене ниже себестоимости, а на его выполнение потребуется еще 0,2 млн. рублей, общая сумма прибыли увеличится более чем в 18 раз — за счет ранее неиспользованных производственных ресурсов. Реализуя отмеченные резервы, а также принимая более эффективные решения по улучшению производственного процесса, пересматривая уровень цен в соответствии с конъюнктурой рынка, а также отношения с поставщиками и клиентами, товаропроизводитель может более рационально прогнозировать ставки затрат на перспективу и на их основе планировать уровень оборотного капитала.

Предлагаемая методика формирования и использования оборотного капитала создаст более благоприятные условия для его воспроизводства и выполнения функций, связанных с повышением эффективности производства и повышения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Каплан Роберт С., Купер Робин. Функционально–стоимостной анализ: Практическое применение: Пер. с англ. М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2008. 352 с.
2. Мисаков В.С. Методологические проблемы функционально–стоимостного анализа в условиях перехода

- к рыночной экономике. Нальчик: Эль – фа, 1995. с.34.  
3. Финансы России. 2008: Стат.сб./Росстат М., 2008. 453 с.

E. Danilina

THE DIFFERENTIATED ACCOUNT OF EXPENSES AS THE FACTOR OF RATIONAL REPRODUCTION OF A CIRCULATING CAPITAL

*Abstract:* In article lacks of participation of a circulating capital on the basis of a standard method are specified. Necessity of the separate account of expenses for constants and variables is proved. The technique of management is recommended by circulating capital.

*Key words:* circulating capital, constants and variable expenses.

## ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ СЛУЖБА КАК ФОРМА КОНСАЛТИНГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ\*

*Аннотация:* информационно-консультационная служба как форма организации консалтингового предпринимательства в АПК обеспечивает сбор, анализ, прогнозирование и распространение информации о рынках АПК, в решении проблем, с которыми они не могут сами справиться, а также для принятия обоснованных экономических решений.

**Ключевые слова:** информационно-консультационная служба, консалтинговое предпринимательство; рынок консалтинга АПК

В современной ситуации предприятиям АПК необходимо быть эффективными и конкурентоспособными, максимально используя при этом внутренние ресурсы развития, т.к. отрасль АПК перешла на самофинансирование и в частные руки. Кроме того, продукция комплекса должна продвигаться на рыночном пространстве для привлечения инвестиций и развития. Именно в освоении этого подхода и создано было консалтинговое предпринимательство в АПК.

В системе консалтинга в России наряду с уже традиционно применяемыми структурами особое место занимает информационно-консультационная служба (ИКС) АПК – форма организации консалтингового предпринимательства в АПК; организация оказания профессиональной помощи сельскохозяйственным предприятиям, обеспечивающей сбор, анализ, прогнозирование и распространение информации о рынках АПК, в решении проблем, с которыми они не могут сами справиться, а также для принятия обоснованных экономических решений.

Являясь посредником между разработчиком инноваций и предприятиями АПК, ИКС оказывает содействие повышению эффективности производства в освоении научно-технических достижений, обеспечивает прямую и обратную связь науки с производством.

Анализ опыта преуспевающих стран показывает, что в условиях свободного рынка аграрный сектор экономики не может функционировать без государственной поддержки. Без поддержки не может создаваться и на начальном этапе выполнять свои функции и обслуживающий сектор АПК. Создание и развитие консалтингового предпринимательства в АПК является методом воздействия государства на повышение эффективности сельскохозяйственного производства, поэтому вложение средств в развитие ИКС (как формы консалтингового предпринимательства) должно рассматриваться как выгодное инвестиционное вложение в экономику. Возврат инвестиций в государственные инновационные структуры произойдет в виде экономических успехов отрасли (и, как следствие, - повышение налогов) и политических – создание дополнительных рабочих мест, снятие социальной напряженности на огромной территории и обеспечение продовольственной безопасности страны. С развитием службы предполагается ее переход на самофинансирование, расширение диапазона платных услуг и уменьшение государственного финансирования. Однако ряд определенных бесплатных услуг, социально значимых заказов будет присутствовать всегда, и их финансирование должно быть заботой государства.

---

\* © Лесных Е.С.

Сегодня действующие структуры консалтингового предпринимательства заняли на рынке услуг определенный сегмент в аграрном секторе и стабильно оказывают консультационные услуги постоянному контингенту сельских товаропроизводителей. В то же время необходимо отметить, что круг пользователей существенно ограничен из-за неудовлетворительного финансового состояния основной массы сельских товаропроизводителей, их слабой материально-технической базы, а также недостаточного уровня рекламной информации о деятельности самих региональных служб.

Проблемой остается то, что такие службы действуют далеко не во всех областях и регионах РФ. Хотя существующие информационно-консультационные службы АПК интегрируют деятельность научных и образовательных учреждений, иных инновационных структур, а также производственную сферу для создания целостной эффективной системы по формированию востребованных производством заказов на научные разработки, сбору, накоплению, хранению, обработке и передаче информации и знаний сельхозтоваропроизводителям, мотивируя их к освоению инновации; оказывают теоретическую и практическую помощь в ее внедрении.

Анализ функционирования ИКС позволяет выделить ряд проблем в деятельности ИКС. К ним в первую очередь можно отнести следующие: 1) Зачастую информация не доходит до сельхозпроизводителей. 2) Федеральный центр не знает проблем, существовавших на местах. 3) Возникающий разрыв влечет за собой проблемы в законодательной базе. 4) Подготовленные за счет бюджетных средств специалисты-консультанты уходят в частный бизнес. 5) Проблемным полем до сих пор остается отсутствие единой базы знаний и инноваций для сельхозтоваропроизводителей. 6) Недостаточно эффективное внедрение современных технологий, организация мониторинга и механизмов обратной связи с сельскими товаропроизводителями, формирование заказов для науки.

Учитывая недостаток бюджетных средств, отсутствие дополнительных источников финансирования, сегодня в ряде регионов предполагается создание сети ИКС на основе частичного или полного возмещения затрат на информационно-консультационные услуги, т.е. на принципе платности оказываемых услуг, и создаются как частные структуры.

При этом не учитывается (или игнорируется) тот факт, что сельский товаропроизводитель по множеству причин экономического, социального и психологического характера пока не готов платить за советы и консультации.

Между тем, государственное финансирование консалтингового предпринимательства можно рассматривать как одну из многочисленных форм дотаций. Причем данная форма предполагает не простое перераспределение бюджетных средств, а точно сфокусированное, направленное на развитие отрасли с целью повышения ее эффективности и последующего пополнения бюджета за счет роста абсолютной величины налоговых поступлений.

Таким образом, ИКС – это достаточно эффективная форма организации консалтингового предпринимательства в аграрном секторе экономики, обеспечивающая одним из самых дорогих ресурсов – информацией – производителей продукции одной из системообразующих отраслей любой экономики страны отрасли - АПК и сельское хозяйство.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Веселовский М.Я. Информационно-консультационная служба АПК России (вопросы теории и практики). /М.Я.Веселовский. М.:Росинформагротех, 2002. 225 с.
2. Клименко Ю.И. Информационно-консультационная служба АПК: учеб. Пособие / Ю.И.Клименко, Б.И.Шайтан., 2003. 151 с.
3. Козлов В.В. Формирование и функционирование региональной информационно-консультационной службы АПК: автореф. дис. докт.экон. наук / В.В.Козлов. 2001. 49 с.

4. Михайленко И.М. Информационно-консультационное обслуживание АПК: Практикум по организации и управлению. М: ФГНУ Росинформагротех, 2000. 220 с.
5. Рунов Б.А. Информационно-консультационная служба в АПК / Б.А.Рунов М.: Росинформагротех, 2000. 148 с.

E. Lesnykh

INFORMATION-CONSULTING SERVICE AS THE FORM CONSULTING BUSINESS  
IN AGRICULTURE

*Abstract:* The information and consulting service as a form of consultancy business in the APC provides the collection, analysis, forecasting and dissemination of information on agricultural markets, in dealing with problems they can not cope, and to make informed economic decisions.

*Key words:* information and consulting services, business consulting, market consulting APC.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ\*

*Проблема:* Данная статья посвящена рассмотрению вопроса, насколько содержание финансовой отчётности компаний соответствует ожиданиям пользователей. В данной статье мы попробуем взглянуть на корпоративную отчётность со стороны её основных пользователей. На сегодняшний день, инвесторы, являясь основными пользователями финансовой отчётности, не получают информацию, которая им нужна для принятия инвестиционных решений. Существующий разрыв между бухгалтерской стоимостью компании (по балансу) и рыночной стоимостью увеличивается всё больше и больше.

*Исследование:* В результате анализа описанной выше проблемы были выявлены основные разрывы между ожиданиями пользователей и тем, что раскрывается в отчётности. Основная причина падающего интереса к финансовой отчётности заключается в том, что вместо факторов стоимости, ориентированных на будущее, инвесторы получают ретроспективную финансовую информацию, которая в свою очередь очень сложно поддаётся сравнению с другими компаниями индустрии из-за отличий в учётных политиках.

*Результат исследования:* Для совершенствования финансовой отчётности необходимо устранить эффект различий в учётных политиках компаний и добавить в требования к раскрытию информации о нефинансовых факторах стоимости. Для решения первой задачи необходимо, чтобы компании раскрывали основные сферы компетентности и предоставляли список нематериальных активов, которыми они обладают, и которые отсутствуют на балансе. Для решения второй задачи надо разбить отчёт о прибылях и убытках на 3 части – аналогично отчёту о движении денежных средств. Это позволило бы нивелировать эффект на прибыль, возникающий от различий в учётной политике.

**Ключевые слова:** финансовая отчётность, нефинансовые показатели, корпоративная отчётность, факторы стоимость, методы учёта, рынки капитала, фондовый рынок

### 1. Введение

На протяжении многих лет не прекращаются дебаты по информативности и прозрачности финансовой отчётности. Основной недостаток, звучащий из уст аналитиков и специалистов сегодня – отсутствие публично доступной необходимой информации для реалистичной оценки эффективной деятельности компании. Информационный разрыв между ожиданиями инвесторов и фактически предоставляемой рынку информацией даёт простор для игры на закулисных слухах и для использования внутренней информации («инсайд»), что несёт исключительно негативные последствия как для компаний, так и для рынков ценных бумаг. Колебания на рынках ценных бумаг не поддаются никакому логическому объяснению. За последний месяц индекс РТС упал практически на 30%, при этом колебания за день для некоторых «голубых вышек» достигают +/- 10%. И всё это происходит лишь на слухах. Согласно теории о стоимости компаний, рыночная цена акций представляет собой не что иное, как дисконтированную стоимость будущих денежных потоков, которые сможет генерировать компания. Можно ли предположить, что за день или за неделю ожидания инвесторов по генерированию компаниями налич-

\* © Мамедов Гейдар Юсиф оглы

ности настолько сильно менялись, что приводило к столь существенным колебаниям на рынках ценных бумаг? «Самый драматичный день в истории биржевых площадок был 4 апреля 2000 года. В 13 часов 18 минут составной индекс NASDAQ упал на 574,57 пункта (почти на 14%) при общем объеме продаж 2,79 млрд. акций — что намного превысило прошлый рекорд 2,19 млрд., установленный месяцем раньше. Через несколько мгновений, в 13 часов 21 минуту, инвесторам на всех биржах довелось пережить кумулятивную потерю рыночной стоимости ценных бумаг на сумму около 1,19 трлн. дол. Спустя еще чуть более часа индекс NASDAQ восстановился на 451,84 пункта, так что к закрытию торгового дня падение составило всего 74,79 пункта, то есть немного меньше 2%. Да, образно и живо, но эти бурления, которые происходят на рыночных площадках, никакими словами не описать. И происходит это всё от неуверенности в завтрашнем дне. Такая сильная изменчивость не имеет практически ничего общего с информацией об основных характеристиках компаний, котирующихся на бирже. Здесь роль играют закулисные слухи. Способна ли более обширная информация качественного свойства вытеснить эти движущие силы изменчивости? Наверное, нет, но она способна ослабить их» [1].

Приведённый выше анализ индекса NASDAQ демонстрирует, что существует некое недоверие финансовой отчётности, которое приводит к такому «шторму» на биржевых рынках. Это недоверие возникает из-за некой грани между бизнес-моделью, которая охватывает все значимые финансовые и нефинансовые показатели и финансовой моделью, которая ограничивается лишь финансовой частью бизнес-модели. Большинство аналитиков и инвесторов пользуется только финансовыми моделями, поскольку их легче построить и легче раздобыть необходимую для них информацию из публичных источников либо непосредственно у компаний. Но именно бизнес информация является репрезентативным источником для определения потенциала грядущего роста стоимости компании (или, наоборот, падения).

В США на фоне корпоративных скандалов таких гигантов бизнеса, как Enron, WorldCom в 2005 комиссией по регулированию ценных бумаг был издан очередной свод правил, в соответствии с которыми компании должны рапортовать об эффективности системы внутренних контролей. Однако та ли эта информация, которую ждёт рынок? Исходя из того, что с 2005 г. года картина на фондовых рынках особо не изменилась, а многие неамериканские компании вообще решили делиститься с Нью-Йоркской биржи, очевидно, что нет, эффективность системы внутренних контролей — это не то, что интересует рынок. И действительно, вспомним о Enron — заговор был не только между менеджментом, но и между менеджментом, аудиторским комитетом и внешними аудиторами. В данной ситуации (когда и публикующий и проверяющий совместно решают обмануть рынок) никакой отчёт об эффективности внутренних контролей не поможет, поскольку он также может быть сфабрикован, как и искажённая финансовая отчётность. Судьба компании Enron сыграла свою роль в ходе развития бизнес-культуры. Данный пример продемонстрировал, что сокрытие информации носит исключительно негативные последствия, а избежать наказания ответственным за это людям просто невозможно, поскольку очень много глаз нацелено на публичные компании.

Как же определить модель отчётности, в которой была бы отражена вся необходимая для инвесторов информация. Как выявить список показателей, которые компания должна раскрывать в своей отчётности. Необходимо помнить, что публикация дополнительной информации будет нести дополнительные издержки для компании, связанные со сбором информации, увеличением расходов на аудиторов и, что не менее важно, расходами на коммуникацию с инвесторами, поскольку, чем больше информации даётся — тем больше вопросов будет возникать. Соответственно, модель отчётности, которая



должна закрыть информационный разрыв между ожиданиями инвесторов и публикуемой информацией, должна приносить выгоды, которые превысили бы расходы, связанные с расширением диапазона публикуемой информации.

Для того чтобы сформировать список информации, которой на сегодняшний день не хватает в корпоративной отчётности, необходимо провести следующий пошаговый анализ:

1. Кто является основными пользователями финансовой отчётности.
2. Какую информацию хочет видеть выявленная в пункте 1 группа лиц.
3. Как усовершенствовать сегодняшнюю отчётность, чтобы максимально приблизить её к ожиданиям, выявленным в пункте 2.

## **2. Определение основных пользователей отчётности**

Из теории, мы знаем, что это государственные органы, менеджмент, сотрудники компании, инвесторы и общество в целом. Однако давайте посмотрим правде в глаза, менеджмент интересуется не финансовой отчётностью, а ежемесячные оперативные отчёты на базе управленческого учёта, поскольку именно на основе управленческого учёта (который везде ведётся по-разному) менеджмент принимает решения. Сотрудников компании интересует не финансовые результаты деятельности предприятия, а их зарплата. Не важно, как идут дела у компании, если сотрудники не получают свои деньги – они будут выходить на забастовки. Вспомним ситуацию с Alitalia. Компания была на грани банкротства и уже долгое время является убыточной, однако это не помешало бортопроводникам выйти на забастовку в ноябре 2007 года, в результате чего компания понесла дополнительные многомиллионные убытки. Конечно, государственные органы тоже являются пользователями отчётности компаний. Государство заинтересовано в успешной деятельности национальных корпораций и росте бизнеса, и посему является пользователем финансовой отчётности этих компаний. Однако я не думаю, что правительственные органы можно назвать «активным пользователем». Основными пользователями являются инвесторы. Причём чаще всего даже не инвесторы сами, а инвестиционные аналитики. Инвесторов можно разделить на индивидов и инвестиционные фонды. Все они принимают решения, базируясь на детальных аналитических отчётах, которые каждый формирует по-своему. Будь то крупный инвестиционный фонд или инженер, желающий эффективно вложить свои накопления, они либо прибегают к услугам аналитика, либо используют свои знания для анализа результатов деятельности компании и прогнозирования потенциальных будущих изменений.

Итак, ключевыми пользователями финансовой отчётности являются аналитики и инвесторы.

## **3. Определение ключевых показателей, которые интересуют аналитиков и инвесторов**

На сегодняшний день основной информацией, которой довольствуются пользователи, являются: баланс и связанные с ним расчётные показатели, показатель прибыли и отчёт о движении денежных средств. Однако основной вопрос заключается в том, достаточно ли этого. Та ли это информация, которую ждёт рынок. В частности, большие бухгалтерские дебаты вызывает показатель прибыли, на который влияют правила учёта тех или иных расходов (лизинг, капитализация или списание процентов по займам на строительство, списание стоимости деловой репутации, порядок учёта принадлежащих служащим опционов на акции и так далее). Получается, что прибыль – показатель, которым легко управлять, выбирая нужную учётную политику. Можно ли после этого назвать прибыль основным показателем деятельности предприятия. Учитывая,

что он скорее отражает порядок учёта тех или иных комплексных трансакций, — конечно нет. Пошатнувшееся доверие к финансовой отчётности привело к тому, что многие аналитики стали использовать альтернативные определения прибыли: прибыль до вычета исключительных статей; прибыль до списания репутации; прибыль до вычета процентов, налогов, амортизации и прочих списаний и так далее. В результате можно просто перестать понимать, какое реальное содержание стоит за теми или иными цифрами. Одним из основных принципов финансовой отчётности является сравнимость. Однако очевидно, что этот принцип сегодня не соблюдается. Как можно сравнивать 2 компании, когда одна капитализирует проценты по займам на строительство, другая списывает. Несколько лет назад телекоммуникационная компания “America on line” списала круглую сумму деловой репутации, накопленной в результате поглощений. Является ли это расходом? Естественно, по показателю прибыли она показала хуже результат, чем конкуренты, однако весьма возможно, что реально дела идут намного лучше, чем у остальных. Более того, вся информация, которую сегодня публикуют компании, является «исторической». Это информация о прошедшем периоде. Реально же инвесторов интересует не то, что было, а то, что будет с компанией. Может быть, компания запланировала выход на новый развивающийся рынок в предстоящем году, или уже подписан контракт на разработку богатого нефтяного месторождения, или же фармацевтическая компания пустит в производство революционное лекарства. Дастся ли эта информация рынку? Нет. Эти темы остаются предметом закулисных слухов. Выгоду получают лишь те, кто вовремя получил эту информацию. Это противоречит всем этическим принципам инвестиционного и бухгалтерского дела и продолжается уже не первый год, однако никаких изменений мы до сих пор не видим.

Какую же информацию хотят видеть инвесторы? Для ответа на этот вопрос, в-первых, необходимо понять интерес инвесторов, а он только один, прописанный во всех книгах по бизнес — образованию - «максимизация благосостояния». Иными словами, инвесторы (как институциональные, так и индивиды) хотят вкладывать свои наличные средства в те компании, которые дадут максимальную отдачу. Как же им принимать решения, когда они не обладают нужной информацией для выбора. Существующая ситуация ставит миллионы миноритарных инвесторов — обычных людей, индивидов в худшее положение по сравнению с профессиональными участниками рынка — институциональными инвестиционными фондами. Эта ситуация является несправедливостью, которую необходимо устранять. Я убеждён, что человек, который совсем не разбирается в принципах функционирования компании, не станет вкладывать деньги в фондовый рынок, а те, кто понимают, просто оказываются обмануты, поскольку используют не ту информацию, которая должна быть использована. Иными словами, инвесторам нужны *факторы стоимости*, чтобы оценить потенциал роста или падения рыночной стоимости акций, а именно информация о том, насколько успешно компания позиционирует себя в том рынке, в котором работает. Например, фармацевтическая компания «А» может показать ошеломляющий рост прибыли, однако параллельно, возможно, её конкурентом «В» планируется производство аналога с большими достоинствами, что подкосит позиции компании «А». Сегодня, смотря на прибыль, мы видим, что компания «А» демонстрирует лучшие результаты, чем компания «В», однако очевидно, что покупать надо акции компании «В», поскольку именно за ними рост в следующем году. Рынок нуждается в информации о факторах стоимости, а именно о ключевых сферах компетентности компании.

#### **4. Как усовершенствовать сегодняшнюю отчётность, чтобы максимально приблизить её к ожиданиям инвесторов**

Итак, первое изменение, которое необходимо привнести — это включить в отчёт-

ность компаний анализ ключевых сфер компетентности в соответствии со сбалансированной системой показателей. Это не требует дополнительных расходов или усилий со стороны компаний, все это возможно, используя исключительно публично доступную информацию. Всё, что необходимо – это просто несколько упорядочить то, что компания и так публикует в виде многостраничных текстов в годовых отчётах и пресс-релизах. Годовой отчёт сегодня можно назвать одним из тех товаров, которые изготавливаются без учёта интересов потребителей. Потребителям (в данном случае это инвесторы) просто из года в год дают одну и ту же бесполезную информацию на 150-ти страницах.

Следующее изменение, на котором мы хотели бы остановиться – изменение в отчёте о прибылях и убытках. Как мы уже обсуждали, прибыль как показатель является очень сомнительной на сегодняшний день. Различия в учётных политиках компаний, различия в отношении к тому или иному виду расходов приводят к существенным колебаниям, а также несравнимости данного показателя финансового результата компании. В своей статье “Think of number”, опубликованной в журнале “The economist” от сентября 1999 года, самый великий американский инвестор всего времени Уоррен Баффет написал следующее: «Всё больше и больше в иных отношениях первоклассных управляющих – главных исполнительных директоров, которых вы были бы счастливы видеть мужьями ваших дочерей или которых вы с удовольствием назначили бы своими душеприказчиками, - приходят к заключению, что нет ничего зазорного в том, чтобы манипулировать доходами, чтобы удовлетворять тому, что они считают пожеланиями Уолл-стрит. На самом деле многие главные исполнительные директора думают, что такого рода манипуляции не только не зазорны, но прямо входят в их обязанность»[2]. Ведь так и есть на самом деле. Сейчас сотрудникам назначаются бонусы за достижения роста прибыли и поддержание нормы рентабельности. Менеджмент же для публикации хороших финансовых результатов детально анализирует резервы компании, чтобы подогнать их под нужный результат прибыли. Потому что, если компания отrapортует рост прибыли, то моментальный рост акций на 3-5% гарантирован, однако, если мир аналитиков посчитает, что будущее компании сомнительно, то рост будет не длительным, а последующий спад будет резким и болезненным. Менеджмент должен понимать отчётливо, что повышение благосостояния акционеров должно достигаться в долгосрочной перспективе. А ориентация на краткосрочную прибыль может помешать сделать то, что действительно отвечало бы интересам акционеров в долгосрочном плане. Ориентация на прибыль приводит не просто к заблуждению при анализе компании, но и несёт негативный отпечаток на деятельности самой компании. Существуют следующие негативные последствия нацеленности на максимизацию прибыли:

- Излишнее внимание к доходам ведёт к нацеленности на снижение расходов, хотя снижение расходов не всегда является верным решением (в частности НИОКР). Правильнее анализировать эффективность расходов.

- Излишнее внимание к доходам ведёт к сокращению кадров, что в свою очередь не является правильным, поскольку влечёт понижение мотивации, спад доверия со стороны персонала, потерю производительности труда, высокую текучесть кадров.

- Сокращение расходов заставляет жертвовать интересами клиентов, что влечёт к потере части потребителей из-за неудовлетворительной работы с клиентами.

Можно сказать, что прибыль сегодня как показатель финансового результата компании, подвергается двойному удару, который она пока не может отразить, а именно:

- Отсутствие единого подхода к отнесению тех или иных затрат на расходы вызывает невозможность сравнения прибыли между различными компаниями.

- Возможности для манипуляции, в частности, с использованием резервов, очень

велики.

Ввиду данных факторов, сегодня начали появляться концепции, предлагающие пересмотреть прибыль, в частности американская консалтинговая компания Stewart & Co запатентовала свою разработку, назвав её EVA (economic value added). Идея заключается в том, что нынешняя прибыль не демонстрирует реальный прирост капитала, а посему прибылью называться не может. Далее, эксперты компании предлагают провести ряд корректировок к бухгалтерской прибыли и полученный результат дисконтировать по средневзвешенной ставке капитала. Полученный показатель и будет прибылью – приростом капитала. Однако, на наш взгляд, EVA может быть дополнительным показателем для публикации в отчётности компаний, однако не должен заменять прибыль. Единственная проблема в прибыли на сегодняшний день, как мы уже отмечали выше, - это свобода учёта затрат и возможные манипуляции, в частности с резервами. В связи с этим мы предлагаем разделить отчёт о прибылях и убытках на три части, аналогично отчёту о движении денежных средств, на операционную, инвестиционную и финансовую деятельность. Более того, необходимо чётко прописать, какие расходы относятся к какой деятельности в стандартах, чтобы учёт во всех компаниях в рамках одной отрасли был стандартизирован. В частности, расходы на проценты сейчас учитываются всеми по-разному. Кто-то капитализирует их в стоимость основного средства, другие списывают на расход. Уже хотя бы из-за этого показатель прибыли не верно сравнивать между разными компаниями. Мы же предлагаем стандартизировать подход и списывать все проценты как расходы. Так как проценты – это расход на привлечение финансирования, было бы правильно включать их в финансовую часть отчёта о прибылях и убытках. Итак, следующее изменение, которое необходимо провести – это разделение отчёта о прибылях и убытках на 3 части:

- Финансовый результат операционной деятельности.
- Финансовый результат инвестиционной деятельности.
- Финансовый результат финансовой деятельности.

Остановимся немного детальнее на реформировании отчёта о прибылях и убытках. Для наглядности приведём конкретный пример: расходы на НИОКР. Согласно стандартам бухгалтерского учёта, расходы на НИОКР могут капитализироваться только в случае, когда выполняются следующие требования:

1. Техническая возможность довести актив до стадии использования (продажи).
2. Финансовая возможность (доступность ресурсов) довести актив до стадии использования (продажи).
3. Намерение использовать (продать) актив
4. Способность использовать (продать) актив
5. Вероятность и механизм поступления будущих выгод.
6. Способность оценить затраты на завершение создания НМА.

В остальных случаях расходы списываются в отчёт о прибылях и убытках и попадают в состав управленческих затрат. Однако, по сути, расходы, связанные на НИОКР, являются возможностью изобрести новый продукт, который существенно увеличит финансовый результат компании. Получается, что, сравнивая две компании, на первый взгляд предпочтение можно отдать той, у которой лучший финансовый результат. Однако более детальный анализ покажет, что у второй компании существенную долю в расходах составляет НИОКР – что может быть индикатором стремительного роста данной компании, когда работа над нововведением закончится. Опытный аналитик сразу это заметит, однако как же быть рядовому пользователю отчётности.

Для того, чтобы все могли видеть, какие именно расходы несёт компания, мы предлагаем новую форму отчёта о прибылях и убытках. Про - форма приведена в приложении 1. К каждой строчке должна быть нота в пояснительной записке к финансовой отчётнос-

ти, раскрывающая суть и цели расходов или доходов. Особенно хотелось бы отметить, что расходы на НИОКР, рекламу, бонусы персоналу, ремонт мы предлагаем отнести к инвестиционным расходам. Хотя эти расходы и являются периодическими затратами и не капитализируются, правильнее было бы рассматривать их как расходы, связанные с развитием бизнеса. Хорошие бонусы позволяют удержать хороших сотрудников, ремонт оборудования – поддерживать бизнес на уровне, реклама – вложения в бренд, НИОКР – развитие нововведений.

Итак, мы поняли, что необходимо внедрить в отчётность компаний информацию о нефинансовых показателях предприятия путём понимания и публикации ключевых сфер компетентности, а также оценить их с применением системы сбалансированных показателей. Мы также поняли, что необходимо видоизменить отчёт о прибылях и убытках, выделив в нём три раздела. Однако это ещё не всё. Мы считаем, что необходимо третье – ключевое изменение. Из первых двух нововведений пользователь получит факторы стоимости. По сути, при детальном анализе официально доступной информации о компании, все эти данные доступны в публичных источниках. Два нововведения, предложенные выше, лишь упростят жизнь инвесторам. Им не надо будет обращаться к помощи аналитиков, чтобы те выявили ключевые сферы компетенции и отразили их количественно в своих финансовых моделях. Инвесторы теперь смогут сами видеть, какие сильные и слабые стороны у компаний. Однако для того чтобы придти к тому, что нужно – к цене акций, инвесторам не хватает лишь одного – оценка стоимости компании. Сейчас модели по оценке стоимости делают аналитики. По сути аналитики собирают информацию о ключевых сферах компетентности и прочих нематериальных активах компании и находят их количественное выражение, которое есть не что иное, как изменение объёма продаж, изменение маржи и т.д. Финансовое моделирование предстоящих денежных потоков – это и есть отчётность нового образца – отчётность о будущем. Сегодня эта информация доступна лишь в отчётах аналитиков. Сегодня нет доверия инвесторов к финансовой отчётности, и поэтому высока премия за риск, которую запрашивают инвесторы, что справедливо, поскольку торговля на фондовом рынке превратилась в азартную игру, где главное получить «закулисные слухи» раньше остальных.

Как же можно поправить ситуацию. Ответ один, если инвесторы будут доверять отчётности и будут получать необходимую им информацию, они не будут следовать веяниям рынка и спекулянтов, а будут разрабатывать более долгосрочные стратегии. Также понизится требуемая норма доходности, так как понизится премия за риск. Сегодня, для инвесторов аналитические отчёты формируют брокеры и аналитики. Однако кто может сформировать модель денежных потоков лучше самой компании. Так почему же не позволить компаниям делать это самим и публиковать результаты этих моделей в своих годовых отчётах? Тем более, что сюда же были бы вовлечены аудиторы, которые проверяли бы допущения менеджмента при формировании финансовых моделей.

## **5. Заключение**

Многие приведут аргументы против таких изменений, а именно: сбор информации будет обходиться дорого, достоверность такой информации не может быть гарантирована, компании будут раскрывать всё и этим лишатся конкурентных преимуществ. Однако данные аргументы теряют вес при более детальном изучении проблемы. Сбор информации дорого обходиться не будет, так как компании уже обладают всей информацией, которую надо сообщить рынку. Немного вырастут расходы на аудиторов, которые должны будут подтвердить достоверность показателей. Показатели должны публиковаться с оговоркой «ожидания менеджмента» и, естественно, не могут быть на 100% достоверными. Фарм. компания, придумывая лекарство от рака, не может гарантировать, что оно

сработает на массовом потреблении так же, как и при тестах. Однако эти форс-мажорные обстоятельства и являются риском, который берёт на себя инвестор. Уж лучше донести до инвестора намерения компании, пусть они и не будут на 100% достоверными, но это лучше, чем совсем не сообщать о том, что происходит в компании. Про конкурентные преимущества мы упоминали выше.

Необходимость перемен и формирования жёстких требований к отчётности очевидна. Более того, необходимость отраслевых стандартов является также очевидной на сегодняшний день. Для фармацевтических и нефтегазовых компаний факторы стоимости совершенно разные, поэтому нельзя сваливать в одну кучу требования к тем и другим. Чтобы избежать субъективного фактора в формировании списка показателей, которые компания намерена публиковать, необходимо участие не только менеджмента компании, но и всех остальных заинтересованных лиц. В частности, модель показателей необходимо предложить на рассмотрение аналитикам и инвесторам. Если рынок (в лице аналитиков, инвесторов и брокеров) подпишется под ведомостью показателей, которую должна публиковать та или иная компания, то это обеспечит объективные оценки степени удовлетворенности рынка поступающей ему информацией.

#### Приложение 1. Про – форма видоизменённого отчёта о прибылях и убытках

|                                                        |
|--------------------------------------------------------|
| Доходы-расходы от операционной деятельности:           |
| <b>Выручка</b>                                         |
| (Себестоимость: материалы)                             |
| (Себестоимость: з.п. производственного персонала)      |
| (Себестоимость: амортизация)                           |
| (Себестоимость: прочее)                                |
| <b>Валовая прибыль</b>                                 |
| Расходы на транспортировку                             |
| Расходы на хранение                                    |
| Расходы на вспомогательные материалы                   |
| Аренда                                                 |
| Зарплата коммерческого персонала                       |
| Зарплата управленческого персонала                     |
| Амортизация непроизводственного оборудования           |
| Расход по налогу на прибыль                            |
| Прочие                                                 |
| <b>Операционная прибыль</b>                            |
| Доходы-расходы от инвестиционной деятельности:         |
| Доходы от аренды                                       |
| Доходы от прочей деятельности, не связанной с основной |
| Расходы на НИОКР                                       |
| Расходы на рекламу                                     |
| Расходы на бонусы персоналу                            |
| Ремонт основных средств                                |
| Представительские расходы                              |
| Прочие                                                 |

|                                                   |
|---------------------------------------------------|
|                                                   |
| <b>Доходы-расходы от финансовой деятельности:</b> |
|                                                   |
| Доходы от депозитов и финансовых вложений         |
| Расходы на проценты по кредитам                   |
| Расходы/доходы от курсовых разниц                 |

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Роберт Дж. Экклз, Роберт Х. Герц. Революция в корпоративной отчетности. М: Олимп-Бизнес, 2002.
2. Warren Buffet. «Think of numbers». The economist. September, 1999.
3. Кемит Д. Ларсон, Джон Дж. Уайлд, Барбара Чиappaetta. Основные принципы бухгалтерского учета, Баланс Бизнес Букс, 2007.
4. Роберт Каплан, Дейвид Нортона. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию, М.: Олимп-Бизнес, 2006.
5. Пер Дженстер, Дэвид Хасси, Вильямс. Анализ сильных и слабых сторон компании. Определение стратегических возможностей, 2004.
6. Роберт С. Каплан, Робин Купер. Функционально-стоимостной анализ. Практическое применение, Вильямс, 2008
7. Алан Грегори, Квинто. Стратегическая оценка компаний, Консалтинг, 2003.
8. Лев Барух. Нематериальные активы. Управление, измерение, отчетность, Квинто-Консалтинг, 2003.
9. И. В. Иванов, В. В. Баранов, Оценка бизнеса. Методы и модели оценки стоимости предприятий традиционных и наукоемких отраслей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
10. Энтони Райс, Разоблачение тайн бухгалтерского учета. Как разобраться в бухгалтерской отчетности и в финансовом анализе. М.: Олимп-Бизнес, 2006.
11. Даниел Андриссен, Рене Тиссен. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов. М.: Олимп-Бизнес, 2004.

Geydar Yusif Ogly Mamedov

## IMPROVING CORPORATE REPORTING OF PUBLIC COMPANIES

*Abstract:* The lag between information which interests users (mainly investors) and what the companies provide in their corporate reporting gets wider and wider. Today share price movements have nothing to do with fundamental underlying factors of company performance. From the theory of corporate finance we are taught that the value of the company, of the business represents net present value of future cash flows. RTS index fell about 40% from its May highs and around 30% down year-to-date. Did Russian companies face any factors which made investors revise their future cash flow assumptions? I doubt that.

Major issue today with the market and companies is lack of confidence in their performance. Enron was the best example of how company can cheat market with false financials. The necessity of changes in corporate reporting is unquestionable. In this article we come up with the conclusion that major information that investor want to know is value drivers – what will drive company performance in future. So we propose to implement the practice of publish in key competitive advantages that company sees in itself and publishing management discussion and their view on the intangible assets that company has. Companies should give this information to the market and let users judge on fairness of it. Another thing which makes financials of large companies incomparable – differences in financial accounting policies. To get around this problem we suggest changing presentation of profit and loss statement to the similar as cash flow statement – divided into three parts – operating, investment and financing. For example R&D and advertising expenses would rather be included in investing expenses as represent investments in brand and finance cost in financing activities.

*Key words:* the financial reporting, not financial indicators, the corporate reporting, factors cost, account methods, the capital markets, the share market

Нечаев Н. Г.  
Степаненкова Н. М.  
Трубицына Н. С.

## ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА\*

*В статье инновационное обновление АПК рассматривается в рамках общего контекста инновационного переустройства национальной экономики. Раскрывается сущность инноваций и их особенности в аграрной сфере, показывается необходимость выработки государственной инновационной стратегии, адаптированной к специфике воспроизводства в сельском хозяйстве.*

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, инновации, технологический уклад, государственная инновационная стратегия, интеграция.

Агропромышленный комплекс (АПК) представляет собой сложную многоотраслевую систему, организации которой связаны с производством продовольствия и товаров широкого потребления из сельскохозяйственного сырья и их реализацией. От эффективности функционирования АПК в большой степени зависят экономический рост и благосостояние членов общества, экономическая независимость и продовольственная безопасность страны. В условиях межсистемной трансформации и проводившейся в 90-е годы политики государственного невмешательства в деятельность АПК произошел глубокий спад в этом жизненно важном народнохозяйственном комплексе, в полной мере не преодоленный до сих пор. Так, индекс производства всего объема продукции сельского хозяйства РФ в 2007 по отношению к 1990 г. составил 75,6%, в том числе по мясу – 56,4, молоку – 57,8, яйцам – 79,8, зерну – 72,1, сахарной свекле – 90,3%. Инфляция, разрушение системы госзакупок, упадок перерабатывающей промышленности, диспаритет цен, прекращение выпуска специализированной техники, сокращение внесения минеральных и органических удобрений, ухудшение состояния складского хозяйства, нарушение государственно организованной системы сортообновления и семеноводства – все это крайне отрицательно отразилось на состоянии АПК.

Оставаясь в рамках общей экстенсивной парадигмы, развитие отдельных подкомплексов АПК в этот период было разнонаправленным. В частности, те из них, продукция которых нацелена на удовлетворение низших потребностей и (или) ее приобретение, не занимает существенной доли в бюджете населения, например, картофелеводство, оставались в основном стабильными. Так, производство картофеля в 2007 г. превысило показатель 1990 на 6,0 млн. т, или на 19,5 %. В тоже время подкомплексы, ориентированные на получение продуктов, удовлетворяющих нормальные потребности (мясо-молочный подкомплекс), резко снизили объемы производства, например, по молоку – на 42, мясу – на 43,6%. В этих условиях удовлетворение возрастающих потребностей населения обеспечилось за счет импорта, который в 2007 г. по мясу (в убойном весе) составил 2,8 млн. т., превысив уровень 1990 г. в 1,5 раза, по молоку – 7,0 млн. т., или в 3,2 раза. Такой уровень импорта резко снижает продовольственную безопасность страны и потенциально может служить фактором социальной нестабильности.

Кардинальное решение задач, стоящих перед АПК, может быть обеспечено посредством инновационно ориентированного развития. Выполнение этого нормативного

\* © Нечаев Н.Г., Степаненкова Н.М., Трубицына Н.С.



требования позволит решить макроэкономические задачи по ускоренному развитию экономики в целом, насыщению внутреннего рынка качественным отечественным продовольствием, гарантировать продовольственную самодостаточность страны, усилить конкурентные преимущества отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках. При этом инновационное обновление АПК необходимо рассматривать в рамках общего контекста инновационного переустройства национальной экономики.

Категория «инновации» и родственные ей: «инновационный процесс», «инновационная деятельность», «инновационный менеджмент» и т.п. вошли в научный оборот и хозяйственную практику нашей страны с началом рыночных реформ. Обобщение теории инноваций и ее практического приложения в экономике дает нам основание определить инновации как системный процесс внедрения нововведений технико-технологического, организационно-экономического и социально-экономического характера, определяющий новые результаты хозяйственной деятельности в виде улучшения качества производимых работ или производства более совершенных продуктов (потребительского и производственного назначения), снижения издержек на их получение, обеспечения роста эффективности и конкурентоспособности. Из данного определения следует, что коренным признаком инновационной деятельности является ориентация ее на внедрение нововведений в хозяйственную практику, а в широком плане - в социально-экономическую жизнь общества, критерием же, в соответствии с которым нововведения могут быть признаны инновационными, являются рост эффективности, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции и качества жизни населения.

Впервые содержательная сторона инноваций была исследована в работах Й. Шумпетера, который показал особую роль предпринимателей в формировании инновационной среды. Предпринимательская деятельность, по его мнению, заключается в «созидательном разрушении» сложившегося экономического порядка путем обновления производства за счет «новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров, новых рынков и новых форм экономической организации» [1, с. 126]. В последующем Й. Шумпетер и Г. Менш показали, что процесс создания крупных научных открытий, изобретений и их внедрение в производство носит кластерный характер. Исходя из кластерного (в виде дискретных пучков) обновления производства, они обосновали теорию инновационных волн и технологических укладов, что привело к эмпирическим и теоретическим исследованиям взаимодействия длинных волн конъюнктуры и волн инноваций.

В этой связи важное методологическое и практическое значение имела предложенная Меншем группировка технологических инноваций по характеру их воздействия на хозяйственную жизнь. В зависимости от инновационного потенциала нововведений он выделил базисные (прорывные), совершенствующие (улучшающие) и псевдоинновации. Базисные инновации, по его мнению, носят радикальный характер, так как непосредственно связаны с использованием качественно новых научно-технических разработок, становящихся основой для формирования технологических укладов нового поколения. Совершенствующие инновации обеспечивают существенное улучшение технико-технологических или иных параметров производства, а также рыночного положения инноватора в рамках базисных инноваций и сложившихся технологических укладов. Для псевдоинноваций присущи улучшения, носящие в основном декоративный характер и не оказывающие сколько-нибудь значительного воздействия на хозяйственную деятельность. Как правило, они направлены на косметические изменения устаревших поколений техники и технологий, продление срока их службы.

Следует заметить, что ряд отечественных авторов относят к инновациям лишь их базисные виды, обеспечивающие стратегические прорывы в хозяйственной деятельнос-

ти и результатах [2]. Думается, что такой подход носит излишне категоричный характер. Критерием для отнесения того или иного нововведения к инновациям является рост экономической эффективности при их использовании. Несомненно, что совершенствования, обеспечивающие положительный эффект, являются таковыми. При этом основополагающее значение на переход экономики от понижательной к повышательной волне, замещения одного технологического уклада другим как в рамках длинных волн Кондратьева, так и промышленных циклов (7-8 лет) имеют базисные инновации, обеспечивающие предприятия, отрасли, народное хозяйство в целом новыми поколениями техники и технологий. По Меншу, «динамика потоков, приливы и отливы базисных инноваций определяют изменения в экономике, выражающиеся в смене периодов роста и стагнации» [3, с. 191].

Г. Менш также показал, что внедрение в производство принципиально новых научно-технических разработок происходит в фазе депрессии, когда риск банкротства в связи с падением прибылей в условиях низкой деловой активности превышает риск, связанный с внедрением нововведений. В то же время другие исследователи, в частности А. Кляйнхехт, относят инновационный бум на фазы депрессии, оживления и начальный период подъема экономики, а Х. Фримен – только на фазу подъема, когда, по его мнению, имеет место расширение рынка и рост прибыли – источника инвестиций [3].

Теоретический спор по определению фазы массового использования базисных инноваций имеет сугубо прикладное, но при этом стратегическое значение. Если процедура внедрения приходится на депрессивную стадию экономического цикла, то объективно возникает необходимость широкомасштабного государственного финансирования инновационной активности в экономике. Если же этот процесс приходится на период роста деловой активности, то вмешательство государства может быть сведено к минимуму, так как основным источником финансирования затрат по инновационной перестройке экономики могут быть прибыли фирм. Думается, что если инновации рассматривать в качестве основополагающего фактора развития экономики, то более обоснованно выглядит точка зрения Г. Менша. Она дает возможность выявить источник межфазового перехода: депрессия → оживление, подъем. Именно внедрение в производство принципиально новых технологических укладов, продуктов, создание новых отраслей обеспечивает возможность выхода экономики из депрессивного (подавленного) состояния, а также выявляет роль государства в этом процессе. При этом, по нашему мнению, инновационная активность в экономике должна рассматриваться не только по стадиям макроэкономического цикла в целом, но и по фазам развития отдельных народнохозяйственных комплексов и отраслей, так как в современных условиях макроэкономические и мезоэкономические колебания часто не совпадают.

Переход национальной экономики к качественно новым технологическим укладам предполагает разрешение ряда стратегических проблем. В их числе рационализация самого инновационного процесса. Уровень развития отдельных этапов инновационного обновления в экономике РФ значительно дифференцирован. Если фундаментальные научные исследования, несмотря на трансформационный кризис, сохранили общемировую значимость, то отставания на этапах НИОКР, внедрения и диффузии оказались не только непреодоленными, но и усилились.

На фоне ускорения всего инновационного процесса в развитых странах, перехода от последовательной реализации отдельных его стадий к параллельно-последовательной, к интеграции отдельных этапов в рамках крупных фирм или, наоборот, выделению венчурного бизнеса в качестве особой структуры, отвечающей за техническое решение вплоть до создания образцов готовой продукции, в нашей стране инновационные процессы организационно не сбалансированы. Если в развитых странах основной объем НИОКР вы-

полняется непосредственно предпринимательскими фирмами, то в нашей стране данная функция реализуется, главным образом, научно-исследовательскими институтами. Перевод этой стадии инновационного процесса в предпринимательский сектор позволил бы сформировать более эффективную систему апробации и внедрения научно-технических достижений.

Преодоление технико-технологического разрыва между РФ и развитыми странами предполагает возрождение роли государства в качестве активного участника научно-инновационной деятельности. По нашему мнению, государственная инновационная стратегия должна включать:

- разработку прогнозов научно-технического и инновационно-инвестиционного развития;
- выделение отраслей, определяющих инновационное развитие народного хозяйства и их приоритетное инвестиционное финансирование;
- определение приоритетных направлений инновационного развития с выделением национально значимых базисных инноваций, соответствующих новейшим технологическим укладам, формирующимся в мировой экономике;
- ресурсное обеспечение национальных инновационных проектов за счет бюджетных ассигнований и привлечения на конкурсной основе частных инвестиций с предоставлением инвесторам (отечественным и иностранным) льгот по налогообложению, кредитованию и т. п.;
- рационализацию пропорций развития между отдельными элементами, составляющими научно-инновационный комплекс;
- стимулирование и структурное оформление интеграционных процессов между наукой и высшей школой, располагающей значительным научным потенциалом;
- поддержку благоприятного инновационного климата для частного бизнеса за счет формирования общей научно-технической и инновационной инфраструктуры;
- преодоление инновационного изоляционизма путем создания и реализации межгосударственных инновационных проектов при одновременной правовой защите отечественных инноваторов;
- создание эффективных структур и механизмов реализации инновационной стратегии и приоритетных инновационных проектов.

Активизация инновационно-инвестиционных процессов в АПК как системообразующем, стратегическом комплексе является первоочередной задачей. В Федеральном Законе «О развитии сельского хозяйства» (от 29.12.2006 г. №264 – ФЗ) ставится задача обеспечивать его развитие на базе инновационно-инвестиционной деятельности. Переход отечественного АПК на путь реализации инновационной стратегии предполагает:

- ориентацию комплекса на использование базисных инноваций. Это обусловлено тем, что в отечественном АПК до настоящего времени доминирующую роль играют уклады, ориентированные на частичную механизацию производственных процессов, применение ручного труда при производстве большинства видов сельскохозяйственной продукции (кроме промышленного получения продукции птицеводства и свиноводства), экстенсивное использование природно-климатического потенциала при практически полном отсутствии информатизации и электронизации.

Технологические уклады, сложившиеся в этом секторе экономики РФ, в большинстве своем не соответствуют тому технологическому способу производства, который сформировался в развитых странах на базе четвертого и пятого технологических укладов. Его характерными особенностями являются: комплексная механизация, автоматизация и химизация производственных процессов, масштабный переход к использованию возобновляемых источников энергии, широкое применение генной инженерии, биотехнологий,

электронизация и информатизация, сокращение зависимости аграрного производства от потенциального почвенного плодородия и природно-климатических условий, усиление его экологической составляющей. В этих условиях, чтобы революционизировать процесс воспроизводства в национальном АПК, недостаточно совершенствующих инноваций. Модернизация в их рамках существующих, в основном устаревших, технологических укладов, по сути, привела бы к консервации нашего технико-технологического отставания, ухудшению конкурентных позиций отечественных предприятий на внутреннем и мировом продовольственных рынках;

- широкое использование в кратко- и среднесрочной перспективе техники, технологий, сортов и пород скота, созданных в развитых странах. Это обусловлено тем, что качество и производительность техники, выпускаемой отечественной промышленностью для АПК, потенциал сортов и пород животных по основным параметрам существенно уступает зарубежным аналогам. В частности, технические возможности трактора Джон Дир-8420 (производитель фирма «Джон Дир», США) превышают на вспашке зяби потенциал отечественных тракторов К-700 – в 1,9, Т-150К – в 3,1, ДТ-75 – в 4 раза. Использование этого трактора на посеве озимой пшеницы обеспечивает рост производительности по сравнению с Т-4А – в 1,3, с ДТ-75 – в 1,7 раза. Сопоставление технико-экономических параметров зерновых комбайнов Джон Дир-9650 и Россельмаш-1500Б также не в пользу отечественной уборочной техники: по производительности имеет место почти двукратное превосходство, что соответственно отражается в расходах на оплату труда, а по нефтепродуктам экономия составляет 28,6%.

Однако в стратегическом плане (долгосрочной перспективе) необходимо обеспечить возрождение на новой технико-технологической основе отечественных предприятий, производящих средства производства для АПК. О том, что такая возможность существует, свидетельствует опыт белорусских тракторостроителей, которые успешно конкурируют с известными западными фирмами на мировом и российском рынках. В то же время в краткосрочном периоде импорт зарубежной техники, семенного материала, высокопродуктивных животных необходимо рассматривать в качестве важной составляющей инновационного обновления АПК, обеспечивающий, кроме того, конкурентную среду на рынке аграрных средств производства в РФ;

- инновационное обновление производства АПК предполагает реализацию комплексного подхода, дифференцированного по регионам с учетом их специализации, почвенных и природно-климатических условий. Это означает, что при внедрении речь, с одной стороны, должна идти не о приобретении и использовании отдельных технически продвинутых агрегатов, а о системе машин, обеспечивающей комплексную механизацию и автоматизацию всего технологического процесса получения продукции. Новая техника должна, например, обеспечить в растениеводстве переход от традиционных технологий к минимальным, нулевым, противоэрозионным и др. Анализ показывает, что новые технологии, наряду с сокращением количества операций, обеспечением щадящего режима для почв, минимизируют трудовые и энергетические затраты, повышают продуктивность полей. Наши расчеты, проведенные по озимой пшенице, показывают, что себестоимость производства 1 ц озимой пшеницы при минимальной обработке снижается по сравнению с традиционной технологией на 19,7%, при нулевой – на 23,7%, расход нефтепродуктов уменьшается соответственно на 27,8 и 74,0%. Комплексные технологические решения предполагают интенсификацию и всех других компонентов сельскохозяйственного производства: использование интенсивных сортов и гибридов сельскохозяйственных культур, пород животных, внесение минеральных и органических удобрений, средств защиты растений и животных от болезней и вредителей и т.д. Особую роль в реализации комплексного подхода, снижении издержек, повышении стабильности производства и его

эффективности в перспективе надо отводить переходу отрасли к использованию возобновляемых источников энергии. Это расширит энергетическую базу отрасли, усилит ее воспроизводственную автономность, повысит конкурентный потенциал сельскохозяйственных предприятий на рынке энергоресурсов. С другой стороны, в условиях территориальной рассредоточенности, значительной дифференциации почвенных и природно-климатических условий необходимо избирательно подходить к формированию систем машин (частично это может быть реализовано за счет производства сменных рабочих органов);

- внедрение современных технологий, комплексное решение проблем, стоящих перед АПК, неизбежно предполагает поиск новых организационно-правовых форм предпринимательства, восприимчивых к инновационному обновлению и соответствующего менеджмента. В этой связи одним из ведущих направлений развития агропромышленного производства на современном этапе является формирование разного рода интегрированных структур с привлечением банковского или промышленного капитала. При этом интеграционные процессы могут осуществляться по нескольким направлениям:

- формирование вертикально интегрированных структур по схеме сверху – вниз, то есть интеграция идет «назад», от конечных стадий переработки сельскохозяйственного сырья к начальным;
- создание вертикально интегрированных структур по схеме снизу – вверх, то есть когда интеграция идет «вперед», от производства аграрного сырья к все более высоким стадиям его переработки;
- организация горизонтально интегрированных структур, объединяющих в одно целое предприятия одной и той же специализации.

Как российский, так и мировой опыт доказывает эффективность вертикальной интеграции. Крупные корпорации в этом случае сосредотачивают в своих руках всю технологическую цепочку, например, в птицеводстве — от производства кормового зерна и получения племенных яиц до реализации готовой продукции. В их состав входят птицефабрики яичного и мясного направления, комбикормовый завод, сельскохозяйственные предприятия с необходимыми земельными ресурсами для получения кормов и сеть торговых точек. Также вертикально интегрированная компания имеет, как правило, инкубатор, фермы выращивания, убойные и перерабатывающие предприятия, цех утилизации отходов, систему маркетинга продукции. Свою эффективность доказала глубокая переработка и приготовление готовых к употреблению продуктов.

Таким образом, в отношении предприятий АПК вертикальная интеграция имеет ряд преимуществ:

1) полная технологическая независимость и самостоятельность. Работа в единой производственной цепи позволяет усилить заинтересованность предприятий, входящих в состав объединения, в конечных результатах, смягчить противоречия в ценообразовании на всех этапах - от поля до магазина, обеспечить устойчивую реализацию продукции;

2) экономическим эффектом вертикальной интеграции является снижение стоимости конечной продукции вследствие уменьшения затрат на промежуточную продукцию за счет решения проблемы «двойной надбавки» – последовательного суммирования прибыли производителями промежуточной и конечной продукции. Экономия на издержках, полученная в результате вертикальной интеграции, позволяет фирме значительно расширить формы своего присутствия на рынке путем снижения цен на свою продукцию и за счет получения большей прибыли при установившейся рыночной цене;

3) в условиях преодоления финансово-экономического кризиса создание интегрированных формирований приобретает особую актуальность как одно из направлений в системе антикризисных мероприятий. При создании крупных агропромышленных ком-

паний учитывается рыночный эффект масштаба, так называемая технико-технологическая экономия – чем крупнее компания, тем ниже себестоимость продукции. При интегрировании производств всей технологической цепи достигается экономия на масштабе сферы коммерческой деятельности – эффект широты ассортимента.

Кроме того, в интегрированной компании легче осуществлять санитарный контроль и предупреждать вспышки заболеваний, а также следить за качеством продукции.

Таким образом, вертикально интегрированная компания – это устойчивая структура в агропродовольственном комплексе. Процесс вертикальной интеграции реализуется через создание агрохолдингов – объединений сельскохозяйственных предприятий с перерабатывающими предприятиями и организациями торговли. Организация холдингов способствует эффективному распределению ресурсов между субъектами интеграции, снижает транзакционные издержки, повышает инвестиционную привлекательность.

В случае формирования горизонтально интегрированных агропромышленных структур наиболее часто возникают следующие эффекты: расширение масштабов производства и сбыта; сокращение производственных и иных издержек благодаря увеличению серийности производства или углублению специализации участников объединения; повышение мобильности в распределении финансовых ресурсов и возникающий в этой связи положительный эффект масштаба. Применительно к предприятиям АПК горизонтальная интеграция также имеет ряд неоспоримых преимуществ:

1) эффект масштаба – снижения затрат на единицу произведенной продукции при распределении постоянных затрат на все большее количество произведенной продукции;

2) эффект переброски ресурсов (в частности, комбайнов и другой сельхозтехники), возникающий в случае, если подразделения горизонтально- интегрированной структуры располагаются в территориальной близости друг от друга;

3) эффект хозрасчета – гибкого сочетания хозрасчетной деятельности подразделений и централизованного экономического регулирования их деятельности;

4) эффект синергии – может привести к тому, что самый прогрессивный управленческий и технический опыт будет направлен на использование недостаточно эффективно эксплуатируемых фондов.

Необходимо отметить, что использование базисных инноваций в предприятиях АПК должно учитывать ряд принципиальных обстоятельств.

Во-первых, инновационный процесс в АПК внутренне противоречив. Интересы хозяйствующих субъектов, разрабатывающих инновационные решения, внедряющих их в производство, и домохозяйств, потребляющих результаты этого производства, разнонаправленны. В частности, производители, инновационно обновляя производство и максимизируя прибыль, стремятся использовать новые интенсивные технологии получения продукции, часто не апробированные с позиций эколого-санитарных норм, возделывать трансгенные сельскохозяйственные культуры с неопределенными последствиями для здоровья человека, применять недостаточно проверенные биотехнологии в животноводстве, что приводит к усилению существующих болезней или появлению их новых видов. В то же время потребители в условиях роста реальных доходов стремятся повысить качество своей жизни путем потребления большего количества экологически безопасных натуральных продуктов. Снижение противоречий между производителями и потребителями продукции АПК, по нашему мнению, предполагает усиление роли государства в формировании и регулировании продовольственного рынка, обеспечении его прозрачности (маркировка трансгенных продуктов, указание ингредиентного состава продуктов, полные данные о производителях и т.д.). Государство, являясь гарантом соблюдения социально-экономических интересов граждан, обязано формировать формальную институ-

циональную среду и обеспечивать системный контроль за потребительским рынком.

Во-вторых, значительна специфика воспроизводства в АПК и особенно в центральном его звене – сельском хозяйстве, что непременно должно учитываться при разработке и внедрении инновационных решений. Особый характер воспроизводства в отрасли, связанный с использованием земли в качестве основного средства производства и биологических систем, предполагает использование двуединого подхода к оценке эффективности инноваций в сельском хозяйстве. Общий критерий эффективности – получение максимума продукции при минимуме затрат – должен здесь сочетаться с рациональным воспроизводством земли как особой естественно-биологической системы.

В-третьих, учитывая воспроизводственные особенности АПК, в формировании инновационной системы комплекса должно активную роль играть государство. Как показывает анализ финансирования инвестиций в основной капитал по отраслям АПК, наращивание бюджетных средств приводит к мультипликационному эффекту – опережающему росту привлеченных средств; так, если в 2003 г. на 1 руб. государственных инвестиций привлеченные средства составили 7,5 руб., то в 2007 г. – 14,8 руб. Государственная поддержка также стимулировала формирование инвестиций за счет собственных средств предприятий, рост которых в 2007 г. по сравнению с 2003 г. составил 2,2 раза.

В-четвертых, учитывая, что основные условия производства сельского хозяйства формируются в других отраслях АПК, необходимо проведение единой системной инновационной политики в комплексе, ориентированной на конечные результаты – устойчивый рост производства качественной продовольственной продукции.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Пер. с англ.; Предисл. и общ. ред. Д.С. Автономова. М.: Экономика, 1995. 540 с.
2. Богатырев А.Н. АПК России: Приоритеты развития инновационных процессов в условиях рыночной экономики (теория, методология, практика) [Текст] / А.Н. Богатырев П.А. Андреев и др. М.: КолосС, 1994. 389 с.
3. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике. Когда общество меняет кожу [Текст]. М.: Международные отношения, 1989. 272 с.

N.G. Nechaev, N.M. Stepanenkova, N.S. Trubitsina

#### GENERAL ECONOMIC AND BRANCH PROBLEMS OF INNOVATIONAL RENOVATION OF AGRI-INDUSTRIAL COMPLEX

*Abstract:* Innovational renovation of agro-industrial complex is reviewed in the general context of innovational renewal of national economy. The essence of innovations and their characteristic features in the sphere of agriculture and the vital necessity to work out national innovational strategy adapted to the peculiarities of reproduction in agriculture are discussed in the article.

*Key words:* agro-industrial complex, innovation, integration, national innovation strategy, technological structure.

## ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОГРАММАМИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ТИПА\*

*Статья освещает современные проблемы управления организацией промышленного типа, разработку организационно-методического обеспечения управления программами развития, способствующего повышению конкурентоспособности и играющего активную роль в общей системе управления организацией, обеспечивая достижение целей хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** промышленная организация, управление программами развития, инновационно-инвестиционная политика, методическое обеспечение, управленческие решения.

Изменение макроэкономической ситуации в стране обуславливает новый подход к промышленному предприятию как к производственно-сбытовой системе. Управление развитием производственной деятельности при этом не является самостоятельной, оторванной от состояния рынка сбыта проблемой.

Организация управления промышленным предприятием в новых экономических условиях должна быть гибкой, чтобы адаптироваться к любым изменениям в целях быстрого и адекватного реагирования на малейшие колебания внешней среды, которые влияют на процессы разработки, подготовки, производства и распределения изготовленного товара или услуги. В этих условиях центральное место в менеджменте будет занимать выработка гибких, эффективных управленческих решений, обеспечивающих конкурентоспособность отечественных предприятий, т.е. формирование программ развития организации. На современном же этапе развития производственно-сбытовых систем практически отсутствует организационно-методическое обеспечение их подготовки, поэтому их разработка является актуальной задачей. Интерес к проблемам управления предопределен выгодами от принятых в этом процессе решений. Различные подходы к управлению (классический, поведенческий, научный, количественный, процессный, системный, ситуационный) вырабатывались с начала XX века. Основной целью их создания было вооружить менеджера необходимыми инструментами и приемами для достижения успеха управляемой организации. При разработке организационно-методического обеспечения управления программами развития организаций промышленного типа, способствующего повышению конкурентоспособности промышленного предприятия, ставятся следующие задачи:

а) исследование факторов, определяющих стратегию промышленных предприятий в современных экономических условиях;

б) уточнение роли структурных подразделений и конкретных управленческих работников в обеспечении оперативной реакции на изменение конъюнктуры рынка, основанное на логическом анализе факторов влияния внешней среды;

в) выработка организационно-методических основ управления программами развития на предприятиях промышленного типа, обеспечивающих их высокую оперативность в условиях меняющейся конъюнктуры рынка благодаря структуризации процессов принятия решений и их алгоритмизации;

г) разработка структурно-логических схем процесса принятия ключевых управлен-

---

\* © Рябиченко С.А.



ческих решений, основанная на анализе организационно-правовых действий выполняемых управленческим персоналом.

Программы развития оказывают решающее влияние на многие аспекты обеспечения деятельности промышленной организации. Определяющее влияние на формирование уровня доходности хозяйственных операций организации оказывает уровень принимаемого решения. Реализуемые управленческие решения, направленные на формирование прибыли организации, разработку инновационно-инвестиционной политики, повышение ее рыночной стоимости требуют от руководителей принятия и реализации решений по формированию программ развития.

Чем сложнее организационная структура промышленного предприятия, тем шире требования к процессу управления программами развития и актуальнее задача повышения его качества. Промышленная организация, не имеющая системы управления программами развития, не может сегодня рассчитывать на широкое привлечение инвестиций. Более того, она заведомо и существенно проигрывает в конкурентной борьбе.

Конечно же, современные проблемы управления могут быть решены лишь при системном подходе, когда руководитель (менеджер) не просто знает свою работу, но и умеет анализировать свое место в системе и оценивать влияние своих решений на различные аспекты деятельности организации.

В процессе разработки организационно-методического обеспечения управления программами развития организаций промышленного типа используются также экономико-математические методы.

Практическая значимость разработки данного обеспечения заключается в том, что ее применение при управлении промышленным предприятием в изменяющейся рыночной среде увеличит эффективность принимаемых решений, что обеспечит повышение конкурентоспособности как отдельного предприятия, так и отрасли в целом, поскольку организационно-методическое обеспечение основано на передовых принципах логистики.

Отличительной особенностью методического обеспечения является системный подход к процессу подготовки управленческого решения, учет особенностей логистического потока на всех уровнях управления, структуризация процесса принятия решений.

Любое промышленное предприятие можно рассматривать как организацию, т.е. как единую сложную систему, состоящую из зависимых друг от друга подсистем, находящихся во взаимодействии с внешней средой. Целью такой системы является проектирование и производство такого набора товаров или услуг, который обеспечивал бы наиболее выгодное состояние. В зависимости от критерия выгодности состояния и цель может быть сформулирована по-разному, чаще всего - это достижение (поддержание) наибольшей эффективности деятельности организации путем непрерывного выявления и решения возникающих проблем.

Для достижения цели организация должна осуществлять следующие процессы: выявление проблем, принятие решений по выявленным проблемам, реализация принятых решений и контроль за их исполнением. При этом обычно процесс выявления проблем предшествует процессу принятия решений, а по окончании последнего начинается процесс реализации решения.

Формирование системы управления программами развития промышленных предприятий может рассматриваться как система средств и методов, с помощью которых большое количество занятых решением сложных задач лиц взаимосвязаны друг с другом в процессе сознательного, систематического установления и последующего достижения согласованных целей. Данное определение, в отличие от сформулированного Г.Э. Слезингером, по мнению которого осуществляется "организация управленческой деятель-

ности путем создания систем выполнения соответствующих функций и формирования организационных структур управления”, учитывает в качестве основных принципов целеполагание и системность. Системность управления проявляется в органической связи структуры органов управления, методов подготовки решений, информации и техники управления, во взаимозависимости решений, принимаемых в разные периоды времени и на разных уровнях. Выделяют следующие свойства систем управления:

а) целостность, предполагающая связанность элементов системы и ее эмерджентность;

б) чувствительность как к отдельным параметрам, так и вариантность системы в зависимости от изменений внешней среды;

в) членность всей системы (деление ее на управляемую и управляющую части), а также отдельных ее элементов;

г) наблюдаемость состояний, которая может быть полной, частичной и должна давать возможность идентифицируемости СОСТОЯНИЯ;

В относительно обособленной системе управления объектом становится технология управления. Обычно технология управления рассматривается применительно к двум стадиям: оперативного и перспективного (стратегического) управления. Причем на каждой стадии выполняются одни и те же операции управленческого цикла: планирование, учет, анализ, регулирование. Главная задача технологии управления состоит в применении (обосновании) наиболее совершенных методов подготовки управленческих решений, упорядочении состава и содержания производственной информации, форм документов и документопотоков. Технологию управления можно рассматривать как технологическую основу организации умственного труда руководителей, специалистов и технических исполнителей на предприятии. Технологическая структура процессов управления определяется тем, из каких стадий и операций она состоит, какова их последовательность, какие методы и средства применяются при их выполнении.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Желтенков А.В. Управление операциями. Операционный менеджмент.: Учебное пособие. М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2005.
2. Желтенков А.В., Рябиченко С.А. Исследование систем управления: Учебник. М.: МГОУ 2008. 113 с.
3. Масленникова Н.П., Желтенков А.В. Менеджмент в инновационной сфере: Учебное пособие. М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2005.
4. Могилевский В.Д. Методология систем. М.: Экономика, 1999.
5. Слезингер Г. Э. Труд в условиях рыночной экономики: учебное пособие для изучающих экономику труда / Г.Э. Слезингер; Ин-т труда Мин-ва труда РФ. М. : ИНФРА-М, 1996. 336 с.

S. Rjabichenko

#### ORGANIZATIONAL-METHODOLOGICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT WITH PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONS OF INDUSTRIAL TYPE

*Abstract:* Article covers modern problems of management of the organization of industrial type, working out of organizational-methodical maintenance of management by programs of development promoting increase of competitiveness and playing an active role in the general control system of the organization, providing achievement of the purposes of economic activities.

*Key words:* the industrial organisation, management of development programs, the is innovative-investment policy, methodical maintenance, administrative decisions.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУР СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЕЕ РАЗВИТИЯ\*

*В данной статье рассматриваются теоретические основы формирования структур системы управления промышленной организацией в условиях функционирования механизма ее развития.*

*Выявлены условия, особенности и требования к формированию и реорганизации целевой, функциональной и организационной структур системы управления промышленной организацией в условиях функционирования механизма ее развития.*

**Ключевые слова:** система управления; промышленная организация; механизм развития; целевая, функциональная, организационная структура; цели; функции управления.

Для эффективного функционирования механизма развития системы управления промышленной организацией ее структуры (целевая, функциональная и организационная) должны обладать рядом особенностей, которые необходимо учитывать при их формировании и реорганизации.

Процессы формирования и обновления целей промышленной организацией в условиях функционирования механизма ее развития представляет собой важную проблему, что определяется степенью влияния корректности их выделения на всю систему управления промышленной организацией, а также на её производственную систему. С другой стороны, отражение динамики изменений в окружающей среде промышленной организации осуществляется через его целевую структуру, что в конечном итоге определяет и условия функционирования собственно механизма развития ее системы управления. Все это подчеркивает важность выявления особенностей целеобразования промышленной организации в условиях функционирования механизма развития ее системы управления.

Сформулируем основные требования, которым должны удовлетворять цели промышленной организации. Во-первых, они должны иметь качественную, количественную и временную измеримость. Следующими требованиями, которые можно применить к целям организации, являются требования достижимости и непротиворечивости, что позволит исключить постановку нереальных и противоречивых целей. Важным требованием к целям промышленной организации является требование их гибкости, что определяется функционированием организации в условиях неопределенности и динамичности окружающей среды. То есть однажды полученные цели (независимо от временных характеристик и иных других) в любой момент времени (наступление которого зависит от поведения окружающей среды, а не от планового времени выполнения регламентированных процедур) могут быть пересмотрены и актуализированы. Это принципиальное отличие всего процесса формирования и обновления целей от традиционно принятых, в которых выявленные на определенное время цели промышленной организации являются основой для построения структур ей системы управления, без выделения постоянных процедур обновления целевой структуры организации и, соответственно, структур системы управления.

---

\* © Симонов С.В.

Исходя из вышеизложенного, сформулируем перечень основных требований, которым должны соответствовать цели промышленной организации: качественная, количественная и временная измеримость; достижимость; непротиворечивость; гибкость.

Следующей важной задачей является выбор модели для структуризации целей промышленной организации. Как известно, самым эффективным считается построение целевой модели в виде древовидного графа – дерева целей.

Рассмотрим признаки выделения целей в данной целевой модели для промышленной организации. В качестве таких признаков могут быть выделены следующие элементы объекта управления: управляемые потоки; стадии жизненного цикла продукции; уровни организационной иерархии управления; временные параметры. Структуризацию управляемых потоков применительно к промышленной организации можно осуществить в следующем разрезе: основные фонды (здания, сооружения, оборудование, транспорт и т.д.); материальные ресурсы (материалы, сырье, комплектующие, энергия, топливо и т.д.); персонал; продукция и услуги (основные изделия, запчасти, оснастка, отходы, услуги и т.д.); финансы (собственные средства, ссуды, кредиты и т.д.); информация; технология. В качестве стадий жизненного цикла продукции промышленной организации можно выделить: исследование и проектирование продукции; изготовление продукции; обращение продукции; потребление или эксплуатация продукции; утилизация продукции. Уровни организационной иерархии управления определяются следующим образом: объединение организаций; организация; производство; цех; участок; бригада; рабочее место. В качестве временных параметров примем: час; смена; сутки; неделя (декада); месяц; квартал; полугодие; год.

Таким образом, любую  $C_i$ -ю цель промышленной организации можно определить как точку в многомерном дискретном векторном пространстве:

$$C_i = (УП, СЖ, УО, ВР),$$

где - УП – вектор управляемых потоков;

СЖ – вектор стадий жизненного цикла продукции;

УО – вектор уровней организационной иерархии управления;

ВР – вектор временных параметров.

Для определения и выявления соответствующих количественных или (и) качественных показателей целей можно использовать методы: экспертных оценок; квалиметрии; ретроспективного анализа и т.д.

Для проведения изменений в структурах системы управления промышленной организации, вызванных воздействием влияния факторов окружающей среды, необходимо в составе целевой структуры организации выделить цели организационных изменений. Цели организационных изменений имеют свои особенности как по способу формирования, так и по способу реализации. Формирование этих целей осуществляется, исходя из актуальных целей промышленной организации. Причем цели организационных изменений формируются в каждом цикле управления заново и существуют только на время выполнения этого цикла. В отличие от целей организационных изменений, процесс актуализации целей промышленной организации осуществляется непрерывно на каждом шаге управления.

Также свои особенности имеют цели организационных изменений и в способе своей реализации. Реализация целей организации осуществляется через целереализующие элементы производственной системы промышленной организации и целереализующие элементы ее системы управления. В качестве целереализующих элементов (комплексов элементов) системы управления выступают функции управления, в качестве целереализующих элементов (комплексов элементов) производственной системы выступают производственные функции, выделенные следующим образом:

$$ПС_{Ci} = (УП_i, СЖ_i, УО_i, ВР_i),$$

где  $ПС_{Ci}$  - множество элементов производственной системы промышленной организации, обеспечивающих реализацию  $C_i$  –ой цели;

$УП_i$  – множество элементов управляемого потока, обеспечивающих реализацию  $C_i$  –ой цели;

$СЖ_i$  – стадии жизненного цикла продукции, на которой обеспечивается реализацию  $C_i$  –ой цели;

$УО_i$  – уровень организационной иерархии управления, на котором обеспечивается реализация  $C_i$  –ой цели;

$ВР_i$  – временной период, в течение которого обеспечивается реализация  $C_i$  –ой цели.

Таким же образом можно выделить целереализующие элементы системы управления промышленной организацией (функции управления):

$$СУ_{Ci} = (УП_i, СЖ_i, УО_i, ВР_i),$$

где  $СУ_{Ci}$  - множество элементов системы управления организацией, обеспечивающих реализацию  $C_i$  –ой цели;

$УП_i$  – множество элементов управляемого потока, обеспечивающих реализацию  $C_i$  –ой цели;

$СЖ_i$  – стадии жизненного цикла продукции, на которой обеспечивается реализацию  $C_i$  –ой цели;

$УО_i$  – уровень организационной иерархии управления, на котором обеспечивается реализация  $C_i$  –ой цели;

$ВР_i$  – временной период, в течение которого обеспечивается реализация  $C_i$  –ой цели.

Реализация целей организации происходит через целереализующие элементы как системы управления, так и производственной системы промышленной организации, приводя в актуальное состояние элементы последней, т.е. в конечном итоге формируются актуальные отношения производственной структуры на каждой шаге управления. Отличие способа реализации целей организационных изменений заключается в том, что они реализуются через изменения в целереализующих элементах системы управления в том случае, если данные элементы не в состоянии реализовать необходимые управляющие воздействия, выработанные на основе реализации целей организации. То есть «целью» реализации целей организационных изменений является формирование актуальных отношений структуры системы управления промышленной организацией на каждом шаге управления.

Обобщая вышеизложенное, приходим к выводу, что структурный граф «дерева» целей можно рассматривать в качестве структурообразующей модели производственной системы промышленной организации.

Подобным образом, проводя аналогичные рассуждения, сделаем следующий вывод: структурный граф «дерева» целей можно рассматривать также и в качестве опосредственной структурообразующей модели функциональной структуры системы управления промышленной организацией.

Как уже отмечалось, формирование механизма обновления целей промышленной организации осуществляется в неразрывном единстве и взаимосвязи со всей ее системой управления. Поэтому следующей важной проблемой, требующей рассмотрения, является проблема формирования функциональной и организационной структур.

Как показали исследования, в условиях учета динамики окружающей среды необходимым является выделение в составе общих функций управления следующих: прогнозирование; целеполагание; планирование; организация; координация; активизация;

стимулирование; учет; контроль; анализ и регулирование.

Ранее было выявлено, что функция управления является целереализующим элементом системы управления промышленной организацией. С другой стороны, было доказано что, структурный граф «дерева» целей можно рассматривать в качестве опосредственной структурообразующей модели функциональной структуры системы управления. Поэтому за основу классификационных признаков выделения конкретных функций управления необходимо принять признаки целеполагания. Таким образом, любую конкретную функцию управления (ФУк) можно определить как точку в многомерном дискретном векторном пространстве:

$$\text{ФУк}_i = (\Psi, \Lambda, \Omega, \xi),$$

где  $\text{ФУк}_i$  -  $i$  – конкретная функция управления;

$\Psi$  – вектор управляемых потоков;

$\Lambda$  – вектор стадий жизненного цикла продукции;

$\Omega$  – вектор уровней организационной иерархии управления;

$\xi$  – вектор временных параметров.

Примем в качестве основных классификационных признаков выделения конкретных функций управления признаки, перечисленные в формуле: этапы цикла процесса управления; управляемые потоки; стадии жизненного цикла продукции; уровни организационной иерархии управления; временные параметры. В качестве дополнительных классификационных признаков выделения конкретных функций управления можно ввести признак «цикл принятия управленческого решения (УР)» который, в общем виде, характеризуется следующими этапами: сбор информации, анализ ситуации; подготовка и обоснование УР; принятие УР; организация и координация работ по реализации принятого УР; организация учета и контроля выполнения принятого УР; оценка результатов реализации принятого УР. Также, как показывает опыт формирования классификаторов конкретных функций управления в промышленных организациях, повсеместно возникает необходимость введения в качестве дополнительного классификационного признака выделения конкретных функций управления - единицы измерения (количественное измерение, стоимостное измерение и т.д.).

Приведенные основные и дополнительные классификационные признаки выделения конкретных функций управления промышленной организацией позволяют осуществлять необходимую структуризацию ее функционального пространства, выделить любую конкретную функцию управления из данного пространства. С другой стороны, каждая конкретная функция управления, выделенная согласно вышеприведенной формуле, реализуется через множество общих функций управления, декомпозиция которых определяется этапами цикла процесса управления. В результате происходит выделение множества задач управления, осуществляющих непосредственную реализацию управляющих воздействий в условиях учета динамики окружающей среды.

В результате реализации вышеизложенной схемы выделения функций управления получим вершинный направленный граф функций управления  $G_F$ , в котором поставлены в соответствие вершинам графа  $D_i$  функции управления, а связям между ними — ребра графа  $A_j$ . Полученный граф  $G_F = (D, \Lambda)$  отражает разнообразие целевой структуры промышленной организации, ввиду того, что он построен на основе адаптивности к соответствующему графу целей.

Граф функций управления  $G_F$  является основой для построения организационной структуры системы управления промышленной организацией.

Определим как функциональный управляющий блок элемент системы управления промышленной организации, в котором обеспечивается функционально полный цикл процесса управления или его составляющими, т.е. в его составе реализуются рассмот-

ренные выше общие функции управления: прогнозирование; целеполагание; планирование; организация; координация; активизация; стимулирование; учет; контроль; анализ и регулирование.

Данные выводы позволяют сформулировать определение функциональной подсистемы как элемента системы управления промышленной организации, в составе которого обеспечивается управление процессами достижения групп однородных целей.

Таким образом, в качестве признаков агрегирования функциональной структуры системы управления промышленной организацией могут быть приняты: функционально полный цикл процесса управления, который был определен как функциональный управляющий блок, и процессы достижения групп однородных целей, управление которыми осуществляется функциональными подсистемами.

Сформулированный в статье подход к формированию функциональной структуры системы управления промышленной организацией в условиях функционирования механизма ее развития является основой для построения её организационной структуры.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бир С. Кибернетика и управление производством. М.: Мир, 1963. 289 с.
2. Желтенков А.В. Развитие управления организацией промышленного типа: проблемы, концепции, цели, механизмы. М.: Изд-во МГОУ, 2008 г.- 149 с.
3. А.И. Пригожин. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с.
4. Симонов С.В. Современные проблемы функционирования корпоративных образований в России //Вестник МГОУ Серия «Экономика», №4 (30). М.: Изд-во МГОУ, 2006. С.109-112.
5. Г. Минцер. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2002. 512 с.
6. О' Шоннеси Дж. Принципы организации управления фирмой. М.: МТ Пресс, 2001. 296 с.

S. Simonov

#### THEORETICAL BASES OF FORMATION OF STRUCTURES OF SYSTEM MANagements OF THE INDUSTRIAL ORGANIZATION IN CONDITIONS FUNCTIONING OF THE MECHANISM OF ITS DEVELOPMENT

*Abstract:* In this article theoretical bases of forming of structures of control system by industrial organization are examined in the conditions of functioning of mechanism of its development. Terms, features and requirements, are exposed to forming and reorganization of having a special purpose, functional and organizational structures of control system by industrial organization in the conditions of functioning of mechanism of its development.

*Key words:* control system; industrial organization; mechanism of development; having a special purpose, aims; management functions

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ\*

*Ранее считалось, что эффективность функционирования акционерных промышленных организаций зависит в первую очередь от оптимальности принятых решений, качества результатов их деятельности, скорости принятия решений и обмена информацией, реализации управленческих решений и других факторов.*

*Современные подходы к оценке эффективности функционирования акционерной промышленной организации основаны на особенностях организации капитализации, добавленной стоимости, росте потенциала, стоимости организации и т.п.*

**Ключевые слова:** акционерная промышленная организация, управленческие решения, глобализация, эффективность, инвестиции, инновации.

До сих пор в науке считалось, что эффективность функционирования акционерных промышленных организаций зависит в первую очередь от оптимальности принятых решений, качества результатов их деятельности, скорости принятия решений и обмена информацией, скорости и качества реализации управленческих решений и других факторов.

Бесспорно, что эффективность характеризует качество: обменных процессов между организацией и ее внешней средой, так как организация и внешняя среда находятся в процессе постоянного информационного обмена; процессов привлечения ресурсов, их трансформации в готовые продукты и услуги и распределение во внешней среде. Чем выше качество этих процессов, тем выше эффективность управленческих решений.

Современные тенденции глобализации на основе информатизации и инфотехнологий способствуют интенсификации конкурентной среды и необходимости формирования стратегических конкурентных преимуществ на основе маркетинговой концепции разработки экономической политики акционерных организаций. Поэтому под эффективностью системы управления акционерной промышленной организации в условиях “нестационарной” рыночной экономики необходимо понимать рост потенциала, добавленной стоимости, стоимости организации, увеличение доли рынка, увеличение объема продаж, снижение издержек и т.д. Конкретное содержание этой категории зависит от особенностей организации, где оценивается эффективность принимаемой экономической политики, ее целей и технологий достижения целей.

Методологический подход к исследованию какого-либо экономического явления или категории базируется на некоторых принципах, правилах конструирования, присущих данной категории. Для конкретизации понятия “эффективность” принимается три концептуальных подхода к пониманию эффективности: [1] по виду (аспекту), объекту и цели исследования.

По виду (аспекту) обычно различаются целевая (функциональная), технологическая (ресурсная) и экономическая эффективность. При оценке эффективности функционирования акционерных промышленных организаций следует учитывать целевую эффективность, которая зависит не только от степени достижения целей экономической политики акционерной промышленной организации как генеральных целей, так и целей

---

\* © Симонов С.В., Рязанова О.Е.



ее функциональных составляющих: инновационно-инвестиционной, товарно-ассортиментной, снабженческо-сбытовой, организационно-поведенческой, но и от качества самих целей, поскольку поставленные цели могут быть изначально недостижимыми, не соответствовать рыночным реалиям экономики и т.п.

Целевая (функциональная) эффективность может применяться к так называемым целенаправленным системам, т.е. к системам, имеющим признанные обществом цели или функции, то есть системам, для которых имеет смысл понятие затраты - результаты - цели", т.к. имеет место процесс достижения цели в виде получения (генерации) результатов с помощью затрат ресурсов. Целевая эффективность имеет особое значение в ситуациях, когда речь идет о процедурах банкротства организаций.

Акционерная промышленная организация является многофункциональным объектом, следовательно, она является объектом ожиданий со стороны многих субъектов (собственников, инвесторов, менеджеров, работников, потребителей, поставщиков и др.), поэтому понятие целевой функции декомпозируется в соответствии с разнообразием социально-экономических субъектов и их точек зрения, и исследование целевой эффективности может носить субъективный характер.

Технологическая (ресурсная) эффективность - есть степень интенсивности использования ресурсов организации с точки зрения соотношения между объемами, издержками и размерами затраченных ресурсов. Для измерения технологической эффективности используется ряд коэффициентов индексов. Такая эффективность характеризует эффективность вне связи с количеством используемых ресурсов и может изменяться только при изменении технологии бизнес-процессов.

Экономическая эффективность представляет соотношение результатов и затрат некоторой экономической подсистемы или системы в целом. К полученным результатам относят прибыль, добавленную стоимость, объем продаж и т.п., рассчитываемые с учетом складывающихся реальных цен.

Второй методологический подход к пониманию экономической эффективности основывается на понятии эффективности с точки зрения возможных объектов исследования.

При любом выборе объекта анализ эффективности опирается на ту же схему, что и в случае целевой эффективности: затраты → результаты → цели (организации).

Методологический подход к оценке эффективности объектов, проектов и процессов называется транзакционным.

Третий подход к оценке социально-экономической эффективности основывается на целях исследования эффективности функционирования акционерной промышленной организации и имеет отличительную особенность по сравнению с ранее рассмотренными - сравнительный характер. При этом возможны следующие варианты сравнений:

1) целью исследования эффективности является сравнение двух ситуаций (ситуационный, сценарный подходы);

2) целью исследования эффективности является состояние одного и того же объекта в разные периоды времени;

3) целью исследования является состояние двух разных объектов.

К результатам например управленческих решений относятся: качество решения, обеспеченность, степень разнообразия, степень соответствия целям критериям требованиям заказчика, а также устойчивость, точность, внутренняя непротиворечивость (согласованность), возможность развития, степень усовершенствования процедуры принятия решения.

Цели и потребности системы управления определяют: ориентированность решения на пользователя, наглядность решения для пользователя, возможность многократного

повторного использования.

Эффективность представляет соизмерение ресурсов (затрат), необходимых для достижения результатов. Основными факторами эффективности решений являются три группы факторов: использование ресурсов, фактор времени и целенаправленность управления.

Первый фактор характеризует структуру, качество ресурсов, их экономию в процессах управления и возможность пополнения и накопления.

Второй фактор отражает своевременность решений, экономию времени, использование новых технологий и потенциал персонала, способного решать проблемы достаточно оперативно и профессионально.

Третий фактор отражает реальность и значительность цели, в соответствии с которой и рассматривается результат деятельности менеджера, его стратегия, учет рыночных процессов экономического развития.

Иногда для оценки эффективности функционирования акционерной промышленной организации используют метод анализа эффективности затрат, который является более усовершенствованным видом или вариантом традиционного маржинального анализа. Это метод основывается на сопоставлении альтернатив в тех случаях, когда оптимальное решение нельзя выразить в денежных единицах, как это имеет место при маржинальном анализе, представляющем собой фактически традиционный вид анализа затрат и результатов.

Анализ эффективности затрат представляет собой метод осуществления выбора из нескольких альтернатив для определения предпочтительного варианта в тех случаях, когда цели далеко не столь конкретны, как те, которые выражены определенными количественными показателями — такими, как сбыт, издержки или прибыль.

Основными особенностями анализа эффективности затрат являются сосредоточение внимания на результатах программы или системы, сопоставление вклада каждой альтернативы с эффективностью в отношении достижения желаемой цели и сравнение стоимости каждой из этих альтернатив на основе ее эффективности.

Анализ эффективности затрат включает в себя те же этапы, что и всякое решение, главными его отличительными чертами являются:

- 1) цели, которые ориентированы на выпуск продукции или на конечные результаты и, как правило, не поддаются точному определению;
- 2) альтернативы, которые обычно представляют собой целые системы, программы или стратегии, рассчитанные на достижение целей;
- 3) критерии эффективности, призванные соответствовать целям и быть сформулированными как можно более точно;
- 4) оценка издержек производства, которая, как правило, является обычной и традиционной, но может включать как не денежные, так и денежные издержки, несмотря на то, что первые можно элиминировать, выразив их в виде отрицательных факторов эффективности;
- 5) критерии решений, которые, хотя они и являются определенными, обычно не столь конкретны, как стоимость или прибыль и могут включать в себя достижение какой-либо цели с наименьшими затратами, с наличными ресурсами или обеспечивать снижение издержек по отношению к эффективности, в особенности — с учетом потребности в первых для достижения других целей.

Ценность анализа эффективности затрат заключается в том, что он побуждает того, кто принимает решение, рассмотреть различные альтернативы с учетом их эффективности по отношению к затратам. Этот метод нашел широкое применение при принятии инновационных решений в акционерной промышленной организации.

Оценка экономической эффективности управленческих решений отличается от из-

мерения тем, что нуждается в прогнозировании результатов и затрат системы при проектировании перехода из одного состояния в другое, что в условиях современной нестационарной экономики России является весьма сложным процессом. Очень сложным является исследование цели экономической политики в целом или по функциональным составляющим. Поэтому задачи прогнозирования показателей, определение целей экономической политики и расчет социально-экономической эффективности должны ставиться и рассматриваться совместно и комплексно.

Оценка экономической эффективности управленческих решений предполагает установление критериев эффективности - как необходимого условия целенаправленной деятельности, что является исходным принципом для регулирования состояния системы в рамках ограничений, задаваемых внешней средой.

В научной литературе [2] существует два подхода к обоснованию критерия эффективности управленческих решений: первый подход основан на том, что основным результатом управленческой деятельности является отражение его в синтетическом показателе (например, объем продаж, добавленная стоимость, прибыль). Однако с освоением принципов рыночной экономики становится все более явным, что критерием эффективности управления может быть только максимальное соответствие целей экономической политики промышленной организации действительным и конкретным потребностям рынка. Общий критерий эффективности управленческих решений должен отражать двойственный характер формирования ее экономической политики по общим целям и функциональным показателям подразделений.

Декомпозиция общего критерия эффективности управленческих решений по функциональным показателям позволит сформировать систему частных (объектно-ориентированных) критериев. Основные принципы декомпозиции: системный подход, уникальность, не тождественность показателей эффективности, стратегичность и др. Экономическая эффективность управленческих решений по формированию экономической политики складывается из эффектов (приращения добавленной стоимости, прибыли) функциональных стратегий: инновационно-инвестиционной, товарно-ассортиментной, коммуникативно-сбытовой, организационно-поведенческой.

При обосновании и выборе показателей экономической эффективности управленческих решений необходимо учитывать следующие принципы:

- 1) отражение в обобщенном виде управленческих ресурсов;
- 2) использование системы (фирмы) на соответствующем целем уровне;
- 3) непротиворечивости по соответствующим функциональным политикам;
- 4) предвидение возникающих рисков при исчислении выгод.

Методы измерения эффективности должны соответствовать целям экономической политики и ее принципам, а также технологиям их осуществления. В настоящее время можно выделить следующие шесть основных методов измерения эффективности управленческих решений:

- 1) метод сравнения фактических затрат/результата с нормативными;
- 2) индексный метод;
- 3) методы оценки инвестиций;
- 4) методы учета рисков;
- 5) метод оценки стратегичности (метод паутины);
- 6) метод учета конкурентоустойчивости.

Методы сравнения фактических/нормативных затрат и результатов основан на сравнении до и после осуществления управленческих технологий.

Индексный метод основан на относительных показателях, выражающих отношение уровня показателей до и после осуществления управленческих технологий.

Методы оценки инновационно-инвестиционных проектов подразумевают, что объектом исследования эффективности являются мероприятия, связанные с внедрением новых (инновационных) технологий. При этом “инновационная технология” трактуется достаточно широко - как комплекс нового оборудования, соответственно — технологий (в инженерном смысле), организационно-экономических мероприятий и т.д., которые в совокупности позволяют произвести принципиально новый продукт либо осуществить выпуск традиционного продукта с меньшими совокупными затратами или с повышением его качества. Не исключает это понятие и получение результатов внеэкономического характера (экологического, социального и т.д.), если применение инновационных технологий в основном (или дополнительно) ориентировано на достижение этих целей. Инновационные технологии, как правило, требуют инвестиций.

Принято выделять три основные группы ситуаций: “централизованно-плановая экономика”, “стационарная рыночная экономика”; “нестационарная или переходная экономика”.

Переход к оценке эффективности инновационных технологий в акционерных промышленных организациях в перечисленных ситуациях (экономических системах) идентичен: абсолютная эффективность оценивается путем сопоставления всех связанных с данным вариантом инновационной технологии совокупных результатов и затрат за весь жизненный цикл действия технологии, а выбор наилучшего из альтернативных вариантов инновационных технологий производится на основе максимизации ожидаемого эффекта (разности оценок совокупных результатов и затрат). Однако конкретные алгоритмы реализации указанных положений, методов расчета сопоставляемых величин результатов и затрат, отражения в них основных влияющих факторов и т.д. могут существенно различаться.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управленческие решения (методологические аспекты). СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2000.
2. Русинова Ф.М. Современный российский менеджмент. М.: ФБК Пресс, 2005.
3. Менеджмент / Под ред. Томилова В.В. М.: Юрайт, 2003.
4. Ландасман А.Я., Луцкий С.Я. Корпоративное управление техническим перевооружением фирм. М.: Высшая школа, 2003.
5. Видяхин В.И., Казаков С.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2008.
6. Гришанков Д.Я., Кабалинский Д.И., Жердев Ф.В. 7 нот менеджмента. Лучшая практика управления. М.: Эксперт, 2008.
7. Глазунов В. Финансы фирмы. М.: Экономика, 2000.

S. Simonov, O. Ryazanova

#### MODERN APPROACHES AND METHODS TO THE EFFICIENCY ESTIMATION FUNCTIONING OF THE JOINT-STOCK INDUSTRIAL ORGANIZATIONS

*Abstract:* It was considered that efficiency of activity of stock enterprise companies was above all depended on optimality of accepted decisions, quality of activity results, rate of accepted decisions and information exchange, realization of management efforts and so on.

The modern approach to the estimation of the activity efficiency of stock enterprise companies is based on the peculiarity of capitalization organization, added cost, growth of potential, organization value and so on.

*Key words:* the joint-stock organization, the administrative solutions, globalization, effectiveness, investment, innovation.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БАНКОВ-УЧАСТНИКОВ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ\*

*Аннотация:* В процессе организации и осуществления синдицированного кредитования наиболее важно контролировать следующие риски: кредитный риск, процентный риск, риск потери ликвидности, рыночный риск, валютный риск, операционный риск, правовой риск, стратегический риск и риск потери репутации. Перечисленные виды банковских рисков синдицированного кредитования взаимосвязаны между собой. Банк должен располагать надежными внутренними системами, задачей которых является адекватное и последовательное управление совокупностью указанных рисков.

*Ключевые слова:* синдицированное кредитование, банковские риски, системы управления рисками, этапы синдицированного кредитования, корпоративное управление.

Синдицированный кредит – это особый банковский продукт, суть которого с одной стороны в предоставлении заемщику на условиях возвратности, платности и срочности значительных по объему и длительности денежных средств группой банков. С другой стороны синдицированное кредитование позволяет диверсифицировать банкам свои кредитные портфели и управлять кредитными рисками. В то же время, синдицированное кредитование, хотя и является элементом снижения банковских рисков, вместе с тем сами синдицированные кредиты обладают своими, присущими им рисками. Риски несут как заемщики, так и кредиторы.

Для анализа существенности рисков, возникающих именно при проведении сделок синдицированного кредитования, в качестве респондентов были опрошены 10 сотрудников кредитных отделов банков, которые в своей практике проводили сделки синдицированного кредитования. На основе мнения специалистов, выявленный рейтинг значительности рисков в синдицированном кредитовании выглядит следующим образом:

1. правовой риск;
2. кредитный риск;
3. риск потери ликвидности;
4. операционный риск;
5. валютный риск;
6. процентный риск;
7. стратегический риск;
8. фондовый риск;
9. риск потери деловой репутации.

Данный опрос установил особую важность для синдицированного кредитования правового риска. Данный факт объясняется респондентами тем, что нет государственных стандартов и четкого регулирования в этой области, большое количество участников выдвигает свои требования и имеет свои интересы, а указанные причины и сложность юридических документов могут привести к различным ошибкам.

Значительность правового риска при синдицированном кредитовании обусловлена следующими фактами:

– синдицированное кредитование, как правило, имеет участников – нерезидентов, что требует глубокого изучения права нерезидента;

---

\* © Пантелеев И.А.

– при синдицированном кредитовании используется целый ряд договоров: кредитный договор, многосторонний договор о сотрудничестве, договор об уступки прав по кредитному договору, депозитный договор, договор об открытии банковского счета, договор поручительства, договоры об обеспечении кредита, общий кредитный договор между всеми участниками. Данное обстоятельство требует тщательного анализа всех условий договоров юридической службой каждого банка- участника, при этом, важно определить все условия договора, учитывая особенности права каждого участника;

– синдицированное кредитование в России, как отмечалось, не регламентировано, четко установленных правил не существует. Участники синдицированного кредитования в России руководствуются сложившимися обычаями делового оборота, а также в этой области широко используется зарубежное право.

Обозначенные факты делают актуальным совершенствование методики оценки именно правового риска в синдицированном кредитовании. Правовой риск – это риск возможных убытков или снижения доходов банка вследствие неправильных правовых решений или неадекватной документации. Правовой риск реализуется в виде снижения стоимости активов, повышения размера обязательств. Кроме того, может возникнуть ситуация, когда существующие законы не в состоянии урегулировать правовые аспекты проблем, в которые оказался замешан банк, и судебное разбирательство с участием конкретного банка может повлечь дополнительные расходы, а также могут претерпеть изменения законы, касающиеся финансовых аспектов и операций, которые выполняет банк. Особенно, по нашему мнению, банки подвержены правовому риску в тот момент, когда они приступают к новым видам операций (что очень актуально для российских банков при синдицированном кредитовании), а также когда имеют зарубежных партнеров по выполняемым операциям (что также часто бывает при синдицированном кредите).

Таким образом, имеются как внутренние, так и внешние факторы правового риска (см. таблицу 1).

Таблица 1

## Факторы правового риска

| Внутренние факторы правового риска                                                                                                                                                                                                                                 | Внешние факторы правового риска                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Несоблюдение кредитной организацией законодательства РФ, в т.ч. по идентификации и изучению клиентов, установлению и идентификации выгодоприобретателей (лиц, к выгоде которых действуют клиенты), учредительных и внутренних документов кредитной организации. | 1. Несовершенство правовой системы (отсутствие достаточного правового регулирования, противоречивость законодательства РФ, его подверженность изменениям, в т.ч. в части несовершенства методов государственного регулирования и/или надзора, некорректное применение законодательства иностранного государства и/или норм международного права), невозможность решения отдельных вопросов путем переговоров и как результат — обращение кредитной организации в судебные органы для их урегулирования. |
| 2. Несоответствие внутренних документов кредитной организации законодательству РФ, а также неспособность кредитной организации своевременно приводить свою деятельность и внутренние документы в соответствие с изменениями законодательства.                      | 2. Нарушения клиентами и контрагентами кредитной организации условий договоров.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

|                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. Неэффективная организация правовой работы, приводящая к правовым ошибкам в деятельности кредитной организации вследствие действий служащих или органов управления кредитной организации.                   | 3. Нахождение кредитной организации, ее филиалов, дочерних и зависимых организаций, клиентов и контрагентов под юрисдикцией различных государств. |
| 4. Нарушение кредитной организацией условий договоров.                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                   |
| 5. Недостаточная проработка кредитной организацией правовых вопросов при разработке и внедрении новых технологий и условий проведения банковских операций и других сделок, финансовых инноваций и технологий. |                                                                                                                                                   |
| 6. Значительные контрольные мероприятия приводят к чрезмерному объему инвестиций в механизмы контроля правовых вопросов.                                                                                      |                                                                                                                                                   |

Следует обратить внимание на последний (№ 6) в таблице фактор. Поскольку правовой риск может реализовываться в виде снижения доходов банка вследствие неправильных правовых решений, то фактором правового риска является проведение банком усиленных, но в тоже время мало эффективных контрольных мероприятий. Это в свою очередь приводит к чрезмерному объему инвестиций в механизмы контроля правовых вопросов (например, чрезмерное взвешивание некоторых правовых вопросов приводит к дополнительной потере времени и дополнительным затратам).

Отличительным признаком правового риска от иных банковских рисков является возможность избежать появления опасного для банка уровня риска при полном соблюдении сторонами банковского процесса действующих законодательных и нормативных актов, внутренних документов и процедур банка. Однако здесь нужно учитывать, что при синдицированном кредитовании часто существует взаимное пересечение нескольких правовых зон: когда заемщик по правовому статусу – резидент одного государства, а банки – кредиторы являются резидентами других государств. Главной задачей системы управления правовым риском является обеспечение максимальной сохранности активов и капитала на основе уменьшения (исключения) возможных убытков, в том числе в виде выплат денежных средств на основании постановлений (решений) судов, которые могут привести к неожиданным потерям.

В любой сфере реальной деловой практики постоянно возникает необходимость заключения различных финансовых договоров. В том числе при синдицированном кредитовании возникает необходимость заключения различных договоров, что является обязательной и неотъемлемой частью сделки. Недочеты, допущенные во время подготовки договоров, или нарушения, последовавшие во время их выполнения, становятся причинами возникновения серьезных проблем.

Для оценки уровня правового риска банки на практике используют следующие параметры:

- возрастание (сокращение) количества жалоб и претензий к банку;
- увеличение (уменьшение) случаев нарушения законодательства Российской Федерации;
- увеличение (уменьшение) числа и размеров выплат денежных средств банком на основании постановлений (решений) судов, решений органов, уполномоченных в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также соотношение числа и размеров судебных исков, по которым произведены выплаты банком и в пользу банка;
- применение мер воздействия к банку со стороны органов регулирования и надзо-

ра, динамика применения указанных мер воздействия.

Однако, как правило, анализ правового риска российского банка этим ограничивается. Методика оценки правового риска должна базироваться на проведении следующих этапов:

#### 1. Оценка и анализ показателей правового риска

Для оценки значительности правового риска для банка наиболее логичным и понятным является подход, основанный на анализе исторических данных (не менее 5 предшествующих лет), так как он отражает фактические данные по клиентам банка, имевшим место убыткам и нарушениям (т.е. показывает наличие «узких мест»). Для решения поставленной задачи нами предлагается использовать следующие показатели, характеризующие значительность правового риска для банка (см. таблицу 2). В таблице 2 приводится пример расчета на основе фактических данных Банка-участника синдицированного кредитования.

Таблица 2

Динамика показателей значительности правового риска

| Показатели значительности правового риска                              | Год N-4 | Год N-3 | Год N-2 | Год N-1 | Отчетный год, N | Средняя величина за 5 лет | Максимальная величина за 5 лет |
|------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|-----------------|---------------------------|--------------------------------|
| Жалобы, претензии к банку, кол.(ед.)/тыс. руб.                         | -       | -       | -       | -       | -               | -                         | -                              |
| Выявленные случаи нарушения законодательства, кол.(ед.)/тыс. руб.      | -       | 2/200   | -       | 1/100   | 1/100           | 0,6/80                    | 2/200                          |
| Выявленные случаи нарушения внутренних документов, кол.(ед.)/тыс. руб. | -       | -       | -       | -       | -               | -                         | -                              |
| Произведенные банком выплаты денежных средств, тыс. руб.               | -       | 57, 490 | -       | 68, 45  | 78, 308         | 40,85                     | 78, 308                        |
| Судебные иски к банку, тыс. руб.                                       | -       | -       | 203,540 | -       | 1 194, 547      | 279,62                    | 1 194,547                      |
| Примененные к банку меры воздействия, кол.(ед.)/тыс. руб.              | -       | 1/100   | -       | -       | 1/100           | 0,4/40                    | 1/100                          |
| ИТОГО                                                                  | -       | 357,490 | 203,540 | 68,45   | 1 472,855       | 440,47                    | 1 572,855                      |

Выявленные жалобы и претензии к банку, как и случаи нарушения законодательства и внутренних документов, а также примененные к банку меры воздействия выражаются количественно в единицах. Однако данные случаи будут означать прямые или косвенные потери банка: определенные затраты (время, потраченное сотрудниками, денежные ресурсы) на ответы и урегулирование проблемы, потерю положительной репутации среди некоторых клиентов или контрагентов, что также будет означать потерю определенной выгоды. Поэтому данные факты мы считаем необходимо выразить непосредственно в денежных единицах (выявленная оценка получена на основе экспертного метода): каж-



дая жалоба и претензия – 50 тыс. рублей, случаи нарушения законодательства, а также примененные к банку меры воздействия – по 100 тыс. рублей, выявленный случай нарушения внутренних документов – 50 тыс. рублей. Проведя суммирование затрат, можно использовать для дальнейших действий два ориентира: среднюю величину за 5 лет или максимальную величину за последние 5 лет.

## 2. Оценка значительности правового риска

При наиболее консервативном подходе к управлению рисками будем использовать максимальную величину за последние 5 лет, которую необходимо соотнести с размером собственных средств (капитала) банка. В случае превышения указанной величины более 1%, считаем величину правового риска значительным для банка и рекомендуем учитывать его при расчете величины достаточности собственных средств (в знаменателе формулы норматива Н1).

Пример расчета для Банка-участника синдицированного кредитования:

*величина капитала – 343 100 тыс. рублей, величина потенциального правового риска по максимальной оценке – 1 573 тыс. руб.*

*$1\,573 / 343\,100 = 0,0046$  или  $0,46\%$ , что является незначительной величиной и включаться в расчет норматива достаточности собственных средств не будет.*

Данный подход, конечно, не может идеально отразить перспективный уровень правового риска, однако, он основан на конкретных (имевших место) данных банка и вынуждает банк более ответственно относиться к юридическим и правовым аспектам деятельности, а также направляет банк на повышение уровня своего капитала, что также сказывается положительно на управлении рисками.

В соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору (Базель II) предусматривается возможность самим банкам определять методики идентификации рисков и использовать разные подходы к оценке рисков – как простые, так и более сложные. Базель II стимулирует существенное улучшение качества управления банка с учетом рисков, с которыми сталкивается или может столкнуться банк. Оценка рисков рекомендуется осуществлять дифференцированно по существующим в банке процессам и продуктам, что требует их надлежащей организации, документирования и формирования соответствующих баз данных.

Считаем целесообразным и актуальным разрабатывать методики оценки специфических рисков отдельных банковских продуктов. Предложенная нами выше методика относится к рекомендациям, ориентированным на совершенствование общей системы управления рисками, имеющей место в каждом банке. Однако, как представляется, для синдицированного кредитования (как особого банковского продукта) при оценке правового риска необходимо учитывать дополнительные факторы, которые могут влиять на уровень этого риска.

Для оценки уровня правового риска по операциям синдицированного кредитования можно использовать следующий подход.

На уровень правового риска при синдицированном кредитовании могут оказывать влияние различные факторы (например, наличие квалификации у сотрудников, опыт их работы и опыт проведения аналогичных операций и др.), которые сформулированы нами в виде вопросов, представленных в таблице 3. В таблице также определены возможные варианты ответов на поставленные вопросы. Кроме этого каждому вопросу соответствует определенный вес (от 1 до 3), который чем меньше – тем значительнее этот фактор для общего уровня правового риска.

Таблица 3

## Показатели для оценки уровня правового риска

| Вопросы и варианты ответов на них                                                                                                                               | Балл             | Вес |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----|
| 1. По данной операции имеется партнер-нерезидент?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                                               | 2<br>1           | 1   |
| 2. По данной операции имеется клиент-нерезидент?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                                                | 2<br>1           | 1   |
| 3. Имеется ли у банка положительный опыт проведения аналогичной операции?<br>Вариант ответа:<br>Нет<br>1-2 сделки<br>2-5 сделки<br>Свыше 5 сделок               | 4<br>3<br>2<br>1 | 1   |
| 4. Какой опыт работы имеет руководитель кредитного подразделения в данной должности?<br>Вариант ответа:<br>Менее 1 года<br>1-2 года<br>2-5 лет<br>Свыше 5 лет   | 4<br>3<br>2<br>1 | 2   |
| 5. Какой опыт работы имеет руководитель юридического подразделения в данной должности?<br>Вариант ответа:<br>Менее 1 года<br>1-2 года<br>2-5 лет<br>свыше 5 лет | 4<br>3<br>2<br>1 | 2   |
| 6. Имеется ли положительный опыт ведения арбитражных дел сотрудниками банка?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                    | 1<br>0           | 3   |
| 7. Имеется ли отрицательный опыт ведения арбитражных дел сотрудниками банка?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                    | 2<br>0           | 3   |
| 8. Осуществлялось ли повышение квалификации сотрудников кредитного подразделения в предшествовавшем периоде?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                    | 1<br>2           | 2   |

|                                                                                                                                                                                           |             |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|---|
| 9. Осуществлялось ли повышение квалификации сотрудников юридического подразделения в предшествовавшем периоде?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                            | 1<br>2      | 2 |
| 10. Насколько часто обновляются информационные базы банка по правовым документам РФ?<br>Вариант ответа:<br>Ежедневно<br>Еженедельно<br>Ежемесячно                                         | 1<br>2<br>3 | 2 |
| 11. Насколько часто обновляются информационные базы банка по внутренним документам банка?<br>Вариант ответа:<br>Еженедельно<br>Ежемесячно<br>Ежеквартально                                | 1<br>2<br>3 | 2 |
| 12. Насколько часто обновляются информационные базы банка по правовым документам, касающимся контрагентов- нерезидентов?<br>Вариант ответа:<br>Еженедельно<br>Ежемесячно<br>Ежеквартально | 1<br>2<br>3 | 2 |
| 13. Имелись ли нарушения банком правовых документов по контрагентам- нерезидентам в предшествующем периоде?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                               | 2<br>1      | 3 |
| 14. Имелись ли случаи нарушения договоров контрагентами банка?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                                                            | 2<br>1      | 3 |
| 15. Имелись ли случаи нарушения договоров банком?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                                                                         | 2<br>1      | 3 |
| 16. Какое право используется при организации операции?<br>Вариант ответа:<br>Российское<br>Английское<br>Иное                                                                             | 1<br>2<br>3 | 1 |
| 17. В данной операции используется стандартный договор?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                                                                   | 1<br>2      | 1 |
| 18. Привлекались ли дополнительно консультации независимого специалиста?<br>Вариант ответа:<br>Да<br>Нет                                                                                  | 1<br>2      | 3 |

*Примечание к таблице:* под руководителем кредитного подразделения подразумевается руководитель непосредственно того кредитного подразделения, которое осуществляет данную сделку (это может быть, например, Отдел инвестиционного кредитования, Отдел синдицированного кредитования, Отдел по работе с корпоративными клиентами или др.).

Показатель уровня правового риска по данной операции определяется как сумма всех баллов, умноженных на соответствующий весовой коэффициент:

$$\text{УПР} = \sum \text{Балл} \cdot \text{Вес}, \text{ где}$$

УПР – уровень правового риска,

Балл – балл соответствующего ответа из таблицы 3,

Вес – вес соответствующего ответа из таблицы 3.

Полученный результат необходимо соотнести с критериальными значениями, указанными в таблице 4:

Таблица 4

## Значения уровня правового риска

| Менее 50    | От 50 до 70    | Свыше 70        |
|-------------|----------------|-----------------|
| Низкий риск | Умеренный риск | Повышенный риск |

Исходя из полученного значения и вывода об уровне риска, отмечаем необходимость дополнительного контроля за правовым риском, а также целесообразность сформировать некоторый резерв на покрытие возможных убытков правового характера (см. таблицу 5):

Таблица 3.2.5

## Величина резерва на покрытие убытков правового характера

|                                            | Низкий риск | Умеренный риск | Повышенный риск |
|--------------------------------------------|-------------|----------------|-----------------|
| Величина резерва, % (от величины операции) | 0           | 1              | 5               |

Разработанная методика оценки правового риска синдицированного кредитования, позволит акцентировать внимание менеджмента банка на «узких местах», и, кроме того, реализовать один из методов управления риском – формирование резервов на возможные потери.

При организации управления правовым риском одним из основных принципов управления является принцип “Знай своего клиента”. Основной процедурой реализации принципа “Знай своего клиента” является идентификация клиентов банка (изучение, проверка информации, максимально возможное подтверждение и обоснование имеющихся сведений о клиенте, его операциях и других сделках, установление и идентификация выгодоприобретателей по ним). Реализация принципа “Знай своего клиента” в банке предусматривает: тщательную проверку достоверности сведений, предоставляемых клиентами и контрагентами; анализ документов, определяющих правовой статус клиента и контрагента, а также полномочий лиц, заключающих договоры; определение сферы деятельности клиентов и контрагентов, анализ информации об их деловой репутации, анализ изменения показателей отчетности, изменение сферы деятельности постоянных клиентов и контрагентов.

Помимо указанных выше направлений для организации управления правовым риском в банке должны быть четко регламентированы все сферы деятельности и определены полномочия сотрудников и степень ответственности за допущенные ошибки. Система регламентаций, создаваемая банками, должна, на наш взгляд, включать в себя:

- утверждение внутренних документов банка (положений, порядков, правил, методик, регламентов, тарифов и т.п.), а также утверждение дополнений и изменений к ним,

в случае изменения законодательства Российской Федерации;

- организацию непрерывного мониторинга изменений законодательства Российской Федерации и нормативных актов Банка России, а также законодательства стран, где имеются контрагенты банка;

- создание оптимальных условий для повышения квалификации служащих банка;
- определение наиболее значимых для банка видов сделок, по которым требуется разработка стандартных (типовых) форм договоров, тарифов и иных документов;

- утверждение стандартных (типовых) форм договоров, тарифов и иных документов, используемых в банке;

- принятие решений о совершении банковских операций и других сделок, порядок и процедуры проведения которых не установлены внутренними документами банка;

- организацию защиты интересов банка в судебных инстанциях, рассмотрение жалоб и претензий к банку и подготовка по ним ответов;

- организацию и проведение работы по идентификации и изучению клиентов банка в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

- обучение сотрудников банка по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

- контроль за соблюдением сотрудниками банка законодательства Российской Федерации, нормативных актов и внутренних документов;

- создание организационной структуры банка, соответствующей основным принципам управления банковскими рисками (риск-ориентированного управления).

При наличии данной системы коммерческие банки получают реальную возможность эффективно организовывать управление правовым риском в процессе синдицированного кредитования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. «О типичных банковских рисках» Письмо Банка России № 70-Т от 23. 06. 2004 г.
2. Банковские риски. Учебное пособие под ред. проф. Лаврушина О.И., проф. Валенцевой Н.И., М.: «КноРус» 2007 г.
3. Agasha M. "The Law of Multi-Bank Financing" // Oxford University Press 2007.

I.A. Panteleev

#### RISKS OF SYNDICATED LOAN

*Abstract:* In the process of organization and implementation of syndicated lending is most important to control the following risks: credit risk, interest risk, liquidity risk, market risk, currency risk, operational risk, legal risk, strategic risk and reputation risk. These types of bank syndicated lending risks are interrelated. The bank should have a robust internal systems, the objective of which is appropriate and consistent management of the totality of these risks.

*Key word:* Syndicated Loan, bank's risks, monitoring systems of risks, stages of syndicated loan, corporate governance

## ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕОРИЙ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫПУСКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ\*

*Аннотация:* Общеизвестным является представление о влиянии уровня процентных ставок на количество новых эмиссий долговых ценных бумаг на рынке. Данная статья выявляет зависимость количества выпусков корпоративных облигаций от параметров временной структуры процентных ставок на российском рынке. Для этого анализируется ряд эмиссий рублевых корпоративных облигаций с 2003 г. по 2008 г. В результате выявленная зависимость объясняется с точки зрения трех общепринятых теорий структуры процентных ставок – теории рациональных ожиданий, гипотезы предпочтения ликвидности и теории сегментации рынка.

*Ключевые слова:* процентные ставки, эмиссия, корпоративные облигации.

Количество выпусков корпоративных облигаций является одним из показателей активности в экономике. Необходимость прогнозировать динамику выпусков возникает у широкого круга организаций, занятых в финансовом секторе, в том числе у инвестиционных банков, осуществляющих выпуски облигаций, а также у инвесторов, которым необходимо понимать объем предложения долговых ценных бумаг на рынке для проведения инвестиционной деятельности.

Количество выпусков корпоративных облигаций зависит от большого числа факторов, самым значимым из которых, тем не менее, являются процентные ставки, преобладающие в экономике в данный момент. Процентные ставки характеризуются временной структурой, или кривой процентных ставок, форма которой непостоянна на протяжении времени.

В статье, опубликованной автором в №7 журнала «Микроэкономика» за 2008 г., были описаны результаты исследования, обнаружившего зависимость количества выпусков корпоративных облигаций в России от двух параметров кривой процентных ставок: «уровня» и «наклона» [5]. Также в указанной работе было сделано предположение о том, что «наклон» кривой воздействует на динамику эмиссий бондов через механизм оферты, встроенной в подавляющее большинство рублевых облигаций.

Следует отметить, что тематика, имеющая отношение к данному исследованию, ранее разрабатывалась в ряде работ, относящихся к принятию решения о выпуске облигаций компаниями, а также в исследованиях, посвященных изучению временной структуры процентных ставок и ее влиянию на различные аспекты эмиссии облигаций. Из первой группы статей стоит упомянуть Bierman (1966) [8] и Novakimian et al. (2001) [10], а из второй по своей актуальности по отношению к данному исследованию выделяется Stanhouse & Stock (1999) [12]. Из российских исследователей на данную тему писали Касимова Е.М. (2002) [3], Нечаев В.В. (2003) [7], Коган Е. (2006) [4], Дремин М. (2007) [11] и др. Nelson & Siegel (1987) [11] с помощью метода главных компонент первыми выявили факторы, интерпретируемые как параметры формы временной структуры процентных ставок: «уровень», «наклон» и «кривизна».

В данной статье предпринята попытка дать более детальное объяснение выявленной взаимосвязи между формой кривой процентных ставок и количеством эмиссий кор-

---

\* © Корольков Г.Н.

поративных облигаций с точки зрения трех общепринятых теорий временной структуры процентных ставок: теории рациональных ожиданий, гипотезы предпочтения ликвидности и теории сегментации рынка.

Напомним, что зависимость динамики выпусков корпоративных облигаций в работе Королькова Г.Н. (2008) [5] исследовалась с помощью линейной регрессии вида:

$$Q_t = a + b_{1t}LVL_t + b_{2t}SLP_t + cD_t + e_t, \quad (1)$$

где  $Q_t$  – зависимая переменная, отражающая количество выпусков корпоративных облигаций в данном месяце  $t$  с учетом поправки на сезонность,  $LVL_t$  и  $SLP_t$  – независимые факторы «уровень» и «наклон»,  $D_t$  – фиктивная переменная «кризис» и, наконец,  $e_t$  – случайная компонента регрессии.  $t \in [1, \dots, 66]$ . «Уровень» и «наклон» были рассчитаны по следующим формулам:

$$LVL = \frac{Y_2 + Y_5 + Y_{10}}{3}, \quad (2)$$

$$SLP = Y_{10} - Y_2,$$

где  $Y_i$  – ставка на  $i$ -ое количество лет, взятая из кривой бескупонной доходности.

Источником данных по количеству выпусков облигаций служила информационная база агентства Cbonds [13], кривая бескупонной доходности была рассчитана по методике ММВБ и предоставлена Банком России [2, 5]. Данные охватывали период с января 2003 г. по июнь 2008 г.

Полученные результаты (см. Таблицу 1) позволили говорить о статистически значимой отрицательной зависимости выпусков облигаций от уровня кривой процентных ставок (как того и следовало ожидать) и, что более ценно, – от наклона кривой ставок. Другими словами превышение долгосрочных ставок над краткосрочными в течение рассматриваемого периода негативно сказывалось на количестве эмиссий корпоративных бондов в России.

Таблица 1.

Оценки коэффициентов регрессии (все выпуски облигаций)

| Коэффициент | Значение | t-статистика | p-значение            |
|-------------|----------|--------------|-----------------------|
| $a$         | 45,4     | 7,44         | $3,57 \cdot 10^{-10}$ |
| $b_1$       | -3,50    | -4,44        | $3,74 \cdot 10^{-5}$  |
| $b_2$       | -4,51    | -4,64        | $1,88 \cdot 10^{-5}$  |
| $c$         | -7,03    | -2,77        | $7,29 \cdot 10^{-3}$  |
| $R^2$       | 0,47     |              |                       |
| $N$         | 66       |              |                       |

Выявленную закономерность можно объяснить с точки зрения трех общепринятых теорий временной структуры процентных ставок: теории рациональных ожиданий, гипотезы предпочтения ликвидности и теории сегментации рынка.

*Теория рациональных ожиданий.* По теории ожиданий разница между «длинными» и «короткими» ставками обусловлена ожиданиями экономических агентов относительно будущего уровня ставок: так, если кривая имеет положительный наклон, то участники рынка прогнозируют рост ставок в будущем. Отрицательный наклон, напротив, говорит о том, что по мнению инвесторов ставки в будущем будут ниже преобладающих в насто-

ящий момент.

Таким образом, если существует отрицательная зависимость количества выпусков облигаций от наклона процентной кривой, то в рамках теории рациональных ожиданий это можно интерпретировать как отрицательную зависимость выпусков облигаций от ожидания повышения ставок.

В работе Королькова Г.Н. (2008) [5] было сделано предположение о том, что ожидания роста процентных ставок воздействуют на принятие компаниями решения об эмиссии облигаций через механизм оферты, или встроенного опциона «пут», который дает право инвесторам в данные облигации предъявить их к погашению на определенную дату, предшествующую дате погашения, по зафиксированной заранее цене.

Эмитенты, выпускающие облигации с офертой, опасаются предъявления бумаг к выкупу по оферте в период высоких ставок, когда держатели облигаций смогут инвестировать полученные средства под более высокие проценты, а эмитентам придется рефинансировать долг по возросшим ставкам. Положительный наклон кривой бескупонной доходности как раз указывает на ожидание развития подобного сценария и, очевидно, вынуждает компании отказаться от выпуска облигаций.

Чтобы проверить высказанное выше предположение, было решено оценить две дополнительные регрессии, идентичные регрессионному уравнению (1), но оцениваемые только на данных, относящихся к выпускам облигаций с офертами и без таковых. Оказалось, что 81% из рассмотренных 890 выпусков облигаций оказались облигациями с офертой, тогда как без оферты было выпущено всего 19% корпоративных бондов.

**Таблица 2.**

Оценки коэффициентов регрессии (облигации с офертой и без оферты)

*Облигации с офертой*

| Коэффициент | Значение | t-статистика | p-значение            |
|-------------|----------|--------------|-----------------------|
| <i>a</i>    | 39,9     | 7,47         | $3,36 \cdot 10^{-10}$ |
| <i>b1</i>   | -3,16    | -4,57        | $2,37 \cdot 10^{-5}$  |
| <i>b2</i>   | -4,12    | -4,82        | $9,57 \cdot 10^{-6}$  |
| <i>c</i>    | -7,32    | -3,29        | $1,63 \cdot 10^{-3}$  |
| $R^2$       | 0,50     |              |                       |
| <i>N</i>    | 66       |              |                       |

*Облигации без оферты*

| Коэффициент | Значение | t-статистика | p-значение           |
|-------------|----------|--------------|----------------------|
| <i>a</i>    | 5,49     | 3,17         | $2,31 \cdot 10^{-3}$ |
| <i>b1</i>   | -3,34    | -1,72        | 0,06                 |
| <i>b2</i>   | -0,39    | -1,42        | 0,16                 |
| <i>c</i>    | 0,29     | -0,41        | 0,68                 |
| $R^2$       | 0,19     |              |                      |
| <i>N</i>    | 66       |              |                      |

Результаты, представленные в Таблице 2, говорят о том, что связи, выявленные в ходе предыдущего анализа, сохраняются для облигаций с офертой в то время как для облигаций без оферты сделанные выводы не подтверждаются. Это позволяет констатировать, что сделанное предположение о том, что наклон кривой процентных ставок оказывает влияние на решение о выпуске облигаций через оферту (опцион на продажу



облигаций обратно эмитенту), верно.

*Гипотеза предпочтения ликвидности.* Согласно гипотезе предпочтения ликвидности положительный наклон – следствие предпочтения инвесторов иметь в наличии денежные средства в любой момент времени, предпочитая, таким образом, при прочих равных краткосрочные инвестиции долгосрочным.

Как и в теории рациональных ожиданий, в гипотезе предпочтения ликвидности отрицательная зависимость количества выпусков корпоративных облигаций от наклона кривой процентных ставок может быть объяснена через механизм оферты, встроенный во многие корпоративные бонды. Зная о сильном предпочтении ликвидности инвесторами, эмитенты облигаций ожидают того, что они предъявят принадлежащие им бумаги к выкупу на ближайшую дату оферты, что создаст необходимость для компании рефинансировать долг, уменьшив тем самым фактический срок обращения облигаций.

Данное объяснение зависимости между частотой эмиссий облигаций и наклоном кривой процентных ставок в рамках гипотезы предпочтения ликвидности напоминает обоснование этой зависимости с помощью теории рациональных ожиданий. Тем не менее, хотелось бы подчеркнуть, что силы, побуждающие компании отказаться от выпуска облигаций, в двух случаях отличаются. Так, если придерживаться теории рациональных ожиданий, то эмитентов удерживает от выпуска бумаг опасение роста ставок и сопутствующие этому высокая вероятность предъявления облигаций к выкупу и необходимость привлечения нового финансирования под более высокие проценты. В случае же гипотезы предпочтения ликвидности эмитент понимает, что у инвесторов нет намерения держать облигации дольше даты оферты из-за высокой степени предпочтения ими ликвидности. Опасаясь необходимости рефинансирования долга, компании не идут на выпуск долговых ценных бумаг.

Результаты регрессий, описанные в части статьи, посвященной теории рациональных ожиданий, применимы также и к данному случаю и доказывают, что решающее значение здесь имеет факт наличия или отсутствия оферты.

*Теория сегментации рынка.* Теория сегментации рынка предлагает в качестве объяснения неплоской формы кривой предположение о том, что инвесторы имеют предпочтения относительно срока действия инструментов, в которые они вкладывают деньги, из-за чего кривая процентных ставок оказывается разбита на несколько сегментов, каждый из которых представляет собой отдельный рынок со своей равновесной ценой.

Положительный наклон временной структуры свидетельствует об относительно меньшем спросе на долговые инструменты со стороны долгосрочных инвесторов по сравнению с краткосрочными, что выражается в более высоких ставках на «длинном» участке кривой (положительный наклон). Относительно более высокие ставки заимствования на долгий срок побуждают компании, привлекающие долговой капитал, замещать долгосрочный долг краткосрочным.

Краткосрочное долговое финансирование в основном осуществляется через банковские кредиты, тогда как долгосрочные займы чаще проводятся с помощью выпусков облигаций [9]. При увеличении наклона кривой процентных ставок, вызывающем замещение «длинных» кредитов «короткими», происходит также и перераспределение сделок по привлечению долгового капитала в пользу банковских кредитов. В целом, это выражается в сокращении количества эмиссий корпоративных облигаций при увеличении наклона кривой процентных ставок.

Итак, согласно выявленной в более раннем исследовании закономерности наклон кривой процентных ставок негативно связан с количеством выпусков корпоративных облигаций на российском рынке. В данной работе автор предоставил возможные объяснения данного явления с точки зрения трех общепринятых теорий временной структуры

процентных ставок. Было выявлено, что в случае теории рациональных ожиданий и гипотезы предпочтения ликвидности ключевую роль играет наличие оферты в облигационном займе, что было подтверждено с помощью регрессионного анализа.

Более глубокое понимание механизма, связывающего динамику эмиссий облигаций с параметрами временной структуры процентных ставок, позволит заинтересованным сторонам дать более точную оценку будущего числа эмиссий, являющегося одним из индикаторов экономической активности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дремин М. Финансы: Жизнь в долг. – Консультант. – 2007. – №11.
2. Гамбаров Г., Шевчук И., Балабушкин А., Никитин А. Кривая бескупонной доходности на рынке ГКО-ОФЗ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/GCurve/MetMat.asp>.
3. Касимова Е.Н. Корпоративные облигации: состояние и проблемы развития рынка. – Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2002. – №3-6.
4. Коган Е. Как выпустить облигации. – Генеральный директор. – 2006. – №6.
5. Корольков Г.Н. Влияние параметров временной структуры процентных ставок на выпуски корпоративных облигаций. – Микроэкономика. – 2008. – №7.
6. Методика расчета кривой бескупонной доходности [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/GCurve/MetMat.asp>.
7. Нечаев В.В. Некоторые вопросы выпуска дисконтных облигаций со встроенной офертой погашения. – Финансовый менеджмент. – 2003. – №1.
8. Bierman, Harold, 'The Bond Issue Size Decision', The Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 1, No. 4, (Dec., 1966), pp. 1-14
9. Brealey R.A. and S.C. Myers, 'Principles of Corporate Finance', 7th ed., McGraw Hill, 2003
10. Hovakimian, A., Opler, T. and Titman, S., 'The Debt-Equity Choice', The Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 36, No. 1, (Mar., 2001), pp. 1-24
11. Nelson, C. R. and A. F. Siegel, 'Parsimonious Modeling of the Yield Curve', Journal of Business, 60(4), 473-489 (1987)
12. Stanhouse, B. and D. Stock, 'How Changes in Bond Call Features Affect Coupon Rates', Journal of Applied Corporate Finance, Vol. 12, No. 1 (Spring 1999)

#### Электронные ресурсы:

13. [www.cbonds.info](http://www.cbonds.info)

G. Korolkov

#### THEORY TEMPORAL STRUCTURE OF INTEREST RATES TO EXPLAIN THE TEMPORAL STRUCTURE PARAMETERS INFLUENCE ON THE ISSUES OF CORPORATE BONDS

*Abstract:* It is generally accepted understanding of the impact of interest rates on the number of new issues of debt securities in the market. This article reveals the dependence of the number of issues of corporate bonds from the parameters of temporal structure of interest rates in the Russian market. For this analysis of a number of issues of ruble corporate bonds from 2003 to 2008 As a result, the dependence found is explained in terms of the three generally accepted theories of the structure of interest rates - the theory of rational expectations hypothesis, liquidity preference and the theory of market segmentation.

*Key words:* interest rate, emission, corporate bonds

---

## НАШИ АВТОРЫ

**Балекин Евгений Викторович**, аспирант Московского городского университета управления Правительства Москвы; e-mail: balekin@gmail.com

**Бизин Сергей Викторович**, соискатель кафедры менеджмент Московского государственного областного университета; e-mail: april188@yandex.ru

**Виноградов Антон Иванович**, аспирант РАГС при Президенте РФ; e-mail: anton.vinogradov@mail.ru

**Золотарева Вера Петровна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Московского государственного университета путей сообщения (МИИТ), e-mail: olesuar@rambler.ru

**Буланова Вера Борисовна**, аспирант Современной гуманитарной академии (г. Москва), специальность «Социология управления»; e-mail: vera\_borisovna@list.ru

**Давронов Бобиржон Бахромович**, аспирант Российского государственного университета туризма и сервиса (ФГОУ ВПО РГУТиС), Московская обл., кафедры менеджмента, e-mail: bobr1983@mail.ru

**Корольков Глеб Николаевич**, аспирант кафедры Фондового рынка и рынка инвестиций Государственного университета – Высшей школы экономики; e-mail: yuriy@softline.ru

**Кузюшкин Вячеслав Игоревич**, аспирант муниципального управления; Академии бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации, кафедры государственного и муниципального управления; место работы: Научно-исследовательский финансовый институт; e-mail: kuzyshkin@mail.ru

**Лесных Екатерина Сергеевна**, научный сотрудник, аспирант, руководитель лаборатории компьютерных работ Государственного научного учреждения научно-исследовательского института экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации Российской академии сельскохозяйственных наук, katerina\_lesnih@mail.ru

**Мамедов Гейдар Юсиф оглы**, аспирант ГУ ВШЭ, специальность «08.00.12 Бухгалтерский учёт, статистика», кафедра сеждународного бухгалтерского учёта. Место работы: Goldman Sachs, позиция: младший аналитик компаний потребительского сектора, e-mail: Geydar.Mamedov@gs.com

**Нечаев Николай Гаврилович**, профессор кафедры экономики и экономического анализа Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина, доктор экономических наук, профессор; e-mail: ivkuznecova@yandex.ru

**Пантелеев Иван Алексеевич**, аспирант кафедры Денежно-кредитных отношений и банков Финансовой Академии при Правительстве РФ; e-mail: panteleev.ia@gmail.com

**Рябиченко Сергей Анатольевич**, Московский государственный областной университет, e-mail: riabina2001@mail.ru

**Рязанова Олеся Евгеньевна**, доцент Московского государственного областного университета, кандидат экономических наук, e-mail: olesuar@rambler.ru

**Симонов Сергей Валентинович**, Московский государственный областной университет, кандидат экономических наук, e-mail: kaf-menedg@mgou.ru

**Степаненкова Наталья Михайловна**, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита; Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина; e-mail: ivkuznecova@yandex.ru

**Трубицына Наталья Сергеевна**, старший преподаватель кафедры экономики и экономического анализа Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина; e-mail: ivkuznecova@yandex.ru

## СОДЕРЖАНИЕ

## РАЗДЕЛ I

|                                                                                   |   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---|
| <i>Виноградов А. И.</i>                                                           |   |
| ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ДОЛГОВОЙ ИНСТРУМЕНТ<br>ФОНДОВОГО РЫНКА.....      | 3 |
| <i>Золотарева В. П.</i>                                                           |   |
| ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ В<br>ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД.....     | 6 |
| <i>Кузюшкин В. И.</i>                                                             |   |
| О ПОВЫШЕНИИ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ОБОРОННО-<br>ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА..... | 9 |

## РАЗДЕЛ II

|                                                                                                                                                      |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Бизин С. В.</i>                                                                                                                                   |    |
| ОЦЕНКА И СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОГО<br>МАШИНОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....                                     | 13 |
| <i>Балекин Е. В.</i>                                                                                                                                 |    |
| УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО МАЛОГО<br>ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ГОРОДЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ МОСКВЕ.....                                          | 17 |
| <i>Буланова В. Б.</i>                                                                                                                                |    |
| ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....                                                                                          | 23 |
| <i>Давронов Б. Б.</i>                                                                                                                                |    |
| ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА СТАНОВЛЕНИЕ И<br>РАЗВИТИЕ РЫНКА ФОТОУСЛУГ В РОССИИ.....                                                     | 27 |
| <i>Данилина Е. И.</i>                                                                                                                                |    |
| ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ УЧЕТ ЗАТРАТ КАК ФАКТОР РАЦИОНАЛЬНОГО<br>ВОСПРОИЗВОДСТВА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА.....                                                  | 31 |
| <i>Лесных Е. С.</i>                                                                                                                                  |    |
| ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ СЛУЖБА КАК ФОРМА<br>КОНСАЛТИНГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В<br>АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ.....                          | 35 |
| <i>Мамедов Гейдар Юсиф оглы</i>                                                                                                                      |    |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ ПУБЛИЧНЫХ<br>КОМПАНИЙ.....                                                                                   | 38 |
| <i>Нечаев Н. Г., Степаненкова Н. М., Трубицына Н. С.</i>                                                                                             |    |
| ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ<br>ИННОВАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ АПК.....                                                                        | 47 |
| <i>Рябиченко С. А.</i>                                                                                                                               |    |
| ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ<br>ПРОГРАММАМИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ТИПА.....                                       | 55 |
| <i>Симонов С. В.</i>                                                                                                                                 |    |
| ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУР СИСТЕМЫ<br>УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ<br>ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ЕЕ РАЗВИТИЯ..... | 58 |
| <i>Симонов С. В., Рязанова О. Е.</i>                                                                                                                 |    |
| СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ<br>ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....                                    | 63 |
| <i>Пантелеев И. А.</i>                                                                                                                               |    |
| СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ОСНОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ<br>БАНКОВ-УЧАСТНИКОВ СИНДИЦИРОВАННОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....                                      | 68 |
| <i>Корольков Г. Н.</i>                                                                                                                               |    |
| ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕОРИЙ ВРЕМЕННОЙ СТРУКТУРЫ ПРОЦЕНТНЫХ<br>СТАВОК ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫПУСКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ.....                          | 77 |
| НАШИ АВТОРЫ.....                                                                                                                                     | 82 |

## CONTENTS

### SECTION I

|                      |                                                                                    |   |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------|---|
| <i>A. Vinogradov</i> | BONDS IS AN IMPORTANT TOOL OF THE STOCK MARKET.....                                | 3 |
| <i>V. Zolotareva</i> | ECONOMIC ROLE OF RUSSIAN ORTHODOX CHURCH IN THE REFORM PERIOD.....                 | 6 |
| <i>V. Kuzyushlin</i> | THE ROLE OF THE STATE IN THE DEVELOPMENT OF THE<br>DEFENSE-INDUSTRIAL COMPLEX..... | 9 |

### SECTION II

|                                                         |                                                                                                                                                                            |    |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>S. Bizin</i>                                         | ESTIMATION AND INSURANCE OF RISKS OF THE ENTERPRISES OF THE TRANSPORT<br>MECHANICAL ENGINEERING IN THE CONDITIONS OF ECONOMY REFORMING.....                                | 13 |
| <i>E. Balekine</i>                                      | MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL SMALL BUSINESSES<br>IN THE CITY OF FEDERAL VALUE TO MOSCOW.....                                                                | 17 |
| <i>V. Bulanova</i>                                      | TIME-MANAGEMENT AS INSTRUMENT RISE EFFECTIVENESS.....                                                                                                                      | 23 |
| <i>B. Davronov</i>                                      | INFLUENCE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL PROGRESS ON BECOMING AND<br>DEVELOPMENTS OF THE MARKET OF PHOTOSERVICES IN RUSSIA.....                                               | 27 |
| <i>E. Danilina</i>                                      | THE DIFFERENTIATED ACCOUNT OF EXPENSES AS THE FACTOR OF RATIONAL<br>REPRODUCTION OF A CIRCULATING CAPITAL.....                                                             | 31 |
| <i>E. Lesnykh</i>                                       | INFORMATION-CONSULTING SERVICE AS THE FORM CONSULTING BUSINESS<br>IN AGRICULTURE.....                                                                                      | 35 |
| <i>Geydar Yusif Ogly Mamedov</i>                        | IMPROVING CORPORATE REPORTING OF PUBLIC COMPANIES.....                                                                                                                     | 38 |
| <i>N.G. Nechaev, N.M. Stepanenkova, N.S. Trubitsina</i> | GENERAL ECONOMIC AND BRANCH PROBLEMS OF INNOVATIONAL RENOVATION<br>OF AGRI-INDUSTRIAL COMPLEX.....                                                                         | 47 |
| <i>S. Rjabichenko</i>                                   | ORGANIZATIONAL-METHODICAL MAINTENANCE OF MANAGEMENT WITH<br>PROGRAMS OF DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONS OF INDUSTRIAL TYPE.....                                           | 55 |
| <i>S. Simonov</i>                                       | THEORETICAL BASES OF FORMATION OF STRUCTURES OF SYSTEM<br>MANAGEMENTS OF THE INDUSTRIAL ORGANIZATION IN CONDITIONS<br>FUNCTIONING OF THE MECHANISM OF ITS DEVELOPMENT..... | 58 |
| <i>S. Simonov, O. Ryazanova</i>                         | MODERN APPROACHES AND METHODS TO THE EFFICIENCY ESTIMATION<br>FUNCTIONING OF THE JOINT-STOCK INDUSTRIAL ORGANIZATIONS.....                                                 | 63 |
| <i>I. Panteleev</i>                                     | RISKS OF SYNDICATED LOAN.....                                                                                                                                              | 68 |
| <i>G. Korolkov</i>                                      | THEORY TEMPORAL STRUCTURE OF INTEREST RATES TO EXPLAIN THE TEMPORAL<br>STRUCTURE PARAMETERS INFLUENCE ON THE ISSUES OF CORPORATE BONDS.....                                | 77 |
|                                                         | OUR AUTHORS.....                                                                                                                                                           | 84 |

### КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О «ВЕСТНИКЕ МГОУ»

Научный журнал «Вестник Московского государственного областного университета» основан в 1998 году. Многосерийное издание университета – «Вестник МГОУ» – включено в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук в соответствии с решением президиума ВАК России 6.07.2007г. (См. Список на сайте ВАК, редакция апреля 2008 г.).

В настоящее время публикуется 10 серий «Вестника МГОУ», каждая из серий будет выходить 4 раза в год, все 10 – в рекомендательном списке ВАК (см.: прикрепленный файл на сайте [www.mgou.ru](http://www.mgou.ru)).

Первый номер 2008 г. по всем сериям подписывается в печать 5 февраля, второй - 5 мая, третий - 5 августа, четвертый - 5 ноября; с этой даты статью можно указывать в авторефератах.

Подписка на Журнал осуществляется через Роспечать или непосредственно в издательстве МГОУ.

**Подписные индексы** на серии «Вестника МГОУ»  
в каталоге «Газеты и журналы», 2009, Агентство «Роспечать».

Серии: «История и политические науки» - 36765; «Экономика» - 36752; «Юриспруденция» - 36756; «Философские науки» - 36759; «Естественные науки» - 36763; «Русская филология» - 36761; «Лингвистика» - 36757; «Физика-математика» - 36766; «Психологические науки» - 36764; «Педагогика» - 36758.

В «Вестнике МГОУ» (всех его сериях), публикуются статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений России и зарубежных стран. **Журнал готов предоставить место на своих страницах и для Ваших материалов.**

Для публикации статей в сериях «Вестника МГОУ» необходимо по электронному адресу [vest@mgou.ru](mailto:vest@mgou.ru) прислать в едином файле (в формате Word) следующую информацию:

- а) авторскую анкету:
  - фамилия, имя, отчество (полностью) на русском и английском языках;
  - ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства (полное название, а не аббревиатура) на русском и английском языках;
  - адрес (с индексом) для доставки Ваших номеров журналов согласно подписке;
  - номер контактных телефонов (желательно и мобильного);
  - номер факса с кодом города;
  - адрес электронной почты;
  - желаемый месяц публикации;
- б) аннотацию на русском и английском языках (примерно по 400 знаков с пробелами);
- в) текст статьи;
- г) список использованной литературы.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Статьи аспирантов МГОУ печатаются в первую очередь, статьи аспирантов других вузов по мере возможности, определяемой в каждом конкретном случае ответственным редактором. Оплата статей сторонних авторов (не аспирантов) после принятия статьи ответственным редактором предметной серии должна покрыть расходы на ее публикацию.

### **Требования к отзывам и рецензиям**

К предлагаемым для публикации в «Вестнике МГОУ» статьям прилагается отзыв научного руководителя (консультанта) и рекомендация кафедры, где выполнена работа. Отзыв заверяется в организации, где работает рецензент. Кроме того, издательство проводит еще и независимое рецензирование.

В рецензии (отзыве) обязательно 1) раскрывается и конкретизируется исследовательская новизна, научная логика и фундированность наблюдений, оценок, выводов, 2) отмечается научная и практическая значимость статьи, 3) указывается на соответствие ее оформления требованиям «Вестника МГОУ». Замечания и предложения рецензента, если они носят частный характер, при общей положительной оценке статьи и рекомендации к печати не являются препятствием для ее публикации после доработки.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой). Авторы получают рецензии с мотивированным отказом в публикации. Автор несет ответственность за точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр. Просим авторов тщательно сверять приводимые данные.

По финансовым и организационным вопросам публикации статей обращаться в Объединенную редакцию «Вестника МГОУ»: [vest@mgou.ru](mailto:vest@mgou.ru). Конт.тел. (495) 723-56-31. Наш адрес: ул. Радио, д.10А, комн.98.

График работы: с 10 до 17 часов, в пятницу - до 16 часов, обед с 13 до 14 часов. Потапова Ирина Александровна. Начальник отдела по изданию «Вестника МГОУ» профессор Волобуев Олег Владимирович. Более подробную информацию можно получить на сайте [www.mgou.ru](http://www.mgou.ru)

**Требования к оформлению статей**

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

В начале публикуемой статьи приводится индекс УДК, который должен проставить автор, руководствуясь сведениями, полученными в библиографических отделах библиотек, которые располагают изданиями «Универсальной десятичной классификации» (УДК).

Файл должен содержать построчно:

|                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| на<br>русском<br>языке                  | <p>НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами</p> <p>Фамилия, имя, отчество (полностью)</p> <p>Полное наименование организации (в скобках - сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации)</p> <p>Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Аннотация»</p> |
| на<br>английском<br>языке               | <p>НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами</p> <p>Имя, фамилия (полностью)</p> <p>Полное наименование организации, город</p> <p>Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Abstract»</p>                                                                                             |
| на<br>русском и<br>английском<br>языках | Перечень ключевых слов в количестве 5-7                                                                                                                                                                                                                                                    |
| на<br>русском<br>языке                  | <p>Для докторантов минимальный объем статьи 16000 символов, включая пробелы</p> <p>Список литературы</p>                                                                                                                                                                                   |

Формат страницы - А4, книжная ориентация. Шрифт не менее 14 пунктов, междустрочный интервал – полуторный.

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах
- **допускается** выделение слов полужирным, шрифтом подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;
- **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем – не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде четких картинок

- **запрещено уплотнение интервалов;**

Внутритекстовые примечания (библиографические ссылки) приводятся в квадратных скобках. Например: [Александров А.Ф. 1993, 15] или [1, 15]. В первом случае в скобках приводятся фамилии и инициалы авторов использованных работ и год издания, во втором случае делается ссылка на порядковый номер использованной работы в приставном списке литературы. После запятой приводится номер страницы (страниц). Если ссылка включает несколько использованных работ, то внутри квадратных скобок они разделяются точкой с запятой. Затекстовые развернутые примечания и ссылки на архивы, коллекции, частные собрания помещают после основного текста статьи.

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* статей. Обращаем также внимание на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на дискете и бумажного варианта!

**В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.**

Ответственный редактор серии «Экономика» – доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 8(495)223-31-75, доб. 1525. Электронный адрес: motia406@mail.ru





***ВЕСТНИК***  
***Московского государственного***  
***областного университета***

**Серия**  
**«Экономика»**

**№ 2**

Подписано в печать: 04.05.2009.

Формат бумаги 60х86 /<sub>8</sub>. Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman».

Уч.-изд. л. 5. Усл. п. л. 5,5. Тираж 149 экз. Заказ № 327.

**Издательство МГОУ**  
**105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10а**