

Федеральное государственное образовательное
бюджетное учреждение высшего образования
«Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»

Орловский филиал

О.Л. Маслова, Е.А. Маслова, Ю.П. Соболева, Л.В. Мазур
В.И. Платонова, С.В. Симонов, П.Н. Машегов
А.А. Мальцев, Г.С. Мигунова, С.А. Ильминская
И.Б. Илюхина, Е.С. Филонова, А.А. Владимирович
Д.В. Дулепов, И.Р. Рыбина, В.В. Вострикова, А.Д. Летова

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ: УГРОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Монография

RU
science
RU-SCIENCE.COM

Москва
2017

УДК 93
ББК 36.3
У81

У81 **Устойчивое развитие России в меняющемся мире: угрозы и перспективы** : монография / кол. авторов. — Москва : РУСАЙНС, 2017. — 236 с.

ISBN 978-5-4365-2263-0

Настоящая монография посвящена проблеме устойчивого развития современной России. Особое внимание уделяется факторам экономического роста, а также гуманитарным аспектам развития страны.

Издание представляет интерес для студентов, аспирантов, преподавателей, а также всех тех, кто интересуется проблемами устойчивого развития России на современном этапе.

УДК 93
ББК 63.3

ISBN 978-5-4365-2263-0

© Коллектив авторов, 2017
© ООО «РУСАЙНС», 2017

Оглавление

Введение	5
Раздел I. Неопределенность и экономические риски как атрибуты рыночной экономики	7
Глава 1. Неопределенность в условиях рыночной экономики	7
Глава 2. Риски коммерческой деятельности отечественных товаропроизводителей: теория, анализ, подходы к решению проблем	26
2.1. Теоретические основы исследования рисков	26
2.2. Оценка факторов коммерческого риска предприятий пищевой промышленности	30
2.3. Моделирование процесса выявления рисков в коммерческой деятельности	40
Раздел II. Влияние налогового менеджмента на экономический рост в России	59
Глава 1. Современная парадигма налогового менеджмента	59
1.1. Понятие налогового менеджмента	59
1.2. Налоговый мониторинг как новая форма реализации налогового менеджмента	61
Глава 2. Формирование эффективной модели налогового менеджмента как фактора достижения экономического роста	66
2.1. Модель налогового менеджмента и экономического роста	66
2.2. Налоговый менеджмент как фактор экономического роста	70
Раздел III. Проблема устойчивого развития России: региональный аспект	77
Глава 1. Парадигма устойчивого развития и региональная инновационная инфраструктура	77
1.1. Общая модель устойчивого развития как способа поддержания гомеостаза экономической системы	77
1.2. Индустриальный парк – как элемент инновационной инфраструктуры и институт устойчивого развития региона	83
1.3. Опыт создания индустриального парка в Орловской области в контексте устойчивого инновационного развития территории	86
Глава 2. Сбалансированная система показателей как инструмент устойчивости регионального развития	92
Глава 3. Механизмы финансовой поддержки малого бизнеса в регионе	106

Раздел IV. Структура капитала компании и проблемы ее оптимизации	135
Глава 1. Система финансирования хозяйственной деятельности	136
1.1. Источники и организационные формы финансирования хозяйствующих субъектов	136
1.2. Пятиэлементная система финансирования хозяйствующих субъектов	137
1.3. Структура и стоимость капитала компании	141
Глава 2. Модели и проблемы оптимизации структуры капитала компании	146
2.1. Различные подходы к формированию оптимальной структуры капитала	146
2.2. Проблемы оптимизации структуры капитала	159
Глава 3. Оптимизация структуры капитала компании (на материалах бухгалтерской (финансовой) отчетности компаний телекоммуникационной отрасли)	161
3.1. Общая характеристика российского рынка телекоммуникаций .	161
3.2. Анализ и оптимизация структуры капитала ПАО «Ростелеком»	164
3.3. Оптимальная структура капитала компаний в стратегической группе конкурентов	171
Раздел V. Гуманитарные аспекты устойчивого развития России	179
Глава 1. Структура профессиональной управленческой компетенции и определяющие ее факторы	179
Глава 2. Формирование практико-ориентированной модели образования (на примере обучения иностранному языку студентов неязыковых вузов)	205
Глава 3. Советская экономика: устойчивая система или путь к кризису (историографический аспект)	214
Авторский коллектив	233

Введение

Настоящая монография посвящена различным аспектам развития современной России.

В разделе I «Неопределенность в условиях рыночной экономики» предлагается общая характеристика экономической неопределенности; раскрывается взаимосвязь экономической неопределенности и экономических рисков; показывается рыночный механизм устранения рисков. Особое внимание уделено коммерческим рискам на примере предприятий пищевой промышленности.

В разделе II рассмотрено, насколько существенным является налоговый менеджмент для достижения экономического роста России. Налоговый менеджмент отражает эффективность системы управления экономическими процессами государства путем принятия стратегических и тактических решений. Налоги являются основным источником доходов государства, что оказывает существенное влияние на развитие всех отраслей экономики. Налоговый менеджмент в настоящее время рассматривается как многостадийный процесс, достаточно сложный и трудоемкий, способствующий снижению налоговых рисков и стимулирующий, в том числе экономический рост. Для достижения экономического роста необходимо усиливать контроль за налогоплательщиками на уровне государства, так как именно налоги могут стать источником инвестиций в реальный сектор экономики.

Проблема устойчивого развития экономики, помимо общегосударственного, имеет и региональный аспект. Данной проблематике посвящен раздел III монографии.

В разделе IV «Структура капитала компании и проблемы ее оптимизации» рассмотрены основные положения теории и практический опыт финансового менеджмента в области исследования структуры капитала компаний и оценки его стоимости. Основная цель раздела предполагала построение математической модели для поиска оптимальной структуры капитала компаний отрасли на примере телекоммуникационной отрасли в России и выявление проблем такой оптимизации.

Отдельный раздел монографии посвящен гуманитарным аспектам устойчивого развития России на современном этапе. Значимость данной проблематики обусловлена невозможностью добиться стабильности экономического развития без инноваций, нововведений в гуманитарных областях, прежде всего, в науке, образовании, культуре. Магистральным направлением модернизации

российского образования в начале XXI в. выступает его перестройка на основе компетентностного подхода, предполагающего развитие у обучаемых способности к применению знаний на практике, самостоятельному решению познавательных, коммуникативных, организационных, нравственных и иных проблем. В монографии подробное рассмотрение получила профессиональная управленческая компетенция, а также использование практико-ориентированного подхода в обучении иностранному языку. Отдельная глава монографии посвящена анализу оценок современными исследователями советской экономической модели с точки зрения возможности ее устойчивого развития при условии модернизации. Актуальность данной проблематики обусловлена трудностями трансформационных процессов в социально-экономической сфере постсоветской России, инициировавшими дискуссию об оправданности радикальной смены экономической системы страны в 1990-е гг.

Текст монографии подготовили следующие авторы:

Раздел I.

Маслова О.Л., Маслова Е.А. – глава 1.

Соболева Ю.П. – глава 2.

Раздел II.

Мазур Л.В., Платонова В.И. – главы 1, 2.

Раздел III.

Мальцев А.А., Машегов П.Н., Симонов С.В. – глава 1.

Мигунова Г.С. – глава 2.

Ильминская С.А., Илюхина И.Б. – глава 3.

Раздел IV.

Агеев А.В. – глава 1.

Филонова Е.С. – главы 2, 3.

Раздел V.

Дулупов Д.В., Симонов С.В. – глава 1.

Рыбина И.Р. – глава 2.

Вострикова В.В., Летова А.Д. – глава 3.

Раздел I. Неопределенность и экономические риски как атрибуты рыночной экономики

Глава 1. Неопределенность в условиях рыночной экономики

Важная особенность процессов принятия управленческих решений заключается в необходимости учитывать влияние неопределенных факторов и рассматривать все возможные последствия альтернатив, предъявляемых для выбора. В связи с этим, большое практическое значение имеет разработка моделей принятия решений в условиях неопределенности. Эти модели обеспечивают структурирование и обработку информации о решаемой проблеме и, тем самым, хотя бы отчасти восполняют неполноту исходных данных, имеющих у руководителя. Однако рекомендации по принятию решений, получаемые с помощью формальных моделей, можно учитывать лишь в тех случаях, когда предположения, лежащие в основе таких моделей, соответствуют действительной природе и источнику неопределенности. Чтобы устанавливать это соответствие, необходимо понимать сущность и разнообразие факторов неопределенности, влияющих на организацию, и связанных с ними понятий риска, шанса и опасности.

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, т.к. связан с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Любое действие, оказывающее влияние на будущее, имеет неопределенный исход.

Финансовые инвестиции и риски присутствуют в нашей жизни повсеместно. Сначала мы думаем, как заработать деньги, а потом – либо как их потратить сегодня, либо как сохранить в течение какого-то периода и приумножить для будущих трат.

Важнейшими факторами доходности любых финансовых инвестиций являются время и риск.

Риск связан с неопределенностью будущей ситуации. Он возникает тогда, когда реальные события отличаются от ожидаемых. Риск может обуславливать как выигрыш, так и потери. Если мы надеемся на удачу и бездействуем, то это – пассивная позиция. Если мы пытаемся застраховаться от негативных воздействий и обеспечить благоприятный исход в будущем, это – активная позиция.

Говоря о капитале, нужно отметить, что в любой момент времени соседствуют юридические и физические лица, у которых имеется некоторый излишек финансовых средств, и те, у которых их не хватает. К числу последних относятся и государственные структуры, которым очень часто недостает денег. Для нормального развития экономики постоянно требуется мобилизация, распределение и перераспределение финансовых средств между ее сферами и секторами. Понятно, что тема риска неразрывно связана с капиталом.

Цель анализа состоит в рассмотрении неопределенности рыночной экономики. Поставленные цели могут разрешаться путем исследования следующих аспектов:

- 1) рассмотреть общую характеристику экономической неопределенности;
- 2) раскрыть взаимосвязь экономической неопределенности и экономических рисков;
- 3) показать рыночный механизм устранения рисков.

Условия неопределенности, имеющие место при любых видах предпринимательской деятельности, обусловлены тем, что экономические системы в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда причин, которые можно систематизировать в виде схемы неопределенностей, представленной в таблице 1.

Таблица 1

Классификация видов неопределенности

Виды неопределенности	
Экономическая (коммерческая) неопределенность	Политическая неопределенность
Конфликтные ситуации	Внешней и внутренней среды неопределенность
Временная неопределенность	Природная неопределенность
Задачи с несовпадающими задачами	Многоцелевые задачи

По времени возникновения, неопределенности распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Необходимость учета фактора времени при оценке экономической эффективности принимаемых решений обусловлена тем, что, как эффект, так и затраты могут быть распределены во времени. Равные по величине затраты, по-разному распределенные во времени, обеспечивают неодинаковый полезный результат того или иного вида (экономический и др.) [6, с. 29].

По факторам возникновения, неопределенности подразделяются на экономические (коммерческие) и политические. Экономические

неопределенности обусловлены неблагоприятными изменениями в среде экономических объектов или в экономике страны, к ним относятся:

- неопределенность рыночного спроса;
- слабая предсказуемость рыночных цен;
- неопределенность рыночного предложения;
- недостаточность информации о действиях конкурентов и т.д.

Политические неопределенности обусловлены изменениям политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность. Эти виды неопределенности связаны между собой и часто на практике их достаточно трудно разделить.

Еще одним видом неопределенности является неопределенность среды. При экономическом анализе предпринимательской деятельности неопределенность возникает в условиях неполной информации о значениях факторов внешней или внутренней среды организации. Внутренняя среда включает факторы, обусловленные деятельностью самого предпринимателя и его контактами, а также при наличии целенаправленного противодействия других лиц или организаций, способы действий которых неизвестны. Наиболее яркий пример внутренней неопределенности – это поведение конкурентов. Внешняя среда представлена факторами, которые не связаны непосредственно с деятельностью предпринимателя и имеют более широкий социальный, демографический, политический и иной характер. Наличие неопределенностей значительно усложняет процесс выбора оптимальных решений и может привести к непредсказуемым результатам. На практике, при проведении экономического анализа во многих случаях пытаются не замечать указанное «зло», вызванное фактором неопределенности и действуют (принимают решение) на основе детерминированных моделей. Иначе говоря, предполагается, что факторы, влияющие на принимаемые решения, известны точно. К сожалению, действительность часто не соответствует таким представлениям. Поэтому политика выбора эффективных решений без учета неконтролируемых факторов во многих случаях приводит к значительным потерям экономического, социального и иного содержания. Примерами такой неопределенности служат экономические условия, политическая обстановка, поведение потребителей, социокультурные, природно-географические и другие факторы, которые являются неопределенными, однако, в отличие от действий конкурентов, не носят характера сознательного противодействия [5, с. 115].

В целом ряде экономических задач приходится анализировать ситуации, в которых необходимо принимать решения в условиях неопределенности. Например, возникают ситуации, в которых сталкиваются интересы двух или более конкурирующих сторон, каждая из которых преследует свою цель, причем результат любого мероприятия каждой из сторон зависит от того, какие действия предпримет противник. Это особенно характерно в условиях рыночной экономики. Такие ситуации называются конфликтными.

Достаточно часто решения приходится принимать в условиях неопределенности, т.е. в таких условиях, когда или процесс выполнения операции является неопределенным, или нам сознательно противодействует противник, или нет ясных и четких целей операции.

Рассматривая неопределенность, которая является наиболее характерной причиной риска в экономической деятельности, необходимо отметить, что выделение и изучение ее применительно к процессу экономической, коммерческой, управленческой, финансовой и других видов деятельности является крайне необходимым, поскольку при этом отображается практическая ситуация, когда нет возможности осуществлять перечисленные виды деятельности в условиях, которые не могут быть однозначно определены [7, с. 201].

Неопределенность относительно будущего – неотъемлемая черта каждого дня, и только те индивидуумы, которые имеют с ней дело постоянно в своих экономических ожиданиях, являются предпринимателями, она может быть обусловлена не только ситуацией, но и личностью руководителя. Дело в том, что объективно ситуация принятия решения может быть вполне определена и предсказуема, но субъективно она может выглядеть как неопределенная. Это объясняется тем, что разные люди неоднозначно воспринимают одну и ту же ситуацию, не обладают достаточными знаниями и опытом, мыслят непоследовательно и противоречиво, нечетко оценивают последствия альтернатив и т.д. В связи с этим, говорят о личностной неопределенности, которая понимается как неопределенность психических процессов, состояний и свойств личности. В частности, можно говорить о таких проявлениях личностной неопределенности, как неопределенность восприятия, представления, мышления, памяти, воображения, эмоциональных состояний. Кроме того, существенное влияние на принятие решений оказывает неопределенность психических свойств, которая обычно проявляется как неопределенность предпочтений и неопределенность притязаний лица, принимающего решение (ЛПР). В силу этого часто возникает целевая неопределенность, которая выра-

жается в нечеткой, расплывчатой формулировке ЛПР цели принятия решения или наличии у него нескольких противоречивых целей. Так, примером целевой неопределенности является стремление руководителя фирмы получить в результате проведения операции максимальную прибыль при минимальных издержках и уровне риска, что, как известно, очень редко встречается на практике и представляет собой крайне противоречивые требования к качеству управленческих решений.

Само введение фактора неопределенности стало важным аналитическим новшеством. В дальнейшем оно получило самостоятельное развитие в рамках теорий ожидания (стокгольмская школа, кейнсианство) и концепций, критикующих принцип рационального поведения человека и экономического равновесия [4, с. 95].

Заслуга в развитии этой теории принадлежит американскому экономисту Ф. Найту (1895–1973). Следует отметить, что до него эти идеи высказывались ирландцем Р. Кантильоном (1680-1734) и немцем И. Тюненом (1783–1850). Кантильон первый ввел понятие «предпринимательство» и представил «предпринимательский доход» как плату за успешные действия в ситуации неопределенности. Вклад Тюнена заключается в том, что он впервые разделил понятие «риск» на предсказуемый и непредсказуемый и увязал доход предпринимателя именно со вторым видом риска.

Найт в своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) также использовал разграничение между двумя видами риска, назвав непредсказуемый риск «неопределенностью». Если предсказуемый риск – это просчитываемая вероятность неудачи, которая поддается оценке и страхованию, то неопределенность – это состояние полного отсутствия какой-либо информации о возможном будущем, и эта неопределенность не может быть застрахована. По мнению Найта, прибыль предпринимателя является платой именно за действия в условиях неопределенности. Эта прибыль никак не связана с объемом вложений в производство, с уровнем технологий и т.д. Она целиком зависит от деловых способностей экономического агента, причем способностей, не связанных с рациональным расчетом, поскольку в условиях неопределенности такие расчеты в принципе невозможны в силу отсутствия необходимой информации. Теория Найта была первой в рамках неоклассического направления, которая вводила понятия неопределенности, информационного вакуума и нерационального поведения как важных составляющих действий экономических агентов[2, с. 59]. Эта теория интересна еще и тем, что, в отличие от теорий Дж. Б. Кларка, А.

Маршалла и Дж. Хикса, предполагает существование прибыли в стационарном состоянии экономики, т.е. в точке равновесия. Помимо того, Найт сделал два открытия:

- провел разделение между страхуемыми рисками и нестрахуемой неопределенностью;
- связал нестрахуемую неопределенность с быстрыми экономическими переменами.

В определении Найта риск является измеримой неопределенностью. Ученый отмечает также, что существует два вида дохода: доход по контракту, или рента; а также остаточный доход, или прибыль. При наличии неопределенности невозможно установить, какая часть дохода относится к тому или иному виду. Одним из главных источников неопределенности автор считает совершенствование производственных процессов, методов организации и т.д., отмечая при этом, что степень предсказуемости возрастает в том случае, если новые знания возникают в результате целенаправленных размышлений, исследований и экспериментов. Среди механизмов способствующих уменьшению неопределенности (трансформации в измеримый риск) американский экономист выделяет: страхование; сбор информации о деловой конъюнктуре; приобретение подробных инструкций, предназначенных для непосредственного руководства целенаправленным поведением (продажа подобного рода инструкций осуществляется юристами, проповедниками, преподавателями, всевозможными экспертами и консультантами); распределение неопределенности между различными альтернативами.

Еще одним из наиболее распространенных мнений среди экономистов является то, что неопределенность возникает при осуществлении предпринимательской деятельности. Так, например, по мнению А.С. Шапкина, «неопределенность – это неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в т.ч. связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации решения неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется риском». А В.Е. Ланкин характеризует понятие экономической неопределенность как: «...одно из возможных условий экономической безопасности. Критерием экономической безопасности является степень зависимости национальной экономики от внешнего мира. Чрезмерная открытость экономики внешнему миру порождает зависимость экономики от экспортно-

импортных операций, внешних источников финансирования. Усиливается уязвимость национальной экономики. Опасности подвергаются динамика валового внутреннего продукта, состояние отдельных отраслей («продовольственная безопасность», «технологическая» и др.), уровень занятости, состояние национальной валюты, размер валютно-финансовых резервов и т.д., что подрывает динамичность и эффективность предпринимательской деятельности. В связи с этим методология решений риск – менеджеров, снижающих исходную неопределенность проблемной ситуации, т.е. минимизирующих риски, основывается на принятии соответствующих решений, которую, как указывает Ю.Н. Тронин, «...образуют цель, результат, способы достижения результата, критерии оценки и правила выбора». Примем в качестве цели снижение степени неопределенности, или:

- минимизацию рисков, в условиях которой функционирует предприятие;

- результата – максимальное удовлетворение интересов предприятия при достижении цели;

- способов достижения результата – разработка и реализация мероприятий, образующих систему минимизации рисков, использование его возможных инструментов и методов;

- основных критериев оценки и выбора – доступность и затратность методов минимизации рисков.

Риски представляет собой оборотную сторону современности. Они неизбежны в условиях постоянных политических, социальных, экономических, технологических перемен, вызывающих не только трудно прогнозируемые, но и совершенно непредвиденные последствия. Риски выступают следствием неопределенности.

Риск и неопределенность в принятии экономических решений обусловлены недостаточным количеством и/или качеством информации, необходимой экономическим агентам для исчерпывающей оценки ситуаций и осознанного принятия решений. В 2001 г. Шведская академия наук присудила Нобелевскую премию Джорджу Акерлофу, Майклу Спенсу и Джозефу Стиглицу за исследования процессов принятия решений рационально мыслящими людьми на основании неполной или асимметричной информации.

Структура доступной информации определяет различные подходы к анализу риска и неопределенности. Например, первый уровень неполной информированности агента предполагает наличие некоторого вероятностного пространства, в котором определены и известны вероятностные распределения параметров (например, играя в «орел-

решка», с вероятностью в 50% можно предсказать тот или иной результат) [10, с. 156].

Близким является уровень неопределенности, при котором вероятностные распределения параметров неизвестны, но в распоряжении субъекта имеется достаточное количество накопленной информации о реализации параметров, на базе которой можно построить статистически достоверные оценки вероятного распределения (в страховом бизнесе, тотализаторе).

Однако существует уровень фундаментальной (онтологической) неопределенности, источник которой заключен не в человеке, а в самой сути окружающего мира.

В экономической теории разграничение понятий «неопределенность» и «риск» ввел Найт в работе «Риск, неопределенность и прибыль». В его понимании риск характеризует ситуации, в которых вероятность известна или может быть определена в ходе оценки ранее полученных данных и вычислена в соответствии с законами теории вероятностей. Риск подразумевает возможность выбора и ответственность за принимаемые решения. В ситуации же неопределенности невозможно ни узнать вероятность, ни логически вывести ее, ни вычислить, ни объективно оценить.

Существует множество классификации рисков. Например, различают микро- и макрориски. Микрориск подразумевает совокупность изменений, затрагивающих интересы не всех, а лишь одного или нескольких субъектов экономической деятельности. Макрориск связан с событиями, влияющими на деятельность всех хозяйствующих субъектов. Отдельно выделяют общие риски, с которыми сталкивается практически каждая фирма, независимо от вида деятельности: имущественный риск (риск потери имущества в результате пожара, стихийного бедствия, ограбления, военных действий и т.д.); риск недобросовестного партнерства [12, с. 322].

Различают риски предприятия и риски инвестора.

Риск предприятия обычно включает в себя производственные, финансовые и коммерческие риски. Источниками производственного риска являются изменчивость цен на ресурсы, низкая дисциплина поставок, производственный брак, выход из строя оборудования и т.п. Финансовые риски связаны с плавающей процентной ставкой, которую кредитные институты могут менять без согласования с заемщиком, с уплатой штрафов, повышенных налогов, с банкротством клиентов, с изменением валютного курса и т.п. Коммерческие риски связаны с колебаниями спроса на продукцию фирмы, с изменением закупочной

цены товаров, с потерями, возникающими при хранении товара и его транспортировке, и т.д.

Риск инвестора сложнее риска предприятия. Инвестор не только разделяет риски предприятия – объекта инвестирования, но сталкивается с дополнительными рисками: политическими (риск национализации, гражданских беспорядков), риском изменения макроэкономической ситуации (так, инфляция приводит к непредсказуемому изменению рентабельности инвестиций) и др. Для калькуляции рисков применяются статистические методы, методы из теории игр и теории принятия решений, сложный математический аппарат.

По сфере возникновения различают следующие риски:

- технические: риск неисправности технических устройств, нарушения технологии;
- транспортные риски, связанные как с грузом, так и со средством транспорта, с водителем, с ущербом третьих лиц;
- маркетинговые, вызванные ошибками в прогнозировании рынка, оценке конкурентов, ценовой политике;
- социальные, вызванные, например, забастовками, движением «зеленых», антиглобалистов и т.п.;
- экономические, вызванные изменением правил, регулирующих бизнес, налоговой политики, уровня деловой активности;
- риски стихийных бедствий (ураганы, землетрясения, наводнения);
- персональные риски (болезнь, несчастный случай, смерть) и т.д.

С точки зрения возможного результата, риски подразделяются на чистые, дающие только отрицательный результат, и спекулятивные, которые могут дать и отрицательный, и положительный результат. К спекулятивным рискам относятся маркетинговые, инфляционные, валютные риски. Чистые риски, как правило, страхуются, а спекулятивные чаще всего не страхуются.

Вообще, страхование является одним из способов смягчения проблемы управления активами в условиях риска и неопределенности, которое называется риск-менеджмент. Распространенным методом риск-менеджмента является диверсификация активов (реальных, финансовых). Но, во-первых, с помощью этого метода можно сгладить только конъюнктурные риски. А во-вторых, диверсификация, например производства, требует значительных средств. Значительно дешевле для бизнеса обходится страхование, основанное на принципе «с миру по нитке, нищему – рубашка». Именно страхование является приоритетным методом риск-менеджмента [13, с. 45].

Страхуются технические риски, некоторые производственные, все транспортные риски, риски, связанные с негативным отклонением от норм поведения (кража, мошенничество, халатность, неосторожность), риски стихийных бедствий, риски ответственности перед третьими лицами и др.

Если говорить точнее, то страхуется не риск сам по себе, а убытки, являющиеся следствием наступления риска (страхового случая). Убыток может быть прямой (потеря застрахованного имущества) или косвенный (например, недополученный доход из-за временной остановки производства). С экономической точки зрения, страхование – защита от возможного ущерба путем разового взноса или периодических взносов специальному учреждению (страховщику), которое выплачивает денежное возмещение в случае такого ущерба.

Лицо, оплачивающее взносы в страховой фонд, называется страхователем. Важно, чтобы у страхователя была материальная заинтересованность в благоприятном исходе страхуемого мероприятия. В качестве защиты от злоупотребления правилами страхования со стороны страхуемого субъекта, в страховом бизнесе используется такой инструмент, как франшиза (от фр. franchise – льгота, вольность). Франшиза – это сумма или доля ответственности страхователя, т.е. предусмотренное условиями договора страхования освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенный размер. Франшиза применяется в имущественном страховании, в страховании ответственности как одно из условий страхования и является стандартной страховой оговоркой. К тому же, франшиза удешевляет страхование [2, с. 226].

Кроме обычного страхования, может иметь место взаимное страхование. При взаимном страховании несколько страхователей сами образуют страховой фонд и управляют им. Такое страхование часто строится на профессиональной солидарности (например, морское и речное взаимное страхование) и позволяет минимизировать страховые взносы за счет уменьшения накладных расходов и исключения такой категории, как прибыль страховщика.

С помощью страхования можно нейтрализовать многие риски, однако есть риски нестрахуемые в принципе. Например, не подлежат страхованию риски, связанные с недобросовестным партнерством (задержка платежей, неоплата товара и т.п.). Часть таких рисков можно нейтрализовать с помощью других финансовых инструментов – предоплата, аккредитив.

Для нейтрализации рисков, связанных с колебаниями валютного курса, используют такой метод риск-менеджмента, как хеджирование

(hedging). Тот факт, что валютные курсы подвержены колебаниям (иногда резким и значительным), вызывает у людей неодинаковую реакцию. Одни не желают зависеть от того, какой валютный курс будет в будущем, стремятся избежать валютного риска, другие – не прочь «поиграть» на валютных курсах. Участники валютного рынка делятся на хеджеров (hedger) и спекулянтов.

Хеджирование валютных рисков представляет собой действия, направленные на то, чтобы не допустить ни чистых активов, ни чистых пассивов в данной валюте. Хеджирование является нормальным действием тех субъектов, для кого международные финансовые сделки имеют второстепенное значение. Они часто стремятся избавиться от нетто-обязательств в иностранной валюте и, тем самым, избежать неприятностей, вытекающих из быстро меняющихся условий международного валютного рынка. Обратной стороной страхования является спекуляция, т.е. «взятие на себя» валютных обязательств, будущая стоимость которых не определена. Большая часть этих обязательств строится на сознательном расчете, хотя и приблизительном, на ожиданиях будущих цен отечественной и иностранной валюты (с учетом процентных ставок по депозитам в отечественной и иностранной валюте) [6, с. 35].

Например, через три месяца российской фирме необходимо заплатить своему партнеру 100 тыс. долл. Фирма может не ждать этого срока для закупки 100 тыс. долл. по неизвестному курсу, а подстраховаться и купить доллары сегодня, по известному курсу, чтобы уплатить эту сумму позже. Купленные доллары можно положить на трехмесячный банковский долларовый депозит под проценты. Предположим, сегодня валютный курс таков, что 1 долл. = 25 руб. Следовательно, сегодня нужно обменять 2,5 млн. руб. Но можно рискнуть и положить сегодня 2,5 млн. руб. на трехмесячный рублевый депозит под проценты, с тем, чтобы через 3 месяца уже большую сумму в рублях обменять на доллары. Если за эти 3 месяца произойдет укрепление рубля, то фирма выиграет. Но, что, если укрепится доллар, а рубль ослабнет?

Вообще прибыльность спекулятивных операций с иностранной валютой зависит от того, на сколько процентов стоимость валюты возрастет (упадет) сверх разницы в процентных ставках по депозитам в отечественной и иностранной валюте.

Различают срочные валютные курсы и курсы спот, а также срочный валютный рынок и спотовый валютный рынок. Рынок спот – это рынок немедленной поставки валюты (в течение двух рабочих дней). Но нередко участники рынка находят более удобным для себя заклю-

чать контракты на обмен валюты на определенную дату в будущем (срочные контракты). Курсы валют, оговоренные в настоящее время для обмена этих валют позднее, называются срочными валютными курсами (forward). Каждый срочный валютный курс относится к контрактам покупки или продажи, которые заключаются сейчас, но обмен валюты произойдет на оговоренную дату в будущем. Нельзя путать срочный курс с будущим курсом спот. Курс спот (spot) – это тот курс, который будет реально доминировать на валютном рынке в оговоренный день. А срочный валютный курс может быть выше, ниже, равным цене спот [4, с. 89].

И хеджирование, и спекуляции могут быть выполнены в сделках на срок так же, как и в сделках спот. При этом, срочный рынок предоставляет дополнительные возможности спекулянтам: если спекулянт думает, что он хорошо представляет, что случится с валютным курсом спот в будущем, то он может действовать, даже не имея под рукой денег. Рассмотрим в качестве примера рассуждения на эту тему, которые приводит П. Линдерт.

Предположим, вы убеждены в том, что фунт стерлингов, равный в марте 1,17 долл., упадет в июне до 0,70 долл., (например, вы предугадали политический или экономический кризис в Великобритании, который не смогли спрогнозировать другие субъекты). Вы можете получить «крупный куш», используя срочный рынок. Соединитесь с валютным дилером и заключите соглашение на продажу 10 млн. ф. ст. на 90 дней по срочному курсу 1,16 долл. Если дилер поверит в ваши возможности выполнить срочные обязательства в июне, вам даже не потребуется иметь деньги в марте. Необходимо просто подписать срочный контракт. Как вы достанете 10 млн. ф.ст. в июне? За пару дней до истечения контракта в июне покажите какому-нибудь банку, что вы имеете срочный контракт, согласно которому дилер должен выплатить вам 11,6 млн. долл., за ваши 10 млн. ф. ст. через 2 дня. Так как курс фунта стерлингов упал до 0,70 долл., на рынке спот, банкир с удовольствием примет ваш контракт в качестве обеспечения ссуды, которую он предоставит вам на 7 млн. долл. Заплатив банку небольшой процент, вы используете 7 млн. долл. для покупки 10 млн. ф. ст., которые вы обменяете на 11,6 млн. долл., гарантированных вам согласно контракту. Ваш доход от хорошего предвидения будущего составит 4,6 млн. долл. Но ваша спекулятивная операция может закончиться и по-другому. Предположим, вы оказались неправы, и между мартом и июнем положение в Великобритании улучшилось, курс спот фунта стерлингов поднялся до 1,7 долл. Теперь вам необходимо иметь 17 млн.

долл., чтобы получить 10 млн. ф. ст., которые вы согласились продать за 11,6 млн. долл. В этом случае вы понесете большие убытки. Как показывает пример, спекулянты срочного рынка делают свои прибыли (или терпят убытки) на разнице между срочным курсом и курсом спот на более поздний период [7, с. 245].

Таким образом, с одной стороны, риски генерируют опасность, а с другой – создают дополнительные возможности для ведения бизнеса. Поэтому сегодня эксперты занимаются исследованием проблем не столько минимизации рисков, сколько их оптимизации.

Рассмотрим рыночный механизм устранения рисков. Как писал Дж.М. Кейнс, «под “неопределенным” знанием я не имею в виду просто разграничение между тем, что известно наверняка, и тем, что лишь вероятно. В этом смысле игра в рулетку или выигрыш в лотерею не является примером неопределенности; ожидаемая продолжительность жизни также является лишь в незначительной степени неопределенной. Я употребляю этот термин в том смысле, в каком неопределенными являются... цена на медь или ставка процента через двадцать лет..., или положение владельца частного богатства в социальной системе 1970 г. Не существует научной основы для вычисления какой-либо вероятности этих событий. Мы этого просто не знаем».

Проблема онтологической неопределенности будущего заключается в принципиальном отсутствии знания о том, что еще не произошло. Эта проблема обнаруживается в многочисленных ситуациях, когда невозможно дать никакой точной количественной оценки и, тем не менее, необходимо принимать решения, которые носят необратимый характер. Неопределенность, необходимость принимать решения и их необратимость выступают как триединая проблема, с которой сталкиваются хозяйствующие субъекты.

Каким образом экономические агенты пытаются снизить онтологическую неопределенность?

Вообще, неопределенность представляет собой характеристику сложной экономической системы. Эта сложность связана, во-первых, с применением в производстве активов длительного пользования, вследствие чего хозяйственная деятельность людей оказывается растянутой во времени, а будущее – связанным с настоящим. И, во-вторых, с высокой степенью специализации и разделения труда в хозяйственных процессах, в силу чего экономические агенты оказываются тесно взаимосвязанными друг с другом [12, с. 551].

Любая сложная экономическая система нуждается в координации и согласовании хозяйственных усилий составляющих ее субъек-

тов. Различные экономические системы используют для этого разные институты, эволюция которых связана, в т.ч., и с потребностью хозяйствующих субъектов снизить неопределенность и риски. Эффективность институтов связывается с их способностью рутинизировать и контролировать риски принятия решений в различных социально-исторических контекстах. Но, как показывает практика, в одних системах институциональная эволюция эффективно справляется с этой задачей, а в других приводит к системному разрушению национального хозяйства.

Экономическая система рыночного типа – это контрактная экономическая система. Она реагирует на отсутствие информации, которую рынок не в состоянии обеспечить, созданием специальных институтов: контрактов о заработной плате, контрактов на ссуды, соглашений о поставках, торговых соглашений, т.е. форвардных контрактов, которые гарантируют будущие материальные и денежные потоки и задают будущие цены и издержки. Тем самым форвардные контракты превращают будущую неопределенность в относительную определенность. Однако неопределенность при этом полностью не устраняется.

Важнейший институт, без которого невозможно существование сложной экономической системы, – государство, одной из экономических задач которого является обеспечение принуждения экономических субъектов к выполнению своих контрактных обязательств. Неспособность или нежелание государства выполнять эту задачу подрывает доверие к контрактам, что резко повышает степень неопределенности будущего. Рост неопределенности и неуверенности приводит к изменению в предпочтениях хозяйствующих субъектов: непроизводственные и высоколиквидные активы предпочитают производственным и неликвидным. Ведь как заметил еще Кейнс, «обладание реальными деньгами снижает уровень нашего беспокойства» [13, с. 228].

В такой экономике развивается инвестиционная близорукость, горизонты планирования экономических агентов сужаются, инвестиции с длительным сроком окупаемости отвергаются, распространение получает ориентация на быструю окупаемость проектов. В свою очередь, сокращение инвестиций в производственные активы длительного пользования обуславливает снижение занятости и падение уровня производства, порождая рецессию в экономической системе. «Когда большинство хозяйствующих субъектов исключают из своих горизонтов планирования будущие периоды времени, нельзя рассчитывать на значительные инвестиции в основной капитал и технический прогресс, а значит, и на высокие темпы экономического роста... экономическая

система с заниженной оценкой будущего времени обречена на застой» [7, с. 125].

С другой стороны, чем эффективнее государство защищает контракты, тем больше экономические субъекты доверяют им, тем большее количество контрактов они готовы заключать и тем более долгосрочный характер эти контракты носят. Экономическая система, в которой преобладают надежные и долгосрочные контракты, характеризуется относительно низкой степенью неопределенности будущего и более низкими транзакционными издержками.

Важную роль играют и намерения хозяйствующих субъектов следовать своим контрактным обязательствам. Эти намерения зависят от степени личной ответственности субъектов и от их склонности к оппортунизму. Чем меньше склонность к оппортунизму и выше степень личной ответственности агентов, тем надежнее функционирует контрактная экономическая система.

В последние 20 лет наблюдается бум социальных сетей. Достаточно условно сети делятся на некоммерческие и деловые, связанные с бизнесом. По мнению исследователей, преобладающей формой самоорганизации российского бизнеса являются именно деловые сети (networking), и конкуренция на российском рынке сегодня идет не между отдельными производителями, а между сетями. Деловая сеть – это совокупность устойчивых, относительно замкнутых связей между хозяйственными агентами. В деловые сети вступают участники рынка, объединенные экономическими целями и бизнес-отношениями. Деловые отношения, опосредованные через общих знакомых в деловых сетях, повышают степень доверия между участниками и расширяют возможности сотрудничества. Рекомендации членов сети помогают вступать в контакт с конкретными ее представителями и получать доступ к ресурсам. Включение в сеть дает ощутимые преимущества – отказ от предоплаты, межфирменный кредит под льготный процент, ценовые льготы и т.д. В России деловая сеть включает также представителей органов государственной власти и структур, обеспечивающих силовое сопровождение бизнеса (МВД, ФСБ).

Деловые сети характеризуются рядом параметров.

1. Плотность сети – число членов сети и связей между ними. Чем больше членов данной сети взаимосвязаны друг с другом, тем больше ее плотность, а чем больше сетевых связей, тем больше ее социальный капитал.

2. Сила связей членов сети – длительность и эмоциональность отношений, количество взаимных услуг. Сильные связи обычно кон-

центрируются внутри отдельных достаточно замкнутых групп, образовавшихся по специфическим признакам.

3. Теснота связей – интенсивность взаимодействия или число сделок с одними и теми же партнерами за определенное время. Этот параметр отражает степень взаимного доверия.

4. Гомогенность сети – степень однородности ее членов по различным видам их общности. Разнородность сети расширяет ассортимент ее ресурсов.

5. Степень централизации сети – степень объединения связей членов сети вокруг одного или нескольких центров [8, с. 25].

Деловые сети позволяют искать, получать и распространять бизнес-информацию (прежде всего конфиденциальную), формировать деловую репутацию, рейтинговать (ранжировать) предприятия, устанавливать доверительные отношения, оказывать помощь на формальных и неформальных началах и тем самым снижать издержки взаимодействия с незнакомыми партнерами и уменьшать степень неопределенности деловой среды. В целом, деловые сети способствуют трансформации социального капитала в экономический капитал.

Важнейшим элементом экономического капитала современной фирмы является ее торговая марка или знак (бренд). Что продают своим потенциальным потребителям McDonalds, Dyson, Michelin? Не только гамбургеры, чизбургеры, пылесосы и шины для автомобилей. Они продают предсказуемость. Именно эта идея лежит в основе концепции брендинга (создания торговой марки). Фирмы тратят огромные деньги на работу по обеспечению узнаваемости и идентичности своей продукции. Брендинг помогает потребителям более-менее успешно решать каждодневную проблему: как выбрать продукты, качество и безопасность которых можно определить лишь после их покупки и использования (а иногда лишь через несколько лет)? Брендинг обеспечивает элемент доверия, которое необходимо для функционирования сложной экономической системы. Надписи типа «Мы в бизнесе с 1964 года» делают то же самое, поскольку несут в себе послыл: «Если бы мы обманывали покупателей или продавали некачественный продукт, нас бы здесь уже не было» [5, с. 325].

Способом снижения неопределенности, с которой сталкиваются хозяйствующие субъекты в рыночной экономике, может быть контроль над экономическими переменными (ценами, издержками и т.п.), влияющими на финансовые поступления и платежи субъектов. В таком ракурсе снижение степени неопределенности может осуществляться через вертикальную и горизонтальную интеграцию, через конгломе-

ратные слияния. Способом снижения неопределенности является и внутрифирменное планирование. Не случайно в условиях высшего капитализма преобладает вертикально интегрированная форма обобществления экономики с централизованным управлением собственностью. Основным звеном современной экономики выступает не обособленное предприятие, а корпорация, доходящая до размеров транснациональной.

Корпорация – это форма вертикальной интеграции технологически связанных предприятий всех подразделений расширенного воспроизводства с целью выпуска готовой продукции конечного спроса. Чтобы все подразделения корпорации выдерживали согласованный ритм, они должны работать по единому, общекорпоративному плану. При этом план корпорации не может быть полностью изолированным от планов других компаний, смежных с ней. У любой корпорации есть не только внутреннее, но и внешнее взаимодействие: с хозяйством государственного сектора (через научные центры, энергетику, магистральный транспорт, инфраструктуру), с технологически смежными корпорациями (в составе альянсов, партнерств), с множеством мелких и средних предприятий, которые стремятся получить контракт корпорации. В результате, совокупность текущих и среднесрочных планов корпораций прямо или косвенно охватывает отношения всего общественного воспроизводства. Таким образом, «экономике корпораций» свойственна планово-корпоративная система организации, координации, регулирования процесса общественного воспроизводства [3, с. 65].

У такой системы много фундаментальных, системных преимуществ, среди которых – экономическое планирование конечных результатов, обеспечение взаимодействия экономического базиса и политической надстройки. Именно планово-корпоративная система позволяет развитым государствам находить способ интеграции интересов государства и частного бизнеса и добиваться на базе их взаимодействия повышения конкурентоспособности, как отраслевой, так и общесистемной. Корпорации совместно с государством разрабатывают общенациональные планы в виде целевых программ с гарантированным научно-техническим, ресурсным, финансовым обеспечением по приоритетным направлениям промышленного, технологического развития. Складывается государственно-корпоративный капитализм. Экономическая система, способная поддерживать данный вариант функционирования рыночного хозяйства, становится наиболее конкурентоспособной.

В административно-командной системе с неопределенностью борются при помощи института государственной собственности на основные производственные активы и института централизованного директивного планирования. С помощью плановых директив и нормативов, фиксированных цен и гарантированной занятости в такой системе устраняется неопределенность, связанная с будущими денежными доходами экономических субъектов.

Но, как отмечают исследователи, неопределенность денежных потоков, с которой сталкиваются производители в рыночной экономике, в плановой экономике заменяется неопределенностью товарных потоков. «Производителям точно не известно, смогут ли они “достать” нужные им ресурсы, а потребители не знают, смогут ли они “достать” нужные им товары и услуги». Таким образом, в централизованной экономической системе неопределенность не ликвидируется, а лишь видоизменяется: меняются формы проявления неопределенности.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что неопределенность является необходимым и достаточным условием риска. Ввиду возможных нежелательных результатов или ситуаций деятельности предприятия необходимо отличать риски от неопределенностей, т.к. риск представляет вероятностно ожидаемую опасность. Ситуация неопределенности характеризуется тем, что вероятность наступления результатов решений или событий в принципе не устанавливается. Следует отметить, что разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных. В отмеченном смысле эти термины употребляются в математической теории исследования операций, где различают задачи принятия решений при риске и соответственно в условиях неопределенности. Если существует возможность качественно и количественно определить степень вероятности того или иного варианта, то это и будет ситуация риска.

Неопределенность – это сущностная характеристика, а риск – форма проявления неопределенности. Не всякая неопределенность выражается в форме риска. Полная неопределенность не является риском. Только частичная неопределенность является риском. Только после идентификации неопределенностей возможной опасности, реально осознаваемой, вероятностно оцениваемой, для минимизации последствий которой имеются ресурсы и возможности, появляется риск как экономическая категория.

В итоге неопределенность как сложная экономическая категория, связанная с осуществлением хозяйственной деятельности, проявляется в форме риска. Это означает, что неопределенность и риск в предпринимательской деятельности, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным являются источником развития предпринимательской деятельности. В условиях неопределенности выживают те предприятия, которые являются более гибкими и мобильными в изменяющейся ситуации. С одной стороны, риск имеет опасность для предпринимательской деятельности, но с другой – как и конкуренция, несет очистительную функцию, т.е. помогает рынку очиститься от немобильных организаций, способствует, при правильном подходе к риску развитию экономики.

Литература

1. Микроэкономика: Учеб. пос. / Котова Г.А., Никитина Н.И., Раквиашвили А.А. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2015. – 139 с.
2. Микроэкономика: Учебник / Под ред. Г.П. Журавлевой, Л.Г. Черднеченко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 415 с.
3. Микроэкономика. Промежуточный уровень: Учебно-мет. пос. / Ю.Н.Черемных, В.А.Чахоян, А.Ю.Челноков и др. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 176 с.
4. Слагода В.Г. Основы экономической теории: Учебник. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 272 с.
5. Баликоев В.З. Общая экономическая теория: Учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 528 с.
6. Общая экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. А.Ю. Воронина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 518 с.
7. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: Учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 411 с.
8. Синюрин А. Малые предприятия России: статистический обзор // Бизнес-журнал. Электронный журнал. Вып. от 24.05.2016.
9. Экономическая теория: Учебник / Бардовский В.П., Рудакова О.В., Самородова Е.М. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 400 с.
10. Экономическая теория. Микроэкономика: Учебник / Г.П. Журавлева, Н.А. Поздняков, Ю.А. Поздняков. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 440 с.
11. Руднева А.О. Экономическая теория: Учеб. пос. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 255 с.
12. Экономическая теория: Учебник / Под общ. ред. проф. А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 747 с.
13. Экономикс: краткий курс / С.Л. Брю, К.Р. Макконнелл. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 462 с.
14. Экономическая теория. Вводный курс. Микроэкономика: Учебник / Под ред. И.Е. Рудаковой – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 576 с.
15. Борисов Е.Ф. Экономика: Учеб. пос. – М.: НИЦ ИНФРА-М: Контракт, 2015. – 256 с.

Глава 2. Риски коммерческой деятельности отечественных товаропроизводителей: теория, анализ, подходы к решению проблем

2.1. Теоретические основы исследования рисков

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рискованной. Это означает, что действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Ввиду того, что коммерческая деятельность является элементом предпринимательства на товарном рынке и отличается от нее лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или, всё перечисленное можно отнести и к коммерции.

Многие решения в коммерческой деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать и точно рассчитать. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано с множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Игнорирование или недооценка коммерческого риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, обрекает экономическую систему на застой. Значительный рост убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что без учета фактора риска в коммерческой деятельности не обойтись, без этого сложным является получение адекватных реальным условиям результатов деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно. Изложенное выше подчеркивает актуальность и значимость процесса выявления и исследования рисков в коммерческой деятельности хозяйствующего субъекта.

Коммерческий риск – это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Для успешного существования в условиях рыночной экономики

субъектам предпринимательской деятельности, а особенно торгово-посредническим предпринимательским структурам необходимо правильно оценивать степень риска и уметь управлять рисками, чтобы добиться более эффективных результатов на рынке.

Вопрос оценки предпринимательских рисков рассматривался в трудах Абчук В.А. [3], Балдина К.В. [6], Кругловой Н.Ю. [16], Барикаева Е.Н. [7], Саркисовой Е.А. [21], Савицкой Г.В. [20] и других ученых. Анализ работ по теме исследования позволил сделать вывод, что большинство имеющихся научных разработок, посвященных изучению проблем функционирования предприятий в условиях риска, носят общий характер и не учитывают особенности деятельности компаний в сфере коммерции. При этом остается целый ряд нерешенных вопросов, связанных с разработкой подходов к выявлению рисков и их минимизации, что определило выбор цели и задач исследования.

Существует множество подходов к определению понятия «риск». Мы систематизировали их и представили на рисунке 1.

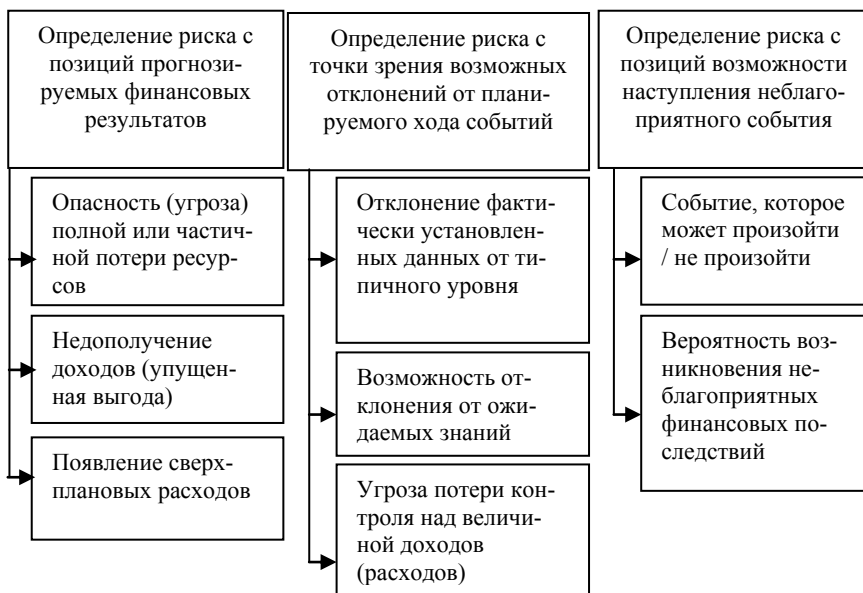


Рис. 1. Подходы к определению понятия «риск»

Как видно из рисунка 1, риск можно рассматривать с трех основных позиций: прогнозируемых финансовых результатов, возможных отклонений от планируемого хода событий и с позиции возможно-

сти наступления неблагоприятных событий. Не существует коммерческой деятельности, которая гарантировала бы получение прибыли без риска. Всякая производственно-коммерческая деятельность, или финансовая сделка, является рискованной, поскольку ее эффективность лишь частично просчитана.

Наиболее распространена в отечественной и зарубежной литературе классификация предпринимательских рисков, представленная на рисунке 2.

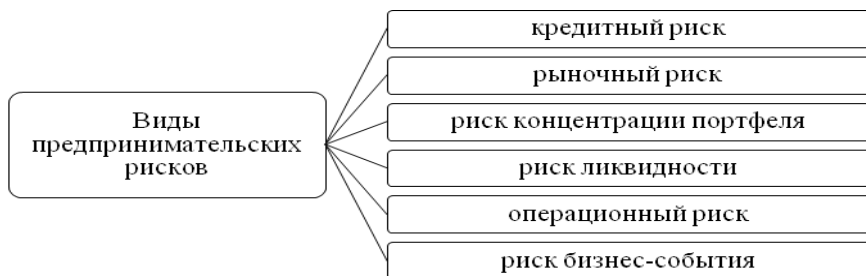


Рис. 2. Виды предпринимательских рисков

Мы сформировали собственную классификацию коммерческих рисков предприятия (рисунок 3).

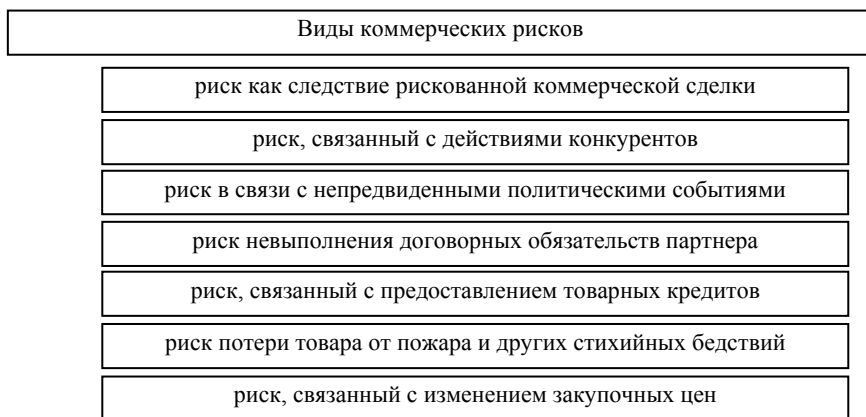


Рис. 3. Разновидность коммерческих рисков

На основе проведенного анализа литературы по вопросам развития коммерческой деятельности раскроем причины возникновения коммерческого риска на предприятии (рисунок 4).



Рис. 4. Причины возникновения коммерческих рисков

Выявление рисков – это процесс идентификации рисков, которым подвержена деятельность конкретной компании. Выявление рисков сопровождается детальным анализом всех бизнес-процессов предприятия и их элементов (факторов риска) и его бизнес-окружения. Результатом выявления рисков является список рисков, условий их возникновения и описание последствий, к которым могут привести эти риски. При этом используются различные методы (рисунки 5).

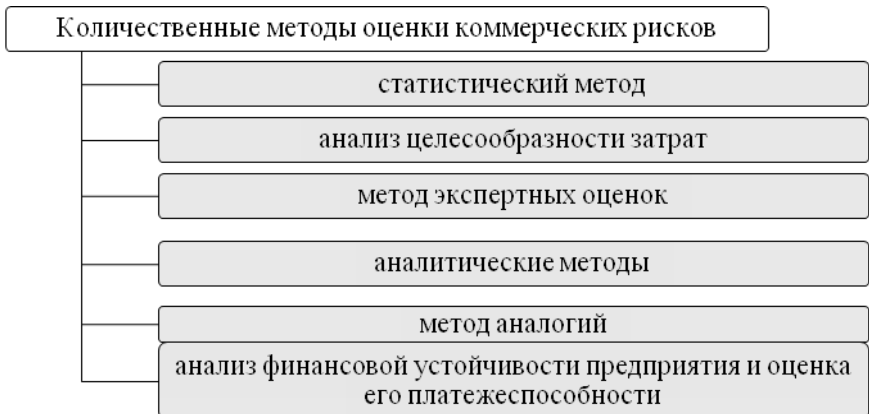


Рис. 5. Методы оценки коммерческих рисков

Одним из таких методов является метод проведения структурно-функционального анализа деятельности предприятия или его отдельного подразделения. Этот анализ проводится на основе предварительно составленной карты бизнес-процессов предприятия. В процессе такого

анализа выделяются функциональные цепочки по всем подразделениям предприятия и связываются в единую структуру, так чтобы были очевидными все причинно-следственные связи и факторы, и выделялись области неопределенности, создающие риски.

2.2. Оценка факторов коммерческого риска предприятий пищевой промышленности

Проблема управления рисками стара как мир. Риск окружает нас во времени и пространстве, является сложной неразрешимой и неизбежной частью нашей жизни. Особенно эта проблема актуальна сегодня, когда отечественные предприятия вне зависимости от формы организации и собственности в процессе своей хозяйственной деятельности подвержены рискам, присущим странам с рыночной экономикой.

Трансформация экономики страны выдвигает новые требования к поведению предприятий на рынке. Одной из важных особенностей хозяйственной деятельности предприятий кондитерской отрасли сейчас является то, что в отрасли ощущается постоянное усиление конкуренции. Вследствие того, что рынок кондитерских изделий находится в постоянном развитии, предприятия должны динамично решать вопросы, связанные с оценкой стратегии своего поведения не только в перспективе, но и сегодня, а также определять степень своей устойчивости на этом рынке.

Пищевая промышленность является одной из важнейших составляющих экономики любого государства. Актуальность развития этой отрасли промышленности в России связана с тем, что она является важнейшим звеном продовольственного комплекса государства, играющего ведущую роль в решении вопроса обеспечения населения продуктами питания в ассортименте и объемах, достаточных для формирования правильного и сбалансированного рациона.

На сегодняшний день, рынок хлеба и хлебобулочных и кондитерских изделий – один из самых крупных в российской пищевой отрасли. Хлеб и его родственные продукты традиционно является продуктом, без которого свой ежедневный рацион не представляют большинство жителей нашей страны, а сдобная выпечка, пряники и т.п. популярны как у взрослых, так и у детей. Производители вынуждены удовлетворять постоянно возрастающие запросы своих клиентов.

Объем производства кондитерских изделий в целом по России к 2020 г. составит 3175 тыс. т. Динамика объема производства кондитерских изделий в России представлена в таблице 1.

Таблица 1

Производство кондитерских пищевых продуктов в России

В тыс. тонн

Товарная группа	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп роста (%)
Изделия мучные кондитерские, торты и пирожные недлительного хранения	335	341	337	365	350	104,5
Печенье и пряники имбирные и аналогичные изделия; печенье сладкое; вафли	1133	1186	1214	1304	1389	122,6
Какао, шоколад и изделия кондитерские сахаристые	1569	1581	1738	1781	1750	111,5

Общество с ограниченной ответственностью «Кондитерская фабрика» основано в 2015 г. путем преобразования закрытого акционерного общества «Кондитерская фабрика», основанного еще в 2002 г. Предприятие расположено и зарегистрировано по адресу: г. Орел, пер. Керамический, д. 5. Фабрика оснащена новейшим импортным и отечественным оборудованием и специализируется на выпуске шоколадных конфет типа «Ассорти», пастильных и вафельных изделий. Производственные мощности позволяют выпускать более 8000 т. продукции в год.

Специалисты предприятия постоянно работают над улучшением качества: разрабатываются новые рецептуры, совершенствуется технология, сочетая традиции вкуса с современными мировыми достижениями. К поставщикам сырья, которые обеспечивают ООО «Кондитерская фабрика» высококачественными сырьевыми компонентами, предъявляются высокие требования. Автоматизированная система управления осуществляет жесткий контроль за соблюдением технологических параметров на всех стадиях производства продукции, что является гарантией ее высокого качества.

Прекрасный вкус, привлекательный внешний вид, оптимальное соотношение цены и качества продукции не могут остаться незамеченными потребителями. Продукция предприятия пользуется все возрастающим спросом у потребителей, неоднократно удостоивалась премии программы «100 лучших товаров России».

В соответствии с классификатором отраслей (ОКОНХ) народного хозяйства предприятие относится к отрасли «Кондитерская промышленность». В соответствии с Уставом, основными видами деятельности ООО «Кондитерская фабрика», являются:

1. Производство шоколада и сахаристых кондитерских изделий
2. Производство пищевых продуктов, включая напитки.
3. Производство какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий.

Особое внимание на предприятии уделяется контролю качества сырья. В производстве используется как российское, так и импортное сырье. Технологи предприятия осуществляют многоуровневый контроль его качества в собственной лаборатории. В лаборатории оценивается внешний вид, органолептические свойства и другие характеристики продукта. На заключительной стадии производства полученные образцы готовой продукции подвергаются дополнительному анализу. Стоит также отметить, что выпускаемые конфеты и пастильные изделия не содержат консервантов.

Автоматизированная система управления осуществляет жесткий контроль за соблюдением технологических параметров на всех стадиях производства, что является гарантом одного из важных приоритетов предприятия – качества продукции.

Многие потребители привыкли видеть конфеты «Ассорти», выпускаемые другими предприятиями, в художественной упаковке. ООО «Кондитерская фабрика» выбрала другой путь и вышла на рынок с кондитерскими изделиями в весовом варианте и упаковке эконом-класса. Покупателю предоставлена возможность приобретать конфеты высокого качества по разумной цене и при этом не переплачивать за упаковку.

Высокое качество продукта подтверждается и наградами специализированных выставок и конкурсов. Предприятие регулярно участвует во всех региональных мероприятиях подобного рода, где всегда удостоивается высших оценок.

Высокое качество готовой продукции, оригинальная упаковка, приемлемые цены делают сладости ООО «Кондитерской фабрики» конкурентоспособными на рынке. Опыт продаж показал, что продукция находит своего потребителя на значительной части РФ: от Краснодарского края до Тюмени. Для региональных клиентов фабрики предоставляются удобные условия работы: предварительный заказ интересующей продукции, разработка и внедрение в жизнь удобных для заказчика форм оплаты, формирование партии товара по индивидуальному заказу клиента, что дает возможность выбора. Компания оперативно реагирует

на пожелания дистрибьюторов и потребителей. Продукция ЗАО «Кондитерская фабрика» рассчитана на потребителя со средним достатком.

Максимальная производительность ООО «Кондитерская фабрика» – 8000 т. продукции в год. Все имеющееся у ООО «Кондитерская фабрика» имущество используется не в полной мере. В основном загружено оборудование, связанное с выпуском глазированных конфет, конфет ручной работы и мучных изделий. Причем процент загруженности оборудования, на котором производят конфеты, глазированные шоколадом, превышает предельно допустимые нагрузки. Это может привести к досрочному выходу из строя оборудования и необходимости осуществления капитальных вложений. Целесообразно рассмотреть проект по приобретению нового оборудования для данной производственной линии. Структура продаж ООО «Кондитерская фабрика» представлена в таблице 2. По сравнению с 2014 г., в 2015 г. произошло падение продаж на 30,3 тонны или на 2%, а относительно 2013 г. – на 554, т. или на 31%.

Наибольшее падение продаж наблюдается в г. Москва – на 300 т. (65%) ввиду роста конкуренции. Увеличение продаж не отмечено ни в одном регионе, несмотря на подключения новых дистрибьюторов. Причины падения продаж в регионах следующие:

- отсутствие активной возможности проведения акций по снижению цены ввиду недостаточной для этого рентабельности продукции (14,4% по итогам 2015 г.);
- отсутствие новинок;
- внутрихолдинговая конкуренция.

Таблица 2

Структура продаж ООО «Кондитерская фабрика»

В тоннах

Регион	2013 год	2014 год	2015 год	2015 г. к 2013 г.	
				Абс. откл. (+, -)	Темп роста (%)
1	2	3	4	5	6
г. Москва	868,9	602,8	568,9	-300	65%
Орловская область	53,9	10,2	9,2	-44,7	17%
Липецкая область	112,8	88,3	52,8	-60	47%
Рязанская область	19,3	9,7	7,9	-11,4	41%
Воронежская область	125	106,3	105,6	-19,4	84%
Ивановская область	99	6,9	20	-79	20%
Брянская область	209,1	157,1	199,4	-9,7	95%
Калужская область	115	106,5	102,3	-12,7	89%
Тульская область	210,8	202,3	193,7	-17,1	92%
Итого	1813,8	1290,1	1259,8	-554	69%

В 2015 г. имело место снижение объема продаж по сравнению с 2014 г. на 30,3 т. или на 2,3% в натуральном выражении и составило 1259,8 т. Наглядно изменение структуры реализации кондитерских изделий представлено на рисунке 6.

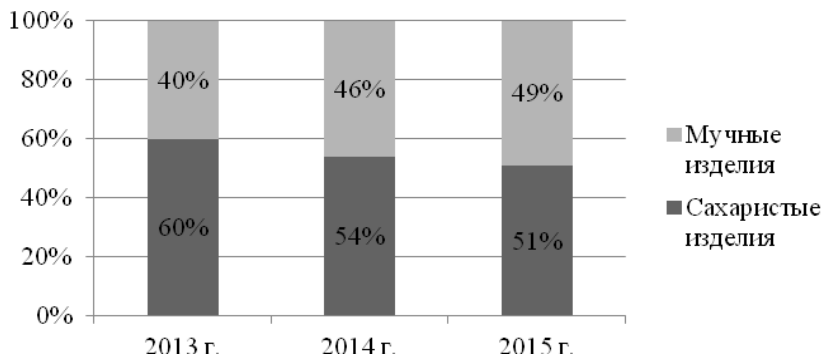


Рис. 6. Структура продаж ЗАО «Кондитерская фабрика» в 2013–2015 гг.

В натуральном выражении объем продаж сократился в отчетном периоде относительно предыдущего с 1290,1 т. до 1259,8 т. А по сравнению с базисным периодом – упал на 30,5% или на 554 т. Реализация в денежном выражении, наоборот, увеличилась в отчетном периоде по сравнению со всеми предыдущими. Из этого следует, что ООО «Кондитерская фабрика» имеет прирост выручки от продаж за счет роста цен на реализуемую продукцию, а не за счет привлечения новых клиентов, расширения ассортимента и рынков сбыта. Средняя цена реализации в расчете на 1 т. продукции увеличилась с 198 тыс. руб. на 1 т. в 2013 г. до 319 тыс. руб. на 1 т. – в 2015 г. или на 60,6% (а 120 тыс. руб. на 1 т.). Такая ситуация не может считаться положительной так как в данных условиях невозможно обеспечить рост цен до бесконечности. Необходимо разрабатывать неценовые факторы воздействия на покупательский спрос и увеличение выручки. Для оценки рисков коммерческой деятельности ООО «Кондитерская фабрика» рассмотрим сильные и слабые стороны деятельности предприятия, а также его возможности и угрозы. Для этого составим матрицу SWOT-анализа (таблица 3).

Данный вид анализа позволяет оценить сильные и слабые стороны предприятия, а также его возможности и угрозы. SWOT-анализ относится к качественным методам оценки риска деятельности коммерческого предприятия.

Матрица SWOT-анализа ООО «Кондитерская фабрика»

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие собственной рецептуры Доступная цена	Узкий ассортимент Ограниченность свободных денежных средств Молодая марка Низкие объемы выпуска Использование заменителей в составе продукции Эпизодическая рекламная кампания Плохая узнаваемость на российском рынке Расположение в центре города: тесные производственные помещения;
Возможности	Угрозы
Недостаточная загруженность производственных мощностей Расширение ассортимента Использование инноваций Вертикальная интеграция	Зависимость от поставок сырья может стать причиной перебоев в производстве Рост цен на сырье влечет за собой непостоянство цен на продукцию, скачки спроса Устаревание существующего оборудования Активный рост конкуренции в используемом фирмой сегменте рынка

На основе разработанной матрицы SWOT-анализа имеем возможность систематизировать выделенные факторы в разрезе внутренних сфер управления коммерческим предприятием и обозначить в каждой их них соответствующие риски (таблица 4).

Таблица 4

Риски, генерируемые внутренним потенциалом
ООО «Кондитерская фабрика»

Сфера управления коммерческим предприятием	Риски, генерируемые сферами управления
Маркетинговая сфера	Риски «переноса» отрицательного имиджа, сложившегося у потребителей в отношении какой-либо продукции, реализуемой предприятием
Управленческая сфера	Риск сбоев в коммуникациях между руководителями и исполнителями проектов.
Производственная сфера	Риск сбоев в коммуникациях между производственными подразделениями предприятия. Недостаточная загруженность производственных мощностей. Физический и моральный износ оборудования
Снабженческо-сбытовая сфера	Риск несвоевременной реализации продукции, затоваривание складов готовой продукции.
Финансово-экономическая сфера	Риск несвоевременности платежей, недостаточности свободных денежных средств. Риски, связанные с реализацией долгосрочных проектов.
Социальная сфера	Риск неудовлетворенности сотрудников условиями работы, непроработанная система морального стимулирования.
Экологическая сфера	Риск возникновения экологических аварий, связанных с производственной деятельностью предприятия

На примере ООО «Кондитерская фабрика» исходя из целей анализа систематизируем основные факторы риска, связанные с деятельностью предприятий пищевой промышленности России:

1. Отраслевые риски:

1) риски, связанные с рынками сырья, закупаемого предприятием;

Для ООО «Кондитерская фабрика» самым существенным является риск, связанный с вероятностью роста закупочных цен на сырьё. Вторым по значимости риском для ЗАО «Кондитерская фабрика» является изменение цен на дополнительное сырьё, упаковочные материалы, энергоресурсы (газ, электроэнергия, топливо).

2) риски кондитерского производства;

Самый существенный внешний риск связан с появлением на рынке необоснованно дешевой продукции крупных и мелких предприятий производителей этой продукции Орловской и соседних областей. А также выпуск на рынок изделий с искусственными заменителями и смесями для производства, низкие оптовые цены на рынке, корпоративные интересы сетевых магазинов.

2. Макроэкономические риски. Макроэкономические риски – это риски, связанные с несовершенством систем налогообложения и государственных гарантий, снижением деловой активности в национальной экономике, нестабильностью ситуации на финансовых и товарных рынках, инфляции, изменении банковских процентов, налоговых ставок.

Макроэкономические риски для ООО «Кондитерская фабрика» обусловлены изменением уровня следующих групп экономических показателей:

- уровень инфляции;
- уровень оплаты труда;
- налогообложение.

Углубленный анализ макроэкономических рисков осуществим на основе PEST- анализа, предполагающего оценку деятельности организации с позиции четырех групп факторов: политических, экономических, социальных и технологических). Анализ макроокружения позволит более полно представить все потенциальные и реальные угрозы благоприятной деятельности ООО «Кондитерская фабрика» (таблица 5).

Помимо «дальнего» окружения, на деятельность любого коммерческого предприятия оказывают влияние и вызывают определенный уровень в деятельности факторы «ближнего» окружения внешней среды (таблица 6).

Анализ факторов дальнего окружения ООО «Кондитерская фабрика»

Группа факторов	Фактор	Проявление	Возможные ответные меры предприятия
Экономические	Угроза высоких темпов инфляции	Обесценивание денежных средств	Преусмотреть в договорах индексацию платежей. Пересмотреть политику предоставления товарного кредита
	Сокращение доходов потребителей	Снижение покупательской способности населения, сокращение объёмов производства	Проведение маркетинговых исследований Поиск новых рынков сбыта
	Высокие налоговые ставки	Отток средств из сферы производства в бюджет. Сокращение платежеспособного спроса	Рост себестоимости продукции. Изыскание путей минимизации издержек
Политические	Принятие нормативных актов, имеющих обратную силу	Необходимость изыскания финансовых ресурсов для покрытия вновь установленных отчислений	Добиться льгот по исчислению налогооблагаемых сумм и по налоговым ставкам
	Ориентация на рыночное регулирование экономики	Ослабление дисциплины, платежей и поставок	Страхование поставок, стимулирование партнеров
	Снижение стабильности в обществе	Увеличение вероятности социальных потрясений	Страхование от политических рисков
Социальные	Рост мобильности населения	Отток работников	Совершенствование системы стимулирования. Автоматизация и механизация труда
	Рост безработицы	Удешевление рабочей силы	Формирование рациональной кадровой политики
Технологические	Снижение уровня образования	Проблемы освоения новых технологий	Поддержание уровня вложений в профессиональную подготовку кадров
	НТП в сфере производства	Появление новых материалов, оборудования, технологий,	Дополнительные вложения в новые технологии, обновление мощностей, разработка новых рецептов
	Появление новой технологии	Моральное старение действующей технологии	Поиск дешёвых источников инвестирования и т.д.

**Риски, генерируемые «ближним» окружением внешней среды
ООО «Кондитерская фабрика»**

Субъекты «ближнего» окружения	Риски, генерируемые субъектами «ближнего» окружения
Потребители	Риски изменений потребительских предпочтений. Риск снижения востребованности реализуемой продукции
Конкуренты	Риск усиления позиций конкурентов Риск недобросовестной конкуренции Риск копирования конкурентами технологий
Поставщики	Риск неисполнения поставщиками обязательств по срокам, по ассортименту, по качеству и объему поставок
Прочие субъекты	Риск несвоевременного или не в полном объеме финансирования проекта внешним инвестором

По оценкам аналитиков, на рынок шоколада в наибольшей степени влияет общая политическая ситуация в Российской Федерации. Чем она стабильнее, тем стабильнее доходы россиян. А чем выше эти доходы, тем выше спрос на ряд товаров, к которым относится и шоколад. Важную роль в конъюнктуре рынка играет налоговая политика Российской Федерации, которая затрагивает торговлю любым товаром. Таможенные условия в Российской Федерации также вносят свои коррективы в формирование рынка. Они касаются любых импортных товаров, а в связи с импортным сырьем, внимание к шоколаду со стороны таможенных служб особенно заметно.

Следует отметить, что по итогам девяти месяцев 2016 г. у ООО «Кондитерская фабрика» заметно ухудшилось финансовое положение. Свободные денежные средства, требуемые для закупки какао-бобов и какао-продуктов, заканчиваются. При этом предприятие почти не формирует запасы, поэтому в ближайшем производственном цикле оно будет вынуждено переходить на заменители какао-продуктов, в частности, на пальмовое масло, и заметно сокращать объемы выпуска.

Производители шоколада, а том числе ООО «Кондитерская фабрика», столкнулись со значительным ростом мировых цен на какао-сырье. В середине ноября 2015 г. стоимость тонны какао-бобов на Лондонской бирже достигала £2320. В 2010 г. стоимость тонны какао-бобов достигала £2503. В октябре 2015 г. в России темпы роста цен на кондитерские изделия выросли в среднем на 24,7% по сравнению с октябрём 2014 г., сообщается в пресс-релизе Центра исследований кондитерского рынка (ЦИКР). Стоимость шоколада за год (с конца 2014 г. по август 2015 г.) выросла на 37%, карамели – на 30%. Меньше всего – на 16–18% – подорожали кексы, рулеты и торты.

Кроме рисков, непосредственно связанных с хозяйственной деятельностью предприятия, возможно негативное влияние форс-мажорных обстоятельств общеэкономического и техногенного характера.

Анализ макроэкономических рисков, влияющих на деятельность исследуемого коммерческого предприятия, продолжим с использованием данных Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (таблица 7).

В процессе анализа деятельности предприятий пищевой промышленности на примере компании, работающей в сфере кондитерской отрасли, – ЗАО «Кондитерская фабрика», – нами было установлено, что риски коммерческой деятельности в настоящее время в наибольшей степени обусловлены недостатком свободных денежных средств. Решить данную проблему представляется целесообразным на основе разработки методики предоставления товарного кредита оптово-розничных предприятиям. Значимую роль в условиях усиления финансовых рисков может играть разработка специализированной программы предоставления оборудования в лизинг, так как действующий в настоящее время производственные мощности в большинстве своем изношены.

Таблица 7

Динамика индекса предпринимательской уверенности предприятий пищевой промышленности РФ

В процентах

Год	Месяц				
	I	IV	VII	X	XII
2011	-4	-1	0	-2	-6
2012	-3	1	2	-1	-5
2013	-2	-1	-1	-5	-8
2014	-6	-3	-3	-6	-10
2015	-9	-5	-6	-8	-11
2016	-7	-4	-3	-6	-8
2017	-3	-1			

Для завершения процедуры оценки рисков на основе качественных критериев сформируем таблицу качественного анализа (таблица 8). В ней по вертикали составим алгоритм действий при принятии решения, а по горизонтали – зафиксированные ранее риски.

Таким образом, качественная оценка рисков подразумевает: выявление рисков, присущих реализации предполагаемого решения; определение количественной структуры рисков; выявление наиболее рискованных областей в разработанном алгоритме принимаемого решения. Для осуществления данной процедуры мы разработали и исполь-

зовали таблицу качественного анализа (таблица 11). После составления данной таблицы производится качественный анализ рисков, присущих реализации данного решения.

Таблица 8

**Качественная оценка рисков коммерческой деятельности
ООО «Кондитерская фабрика»**

Алгоритм принимаемого решения	Вид риска										
	Сбытовой	Организационный	Личностный	Имущественный	Расчетный	Маркетинговый	Производственный	Валютный	Кредитный	Финансовый	Инвестиционный
Привлечение оборотных средств	+	+				+		+	+	+	+
Приобретение нового оборудования			+	+	+		+				

Основная цель данного этапа оценки - выявить основные виды рисков, влияющих на коммерческую деятельность предприятия. Преимущество такого подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель предприятия может наглядно оценить степень рискованности по количественному составу рисков и уже на начальном этапе отказаться от претворения в жизнь определенного решения.

2.3. Моделирование процесса выявления рисков в коммерческой деятельности

Товарный (коммерческий) кредит – кредит, предоставляемый предприятиям в форме отсрочки платежа за поставленные им сырье, материалы или товары, получающий все большее распространение в современной коммерческой и финансовой практике. Этот вид займа важен в развитии отечественных товаропроизводителей, поскольку он существенно расширяет возможности предприятий. Благодаря коммерческому (товарному) кредиту осуществляется финансовое обеспечение торговых сделок в условиях недостатка оборотных средств, что увеличивает эффективность принятия решений в управлении издерж-

ками. Это отдельный вид коммерческого займа, в отличие от кредита наличными, он предоставляется в товарной форме, а погашается в денежной с отсрочкой или рассрочкой платежа.

В хозяйственной деятельности коммерческого предприятия коммерческий кредит выражается в форме роста дебиторской задолженности, то есть задолженности покупателей и заказчиков. Почти всякий бизнес рано или поздно сталкивается с проблемами, связанными с дебиторской задолженностью. Это может быть не только просроченная или безнадежная задолженность, но и излишний рост «нормальной» дебиторской задолженности и сопутствующие этому «замораживание» активов и снижение скорости оборачиваемости денежных средств, а также проблемы возврата долгов.

Деятельность в некоторых отраслях и многие виды коммерческой деятельности невыгодны или даже невозможны без отсрочки платежей. К ним относятся и движение определенных групп товаров, поставляемых оптовиками в розницу, и предоставление различных услуг и работ, например, строительных и подрядных, арендные взаимоотношения и другие. Отказываясь от «работы» без предоплаты, значительная часть коммерсантов рискуют потерять значительную долю рынка, который в силу определенных обстоятельств может диктовать необходимость во временном разрыве между поставкой и оплатой. Такой «разрыв» зачастую таит в себе один существенный недостаток – риск неполучения полноценной компенсации за переданные товары. Минимизация данного риска должна основываться, в первую очередь, на правильном юридическом обеспечении возникающей задолженности посредством выбора максимально безопасных схем работы, а также применении наиболее эффективных экономических инструментов, гарантирующих погашение задолженности в запланированный срок и в полном объеме.

Коммерческий риск может возникнуть у предприятия-производителя из-за неспособности покупателя (заемщика) выполнить обязательства по договору коммерческого (товарного) займа. Он предполагает вероятные убытки, обусловленные несвоевременным возвратом средств, возвратом средств в неполном объеме или не возвратом средств от покупателя вообще за поставленную ему производителем продукцию.

В процессе анализа нами установлено, что ООО «Кондитерская фабрика» – динамично развивающееся предприятие, выпускающее продукты питания и относится к отрасли пищевой промышленности.

Анализ ликвидности баланса ООО «Кондитерская фабрика» позволил установить, что, несмотря на наличие чистой прибыли по ито-

гам отчетных периодов, компания по некоторым показателям, в частности, коэффициенту текущей ликвидности и общему показателю платежеспособности, – в недостаточной степени удовлетворяет требованиям оптимальной структуры баланса. В связи с этим нами было определено, что для повышения экономической безопасности организация должна удовлетворять требованиям ликвидности, рентабельности, оборачиваемости активов.

Оценку ликвидности и платежеспособности ООО «Кондитерская фабрика» осуществим по соотношениям значений активов и пассивов баланса. На конец 2013 г. мы имеем следующие соотношения: $A1 < П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 > П4$ – имеет место усиление неплатежеспособности. На конец 2014 г.: $A1 < П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$ – нормальная платежеспособность. На конец 2015 г.: $A1 < П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$ – нормальная платежеспособность.

В течение всего рассматриваемого периода соотношение $A1$ и $П1$ не соответствуют нормативу, $A1 < П1$. Это свидетельствует о недостаточной платежеспособности ООО «Кондитерская фабрика». Предприятие может быть платежеспособным в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

Сравнивая медленно реализуемые активы с долгосрочными обязательствами, можно сделать вывод, что данное соотношение соответствует нормативу, т.е. $A3 > П3$. Запасов и долгосрочной дебиторской задолженности достаточно для погашения долгосрочных обязательств предприятия. Это свидетельствует о наличии перспективной ликвидности у ООО «Кондитерская фабрика». Таким образом, на основании сравнения первых трех групп активов – пассивов, можно сделать вывод, что баланс ООО «Кондитерская фабрика» не является абсолютно ликвидным, а организация – в полной мере платежеспособной.

Сравнение же труднореализуемых активов и собственного капитала показывает, что в 2013 г. не соблюдалось минимальное условие финансовой устойчивости предприятия ($A4 < П4$). Однако наблюдается положительная динамика, и уже в 2014 г. на предприятии выполняется минимальное условие для признания структуры баланса удовлетворительной.

Соотношение $(A1+A2) > (П1+П2)$ в течение 2013–2015 гг. всего рассматриваемого периода не соответствует оптимальному только в базисном году, то есть текущая ликвидность к 2014 г. восстановлена.

Соотношение $(A1+A2+A3) > (П1+П2+П3)$ также соответствует норме только в 2014–2015 гг., В базисном периоде ООО «Кондитерская фабрика» не обладала перспективной ликвидностью.

Общая величина наиболее срочных обязательств предприятия возросла в значительно большем объеме, чем денежные средства. Недостаточность высоколиквидных средств у предприятия привело к тому, что значительный объем его срочных обязательств оказался покрытым активами с относительно невысокой оборачиваемостью. В этом случае необходимо пересмотреть структуру баланса таким образом, чтобы величина остатков денежных средств составляла не менее 20% суммы краткосрочной кредиторской задолженности перед поставщиками, покупателями, бюджетными и внебюджетными фондами, перед персоналом по оплате труда.

В краткосрочном периоде добиться притока денежных средств представляется возможным за счет сокращения сумм дебиторской задолженности. С этой целью проанализируем данный показатель в таблице 9.

Таблица 9

Оценка дебиторской задолженности ООО «Кондитерская фабрика»

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Отклонения 2015 г. от 2013 г. (+,-)	
	сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	по сумме	по удельному весу
Расчеты с покупателями и заказчиками	21480	82	45572	78	123764	94	102284	11,5
Выданные авансы	808	3	3701	6	3580	3	2772	-0,4
Расчеты с бюджетом	3436	13	9057	16	2404	2	-1032	-11,3
Прочая задолженность	470	2	0	0	2613	2	2143	0,2
Всего дебиторская задолженность	26194	100	58330	100	132361	100	106167	0,0

Общая величина дебиторской задолженности возрастет. Финансовые менеджеры рекомендуют сравнивать дебиторскую задолженность с кредиторской задолженностью. Нормальным считается примерно одинаковые их значения. Из рисунка 7 видим, что данное условие не выполняется. Лишь в 2014 г. условие соответствия дебиторской и кредиторской задолженности выполнялось. В настоящее время предприятие выдает достаточное количество товарных кредитов с целью сбыта продукции, в результате чего имеет место ее неоплата в срок поставки. Устранить данную проблему и увеличить тем самым сумму ликвидных активов представляется возможным на основе разработки грамотной политики предоставления коммерческих кредитов.

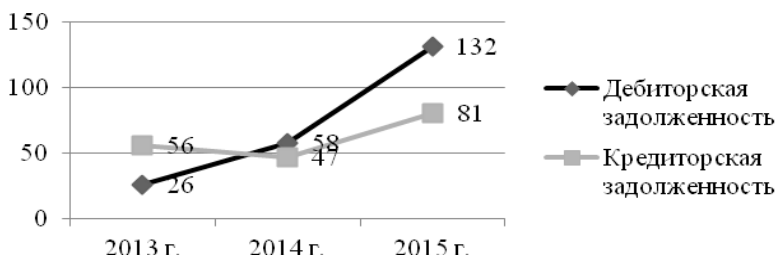


Рис. 7. Динамика задолженностей компании (в млн. руб.)

Нами разработан алгоритм эффективного управления коммерческими кредитами предприятия (рисунок 8).

Рассчитаем показатели, отражающие качество дебиторской задолженности в ООО «Кондитерская фабрика» (таблица 10).

Значения всех показателей, отражающих эффективность использования дебиторской задолженности, имеют тенденцию к ухудшению. Такая ситуация приводит к недостатку способных денежных средств у предприятия. Увеличение периода обращения кредиторской задолженности в два раза должно быть устранено посредством внедрения различных методов управления дебиторской задолженностью (рисунок 9).

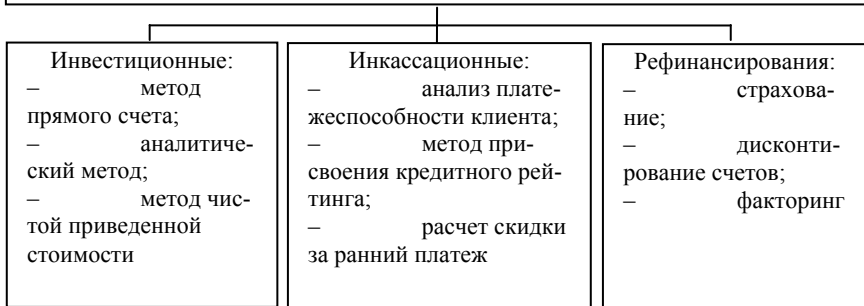


Рис. 8. Алгоритм эффективного управления процессом предоставления коммерческих кредитов

**Показатели качества дебиторской задолженности
ООО «Кондитерская фабрика»**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2013 г.	
				отклоне- ние (+,-)	рост (%)
Дебиторская задолжен- ность, тыс.руб.	21965	42262	95346	73381	434,1
Оборотные активы, тыс.р.	60576	84256	133999	73423	221,2
Выручка от продаж,тыс.р.	359645	374246	401255	41610	111,6
Доля оборотного капита- ла в дебиторской задол- женности, %	36	50	71	35	196,2
Период обращения деби- торской задолженности, дней	22	41	86	64	389,1
Скорость обращения де- биторской задолженно- сти, оборот	16	9	4	-12	25,7

Методы управления процессом предоставления товарных кредитов



*Рис. 9. Методы управления процессом предоставления товарных кредитов
ООО «Кондитерская фабрика»*

Предлагаем руководству ООО «Кондитерская фабрика» включить как один из пунктов договора поставки при заключении договоров с покупателями продукции пункт о предоставлении со стороны ООО «Кондитерская фабрика» ценовой скидки за осуществление раннего платежа за приобретенные товарно-материальные ценности. В частности, предлагается к рассмотрению схема: «2/5 полностью 40». Это условие предоставления скидки означает, что если покупатель решит оплатить товар в течение пяти дней с момента его получения, то

он сможет воспользоваться скидкой и заплатить на 2% меньше стоимости, указанной в расчетных документах. Если же он воспользуется отсрочкой платежа, то будет обязан заплатить по истечении 400-го дня всю сумму долга по данной поставке. Пересчитаем размер ставки в годовую ставку по представленным выше формулам. Используем вариант расчета по схеме сложного процента:

$$C_{\text{Год}} = \left[\left(1 + \frac{2}{100-2} \right)^{\frac{365}{40-5}} - 1 \right] * 100 = 23,5\%$$

Полученный результат означает, что издержки ООО «Кондитерская фабрика» за предоставление 25-ной скидки за досрочное погашение дебиторской задолженности составляют 23,5% от сгенерированного за год в результате досрочной оплаты денежного потока.

Предположим, что 40% обязательств покупателя реально могут погасить в течение пяти дней. С учетом того, что по итогам 2015 г. сумма кредиторской задолженности составила 123764 тыс. руб. по расчетам с покупателями и заказчиками, в случае предоставления скидки ООО «Кондитерская фабрика» могла бы вернуть себе денежные средства в размере:

(123764 тыс. руб. * 40 %): 1,235 = 40086 тыс. руб.

Издержки ЗАО «Кондитерская фабрика» составили бы:

(123764 тыс. руб. * 40 %) – 40086 тыс. руб. = 9420 тыс. руб.

Тогда общая сумма дебиторской задолженности составила бы (с учетом дебиторской задолженности со стороны бюджета и внебюджетных фондов, а также выданных авансов) (рисунки 10):

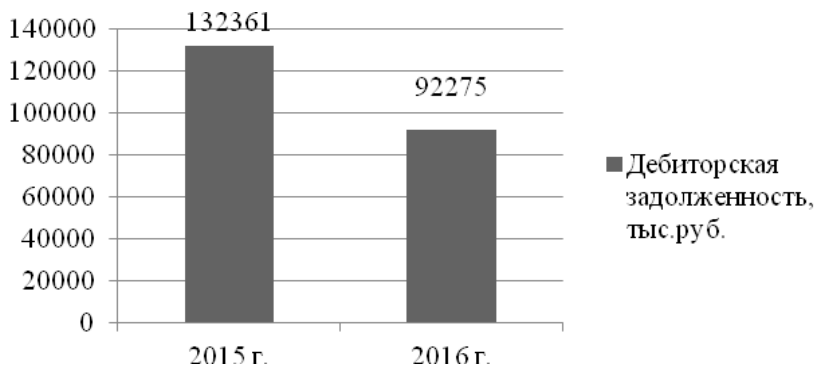


Рис. 10. Изменение суммы дебиторской задолженности ООО «Кондитерская фабрика» в результате оптимизации долгов

132361 тыс. руб. – 40086 тыс. руб. = 92275 тыс. руб.

Высвобожденные денежные средства позволят увеличить сумму наиболее мобильных активов (денежных средств на счетах организации), которые составят: 2030 тыс. руб. + 40086 тыс. руб. = 42116 тыс. руб. В этом случае коэффициент абсолютной ликвидности (при неизменной величине краткосрочных обязательств предприятия) составит: 42116 тыс. руб.: 81160 тыс. руб. = 0,5.

Из этого следует, что в изменившихся условиях коэффициент абсолютной ликвидности соответствует рекомендуемому диапазону (от 0,2 до 0,5) и обеспечит ООО «Кондитерская фабрика» наличие достаточного уровня ликвидности для осуществления экстренных расчетов с кредиторами. Наглядно динамика изменения коэффициента абсолютной ликвидности, не удовлетворяющего по итогам 2013–2015 гг. требуемый уровень, представлена на рисунке 11.

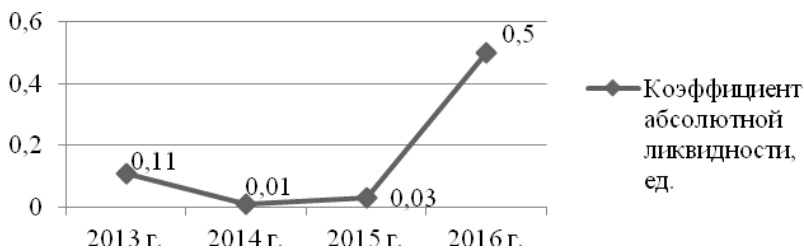


Рис. 11. Динамика коэффициента абсолютной ликвидности ООО «Кондитерская фабрика»

Представленный алгоритм управления дебиторской задолженностью позволит коммерческому предприятию высвободить денежные средства и направить их на осуществление операционной деятельности. Данное мероприятие в значительной степени уменьшит риски, обусловленные недостатком ликвидных активов у организации.

Применение на практике существующих теоретических подходов к количественной оценке рисков коммерческих предприятий, привлекающих инвестиционные ресурсы, наталкивается на значительные ограничения, связанные с новизной и нестандартностью ситуаций, отсутствием достаточного массива данных для анализа. В этой связи считаем целесообразным применить качественную оценку рисков ООО «Кондитерская фабрика», возникающих в процессе осуществления инвестиционной деятельности.

Среди собственных инвестиционных источников ООО «Кондитерская фабрика» особое место занимает нераспределенная прибыль. За счет ее увеличения могут быть эффективно профинансированы достаточно крупные проекты, связанные с техническим перевооружением, модернизацией или реконструкцией предприятия. Инвестиционная привлекательности ООО «Кондитерская фабрика» может быть охарактеризована следующим:

- качественные активы – ООО «Кондитерская фабрика» удалось консолидировать привлекательные производственные активы;
- наличие собственной сбытовой сети;
- квалифицированный технический и коммерческий персонал позволяют предлагать клиентам продукцию и услуги с оптимальным соотношением «цена–качество».

Проанализируем инвестиционную привлекательность ООО «Кондитерская фабрика» и возникающие при этом инвестиционные риски. Для этого используем методику К. Щиборщ. Результаты расчетов представим в таблице 11.

Таблица 11

**Анализ инвестиционной привлекательности
ООО «Кондитерская фабрика»**

Показатели	2015г	Рекомендуемая оценка показателей					Балл
		Хорошо (2 балла)	Удовлетворительно (1 балл)	Предельно допустимое значение (0 балл)	Неудовлетворительно (-1 балл)	Крайне неудовлетворительно (-2 балла)	
Рентабельность продукции	14,4	>20%	5--20%	0--5%	-0,2	<-20%	1
Балансовая прибыль к валюте баланса	31	>15%	5--15%	0--5%	-0,1	<-10%	2
Балансовая прибыль к собственным средствам	52	>45%	15--45%	0--15%	-0,3	<-30%	2
Доля износа основных средств	37	<20%	20--30%	30--45%	45--60%	>60%	0

Показатели	2015г	Рекомендуемая оценка показателей					Балл
		Хорошо (2 балла)	Удовлетворительно (1 балл)	Предельно допустимое значение (0 балл)	Неудовлетворительно (-1 балл)	Крайне неудовлетворительно (-2 балла)	
Балансовая прибыль к оборотным средствам	40	>30%	10--30%	0--10%	-0,2	<-20%	2
Текущая ликвидность	2,09	>1,3	1,15--1,3	1--1,15	0,9--1	<0,9	2
Срочная ликвидность	0,15	>1	0,8--1	0,7--0,8	0,5--0,7	<0,5	-2
Абсолютная ликвидность	0,03	>0,3	0,2--0,3	0,15--0,2	0,1--0,15	<0,1	-2
Доля чистого оборотного капитала в оборотных средствах	0,52	>0,22	0,12--0,22	0--0,12	-0,11	<-0,11	2
Доля собственных средств в имуществе	0,60	>0,50	0,20--0,50	0,10--0,20	0,03--0,10	<0,03	2
Сумма баллов:							9

Как следует из сущности рассчитанных коэффициентов, чем выше их значение, тем эффективнее деятельность предприятия и ниже уровень рисков. Следовательно, между рейтинговым числом и уровнем риска существует обратная зависимость, чем выше рейтинговое число, тем ниже уровень риска. Значение рейтингового числа меньше единицы свидетельствует о повышении риска, значение больше единицы – о снижении риска.

Как видим, абсолютная оценка инвестиционной привлекательности ООО «Кондитерская фабрика» подтверждает целесообразность осуществления инвестиций в данный объект. Итоговое значение баллов является положительным и составляет 9 баллов из 20 максимальных. Минимальное значение баллов получено по показателям, связанным с низким уровнем ликвидности, то есть недостатком денежных средств и дебиторской задолженности, требуемых для погашения краткосрочных обязательств, а также невысоким значением величины собственных средств в структуре имущества предприятия.

Следующим этапом оценки риска инвестиционной деятельности ООО «Кондитерская фабрика» является анализ инвестиционной активности предприятия. Основной целью такого анализа является оценка эффективности его инвестиционной деятельности объекта исследования (таблица 12).

Таблица 12

**Динамика объема инвестиционной деятельности
ООО «Кондитерская фабрика»**

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	Темп роста, %	Отклонения (+,-)
Объем инвестиционной деятельности	7795	7074	17537	225	9742
– строительство сооружений	7795	0	2460	32	-5335
– модернизация и реконструкция оборудования	0	3834	13627	100	13627
– приобретение основных средств (оборудования)	0	3240	1450	100	1450
Величина активов	106939	140746	217916	204	110977
Собственный капитал	28892	87 271	130033	450	101141
Объем реализации продукции	359645	374246	401255	112	41610

Анализ таблицы 12 позволяет сделать вывод, что в 2015 г. объем инвестиционной деятельности существенно вырос – на 125% относительно уровня 2013 г. или на 9742 тыс. руб., что стало следствием строительства новых сооружений, модернизации и реконструкции оборудования.

Одновременно величина активов ООО «Кондитерская фабрика» характеризуется положительным приростом (+ 104 %), поскольку было приобретено новое оборудование взамен реализованного, а также значительная доля имеющегося оборудования модернизирована и реконструирована. Прирост инвестиционной деятельности ООО «Кондитерская фабрика» сопровождался ростом объема реализации продукции на 12%. Из этого следует, что инвестиционная деятельность предприятия обеспечивает прирост выручки и активов.

Анализ инвестиционной деятельности целесообразно дополнить исследованием соотношения отдельных направлений инвестиционной деятельности ООО «Кондитерская фабрика» – объемов его реального и финансового инвестирования. Но поскольку ООО «Кондитерская фабрика» не осуществляет финансового инвестирования, то все 100% инвестиций компании направляются на реальное инвестирование; именно инвестиции в различные инновационные проекты играют значительную роль в развитии ООО «Кондитерская фабрика», способствуя по-

вышению его конкурентоспособности на динамично развивающемся рынке города и области. Анализ показателей инвестиционной деятельности предприятия позволяет сделать вывод, что для повышения эффективности деятельности ООО «Кондитерская фабрика» необходимо расширять инвестиционную деятельность компании, поскольку устойчивый экономический рост и повышение инвестиционного потенциала предприятия, функционирующего на рынке, могут быть обеспечены при проведении эффективной инвестиционной политики, что обусловлено, прежде всего, возрастающим уровнем конкуренции в данной отрасли в региональном аспекте.

Анализ рентабельности инвестиционной деятельности ООО «Кондитерская фабрика» представлен в таблице 13.

Таблица 13

**Анализ рентабельности инвестиционной деятельности
ООО «Кондитерская фабрика» за 2013–2015 гг.**

В процентах

Наименование показателя	2013г.	2014г.	2015г.	Темп роста, %	Отклонения (+, -)
Рентабельность инвестиционной деятельности	442	825	244	55	-198
Рентабельность активов	32	41	20	61	-13
Рентабельность собственного капитала	119	67	33	28	-86
Коэффициент оборачиваемости инвестиционных ресурсов, раз	46	53	23	50	-23

Как видим из результатов расчетов рентабельности инвестиционной деятельности, ООО «Кондитерская фабрика» с каждым годом снижается эффективность вложенных средств. Одновременно с этим отмечается и понижение эффективности от средств, сложенных в активы и собственный капитал предприятия, имеет место также замедление коэффициента оборачиваемости инвестиционных ресурсов, что подтверждает наши выводы о наличии риска в процессе осуществления инвестиционной деятельности ЗАО «Кондитерская фабрика».

На основе проведенного анализа инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности ООО «Кондитерская фабрика», используя качественный подход к оценке рисков коммерческой деятельности, а также с учетом выявленных во второй главе диссертационной работы рисков внешнего и дальнего окружения предприятия, приходим к выводу, что ввиду дороговизны и специфичности оборудования пищевой промышленности одним из вариантов финансирования

инвестиционных проектов развития коммерческого предприятия является лизинг.

В условиях недостатка свободных денежных средств, а также риска, обусловленного замедлением их оборачиваемости в результате вывода из торгового оборота и превращения в основные фонды, лизинг может рассматриваться как один из путей повышения эффективности функционирования коммерческого предприятия.

Систематизируем в таблице 14 риски инвестиционной деятельности коммерческих предприятий, связанные с обращением к лизинговой форме финансирования проектов.

Таблица 14

Риски лизингополучателя

Виды рисков		Основные причины
Внутренние	Эксплуатационные	Выход оборудования из строя, риск возникновения аварий, пожаров, поломок, риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании, монтаже, несоблюдении производственных технологий и процессов
	Кадровые риски	Ошибки менеджмента компании
	Экономические	Неправильная оценка риска проекта, высокая чувствительность проекта к изменению факторных показателей (величины переменных затрат, объему реализации продукции, его цене)
	Налоговые	Высокая налоговая нагрузка
	Юридические	Несовершенство нормативно-правовой базы по лизингу
Внешние	Макроэкономические риски	Уровень конкурентоспособности лизингополучателя в отрасли и в сегменте рынка, в котором он работает; ценообразование и кооперационные связи с поставщиками сырья и материалов, с потребителями продукции; изменения в федеральном и региональном законодательстве.
	Административные риски	Проблемы с лицензированием, получением разрешений регулирующих и надзорных ведомств; неправомерные действия государственных учреждений и органов исполнительной власти (налоговой полиции, милиции, т.п.).

На сегодняшний день отсутствует общепринятая методика оценки уровня риска лизингополучателя, которая являлась бы практическим руководством для принятия решений о проведении лизинговых операций коммерческими предприятиями. С учетом проведенного ана-

лиза нами разработана схема оценки уровня риска лизингополучателя, которая позволяет:

- 1) выявить возникающие в лизинговых отношениях взаимосвязанные факторы рисков, влияющие на характеристики рисков лизингополучателя;
- 2) сформировать их структуру и определить критерии риска предпринимательского проекта в целом;
- 3) оперативно получать количественные и качественные оценки риска как для рассматриваемого лизингового процесса у лизингополучателя для дальнейшей работы с выявленными факторами риска с целью их уменьшения.

Для получения оценок рисков лизингополучателя на первом этапе проводится внешняя и внутренняя формализация задачи оценки рисков. Основное внимание при проведении дальнейшего исследования уделим рассмотрению выделенных групп рисков лизингополучателя. Анализ рисков лизингополучателя при выборе лизинговой компании представим в схематической форме (рисунок 13).

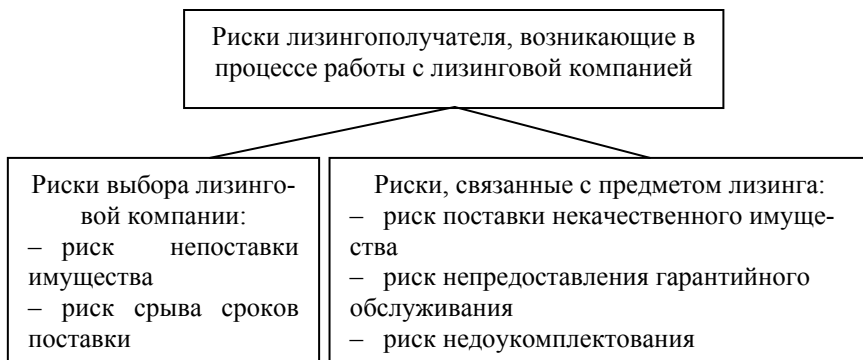


Рис. 13. Риски, связанные с выбором поставщика лизингового оборудования

Оценка уровня риска лизингополучателя проводилась по авторской схеме, представленной на рисунке 14.

В связи с изложенным, нами разработана схема управления рисками договора поставки лизингового оборудования (рисунок 15). Риски, связанные с предметом поставки, являются косвенным следствием риска неверного выбора поставщика.

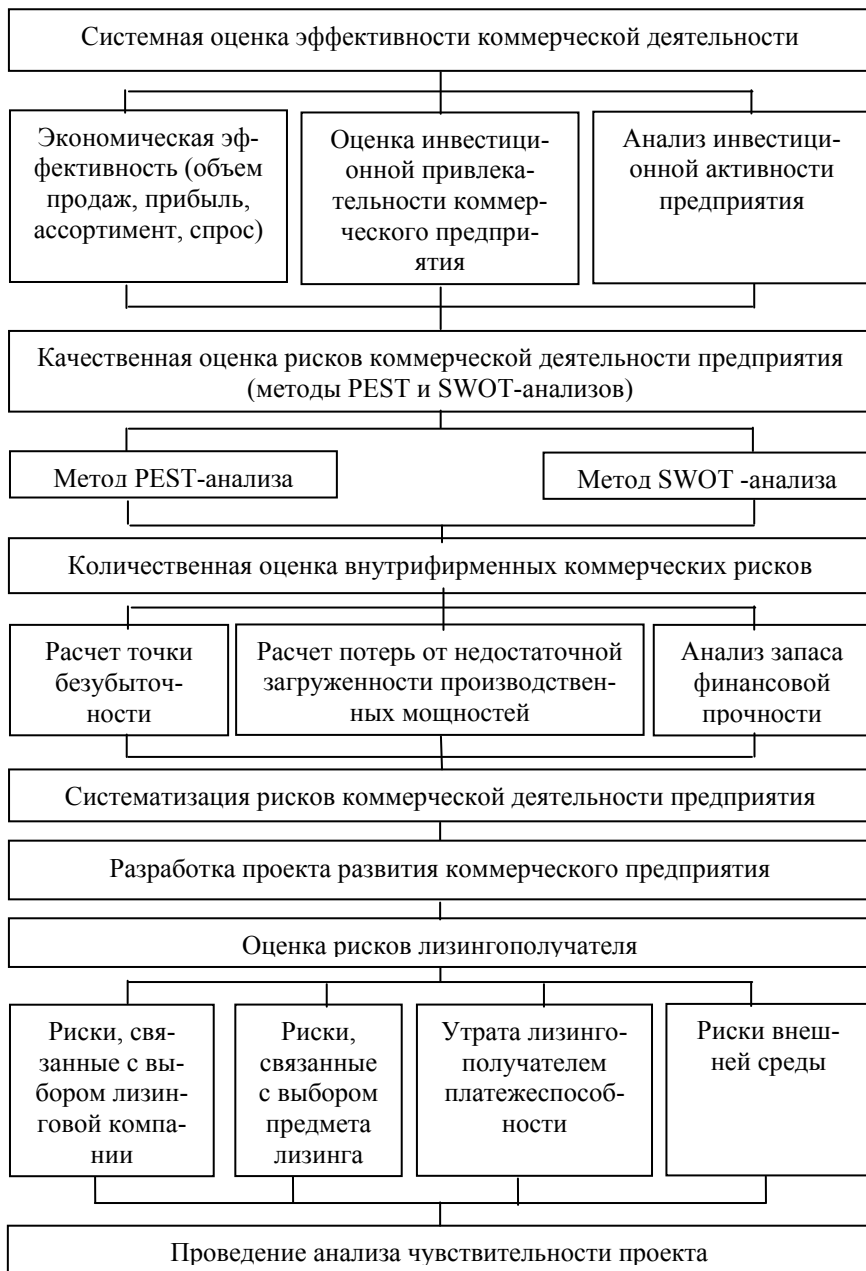


Рис. 14. Моделирование процесса выявления рисков

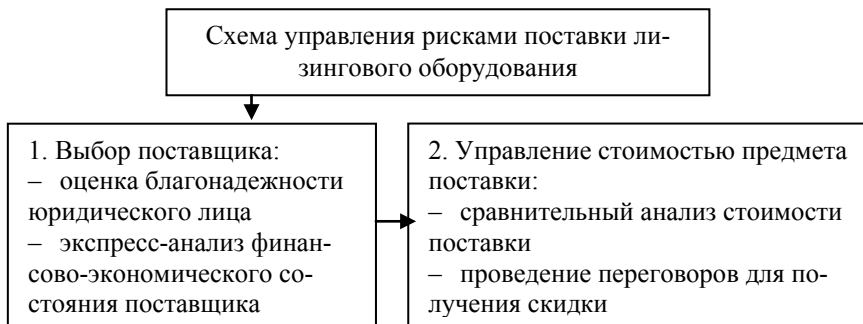


Рис. 15. Схема управления рисками договора поставки

Для оценки поставщика рекомендуем использовать балльно-рейтинговую оценку. По результатам проведенного анализа основных данных и финансово-экономических показателей поставщика ему присваивается определенный рейтинг, с помощью которого определяются надежность конкретной лизинговой компании. В монографии нами разработана методика оценки делового партнера, в частности, поставщика лизингового оборудования (рисунок 16).

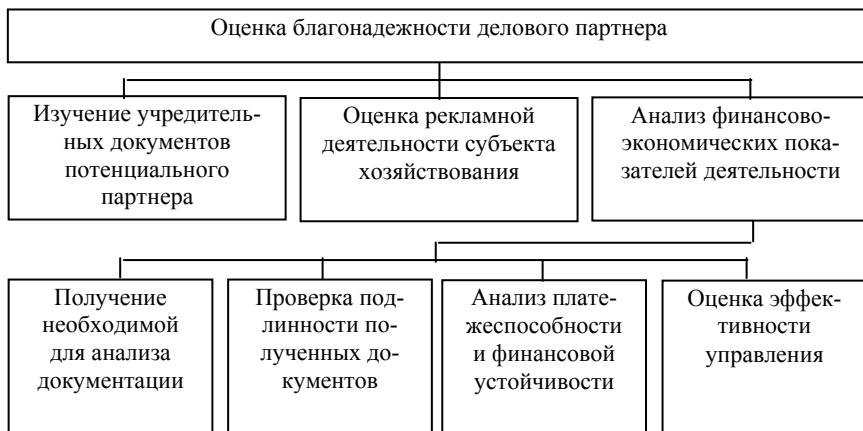


Рис. 16. Методика оценки благонадежности контрагента

Таким образом, с целью недопущения возможных рисков в процессе реализации лизингового договора коммерческому предприятию – лизингополучателю – необходима объективная информация:

- как долго и стабильно существует юридическое лицо, опыт его руководящего состава, возможно, юридическое лицо зарегистрировано только для осуществления одной или нескольких операций;

– деловая история юридического лица: наиболее значимые партнеры по бизнесу и их отзывы, зарегистрированные и латентные случаи мошенничества юридического лица и его руководителей;

– структура юридического лица: количество подразделений и их назначение, наличие дочерних и других компаний;

– способность юридического лица вернуть долг: наличие недвижимости, товарно-материальных ценностей;

– постоянство состава учредителей и руководства юридического лица, фактического адреса;

– финансовое состояние юридического лица и финансовые нарушения (доля собственных средств в ресурсах юридического лица, степень ликвидности, отношение капитала к обязательствам, отношение ликвидных активов к обязательствам до востребования, отношение суммы кредитов к сумме расчетных, текущих счетов, вкладов и депозитов, скорость прохождения платежей, зависимость от банковского кредита).

Реализация предложенных мероприятий позволит снизить коммерческие риски лизингополучателя и тем самым обеспечить реализацию им проекта по поддержанию и расширению коммерческой деятельности.

Литература

1. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» [Электронный ресурс] – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173619> (дата обращения: 03.05.2017).
2. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. от 12.12.2011 г. № 427-ФЗ) [Электронный ресурс] – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123436> (дата обращения: 03.05.2017).
3. Абчук В.А. Риски в бизнесе, менеджмент и маркетинг. – М.: Издательство Михайлова В.А., 2006. – 480 с.
4. Алексеенко В.Б. Управление рисками в производственно-хозяйственной деятельности предприятия [Электронный ресурс]: учеб.-мет. пос. – М.: Российский университет дружбы народов, 2013. – 88 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=226864 (дата обращения: 03.05.2017).
5. Альхимович И.Н. Предпринимательство как фактор становления социально-экономических условий рыночной модели развития [Электронный ресурс]: монография. – Архангельск: ИД САФУ, 2014. – 115 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=312261 (дата обращения: 03.05.2017).

6. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Управление рисками. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 511 с.
7. Барикаев Е.Н. Управление предпринимательскими рисками в системе экономической безопасности. Теоретический аспект: монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 159 с.
8. Ву Кун Вуй. Организационно-методический инструментарий реализации бизнес-функций предпринимательских структур в торгово-посреднической сфере [Текст]: автореф. дис. ... к.э.н. – Тамбов, 2014. – 25 с.
9. Газман В.Д. Лизинг. Финансирование и секьюритизация [Электронный ресурс]: учебное издание. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. – 470 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=86297 (дата обращения: 03.05.2017).
10. Газман В.Д. Неординарный лизинг [Электронный ресурс]: учебное издание. – М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2014. – 528 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=274644 (дата обращения: 03.05.2017).
11. Гришин В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики [Текст]: учебное пособие для вузов. – М.: Дашков и К, 2013. – 368 с.
12. Захарова Ю.А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж [Текст]: практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2014. – 136 с.
13. Ильшев А.М. Инновационный анализ как инструмент формирования привлекательного образа компании в маркетинговой и конкурентной среде // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 27. – С. 35–48.
14. Инновационное развитие предпринимательского сектора в сфере региональной экономики [Текст]: монография / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Лыгиной. – Орел: Изд-во ОрелГИЭТ, 2014. – 196 с.
15. Карташов В.Я. Динамическая оценка риска в сложных системах: монография [Электронный ресурс] / – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2014. – 212 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=278839 (дата обращения: 03.05.2017).
16. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – М.: Ру-сайтс, 2015. – 252 с.
17. Литвинчук Е.С. Совершенствование мониторинга социальных факторов развития региона: автореф. дис. ... к.э.н. – Курск, 2014. – 23 с.
18. Мезенцева О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=275813 (дата обращения: 03.05.2017).
19. Орловская область в цифрах. 2010–2014 [Электронный ресурс]: краткий стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Орловской области. – Орел, 075 2015. – 243 с. URL: http://orel.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/orel/resources/ (дата обращения: 03.05.2017).
20. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Методологические аспекты: монография. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 272 с.

21. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками. Практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2009. – 244 с.
22. Социально-экономическое положение Орловской области [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики по Орловской области. – URL: <http://www.gks.ru/region/doc1154/Main.htm> (дата обращения: 03.05.2017).
23. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 272 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=118957 (дата обращения: 03.05.2017).
24. Фомин Г.П. Математические методы и модели в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 640 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=226298 (дата обращения: 03.05.2017).
25. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.05.2017).
26. Филиппов Д. М. Лизинг [Электронный ресурс] – М.: Лаборатория книги, 2009. – 126 с. URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97509> (дата обращения: 03.05.2017).
27. Филоsofoва Т.Г. Лизинг [Электронный ресурс]: учебное пособие. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 191 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=118270 (дата обращения: 03.05.2017).
28. Щиборщ К. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий [Электронный ресурс]. – URL: <http://irinafa.narod.ru/68.doc> (дата обращения: 03.05.2017).
29. Bircea Ioan. Diagnostic Model of the Risk of Bankruptcy // *Procedia Economics and Finance*. – 2014. – Volume 15. – Pages 1613–1618. – Access mode: [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00632-7](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00632-7).
30. Ioan Bircea. Financial Diagnosis of Distressed Companies // *Procedia Economics and Finance*. – 2012. – Volume 3. – Pages 1134–1140. – Access mode: [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00286-9](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00286-9).
31. Platon Victor, Frone Simona, Constantinescu Andreea. Financial and Economic Risks to Public Projects // *Procedia Economics and Finance*. – 2014. – Volume 8. – Pages 204–210. – Access mode: [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00082-3](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00082-3).
32. Soboleva Y.P., Parshutina I.G. Marketing Approach to Forecasting of Regional Market Consumption Potential // *Indian Journal of Science and Technology*. – 2015. – Vol 8 (S10). – DOI: 10.17485/ijst/2015/v8iS10/84871, December 2015.
33. Soboleva Y.P., Parshutina I.G. Management of Investment Attractiveness of the Region by Improving Company Strategic Planning // *Indian Journal of Science and Technology*. – 2016. – Vol 9(14). – DOI: 10.17485/ijst/2016/v9i14/91522, April 2016.

Раздел II. Влияние налогового менеджмента на экономический рост в России

Глава 1. Современная парадигма налогового менеджмента

1.1. Понятие налогового менеджмента

В настоящее время налоговый менеджмент является важнейшим элементом государственных финансов и основным источником финансирования экономического роста. Необходимо учитывать, что основу налогового менеджмента составляют стратегические решения в сфере фундаментального управления экономикой, формируемые на основе системного подхода и комплексного анализа и направленные с одной стороны на достижение высокого уровня собираемости налогов, а с другой стороны – на стимулирование реального сектора экономики. Именно налоги являются основным источником доходов государства, оказывают существенное влияние на развитие всех отраслей экономики, выполняя регулирующую и стимулирующие функции. Налоговый менеджмент выступает составной частью экономического роста, поскольку отражает эффективность системы управления экономическими процессами государства. В среднем около 45 % валовой добавленной стоимости российских предприятий распределяется (перераспределяется) через налоги. Они составляют существенную часть продажных цен, прибыли, зарплаты и других доходов. Таким образом, налогообложение и налоговый менеджмент определяют мотивы принятия управленческих решений в экономике, и как следствие стимулируют или сдерживают экономический рост.

Налоговый менеджмент для России новая практическая и теоретическая область, которая появилась на рубеже веков. Первым упоминанием налогового менеджмента подкрепленное научно стала книга Д.Ю. Мельникаса «Финансы и статистика».

На данный момент налоговый менеджмент является актуальным вопросом в Российской Федерации, над которым работают многие авторы. Так С.В. Баруллин считает, что налоговый менеджмент – это система управления налоговыми потоками организации путем использования научно обоснованных рыночных форм и методов, и принятия

управленческих решений в области налоговых доходов и налоговых расходов на микроуровне [6]. Зрелова А.П., Краснов М.В. предлагают рассматривать налоговый менеджмент в двух ракурсах. С одной стороны, как систему налоговыми обязательствами и выплатами организации – налогоплательщика и ресурсами, которые составляют ее налоговую базу. С другой стороны, как деятельность организации – налогоплательщика, направленную на повышение эффективности ее взаимодействия с государственным механизмом налогообложения. Автор учебника «Налоговый менеджмент» Селезнева Н.Н. делит весь налоговый менеджмент на налоговое администрирование, налоговый учет, налоговое планирование [10]. В учебнике «Налоговое планирование» Вылкова Е.С. предлагает отдельный раздел по налоговому менеджменту, она не дает определения этому понятию и выделяет налоговое планирование как составляющую часть финансового управления [8].

Следовательно, налоговый менеджмент представляет собой искусство, поскольку большая часть налоговых решений должна быть ориентирована на будущие успехи (высокие результаты) в области оптимизации государственных доходов, прибыли и затрат предприятий, государственных доходов, чистого дохода общества и доходов налогоплательщиков, что предполагает иногда чисто интуитивную комбинацию форм, методов и элементов налогового управления, но основанную на высоком профессионализме и знаниях экономических тонкостей. Наконец, налоговый менеджмент – это практическая деятельность субъектов налоговых отношений по управлению налоговыми потоками рыночными формами и методами с целью укрепления финансов и достижения высоких темпов экономического роста.

Налоговый менеджмент можно охарактеризовать как управление налогами юридических и физических лиц, их финансовые взаимоотношения в процессе формирования доходов бюджета, следствием которого является экономический рост России. В качестве предмета налогового менеджмента следует рассматривать мероприятия налоговой политики, определяющие уровень налогообложения, и ее практическую реализацию.

В качестве основного объекта налогового менеджмента выступают различного рода хозяйствующие субъекты или налогоплательщики, которые на основе обратной связи должны адаптироваться к внешней среде.

Информационная база налогового менеджмента является его неотъемлемой частью и позволяет принимать эффективные решения, направленные на стимулирование реального сектора экономики в целях достижения высоких темпов экономического роста.

Таким образом, налоговый менеджмент следует рассматривать как технологический процесс, реализующийся с помощью определенной последовательности совокупных действий в целях достижения заданного результата высоких темпов экономического роста.

Организация налогового процесса является общим элементом налогового менеджмента и присутствует в каждом его элементе. По нашему мнению, налоговый менеджмент можно разделить на две части, одна совокупность действий, другая решений.

В мировом сообществе существуют доктрины, с помощью которых формируются национальные системы налогообложения. Данные доктрины также определяют условия и принципы реализации налогового менеджмента. К классическим доктринам относятся принципы налогообложения сформулированные еще Адамом Смитом (1776): справедливость, удобство и простота определения налоговой обязанности, эффективность и нейтральность.

Помимо классических доктрин широкое распространение получила доктрина ХЭЙ-Саймонса, предполагающая, что базой налогообложения может быть или доход, или потребление. Также огромного внимания в мире была удостоена доктрина «Срывания корпоративной маски», говорящая, что акционер компании несет ответственность за ее деятельность, или фактически руководит ею [11].

В настоящее время налоговому менеджменту отводится существенная роль, особое значение при этом приобретают новые формы его реализации, одной из которых является налоговый мониторинг, о котором речь пойдет дальше.

1.2. Налоговый мониторинг как новая форма реализации налогового менеджмента

Налоговый мониторинг как новая форма реализации налогового менеджмента занимает в работе налоговых органов существенное значение.

Основная цель налоговых органов в сфере налогового мониторинга включает в себя обеспечение полного и своевременного сбора налогов, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В настоящее время принципы стратегического планирования и управления активно применяются не только в крупных компаниях, но и органах власти на федеральном уровне. Реализация принципов менеджмента на основе программно-целевого метода управления осуществляется и в Федеральной налоговой службе (ФНС). Разработка лю-

бой стратегии начинается с определения цели организации или ее миссии. Ключевая цель налоговых органов – соответствие ожиданиям общества, бизнеса и Правительства Российской Федерации. Миссия ФНС России определена как эффективная контрольно-надзорная деятельность и предоставление высококачественных услуг для законного, прозрачного и комфортного ведения бизнеса, обеспечения соблюдения прав налогоплательщиков и формирования финансовой основы деятельности государства. Следовательно, из миссии, основными направлениями деятельности ФНС России являются:

- обеспечение соблюдения налогового законодательства (НК РФ);
- создание комфортных условий для исполнения налогоплательщиками налоговых обязанностей;
- снижение административной нагрузки и укрощение процедур, развития открытого диалога с бизнесом и обществом;
- укрепление и совершенствование кадрового потенциала;
- оптимизация деятельности налоговых органов с учетом эффективности затрат на ее осуществление;
- повышение экономического роста государства.

Данные основы дали начало деятельности Стратегической карты ФНС на 2014–2018 гг. Данная карта представляет собой систематизированный свод основных направлений деятельности развития Службы. Следует отметить, что подходы стратегического менеджмента и программно-целевого планирования были внедрены и успешно применяются в Агентстве по доходам Канады, Налоговой администрации Австралии, Службе внутренних доходов США и других организациях исполнительной власти зарубежных стран, уполномоченных в сфере налогообложения. Внедрение подходов и инструментов стратегического менеджмента в деятельности Федеральной налоговой службы России позволит достичь целевых показателей, установленных для Службы в программных документах Правительства Российской Федерации, повысить эффективность операционной деятельности и качество предоставления услуг налогоплательщикам.

В Нидерландах был проведен эксперимент (в апреле 2005 г.) название которого «горизонтальный мониторинг» по расширенному информационному взаимодействию налоговых органов и налогоплательщиков. Налоговая служба Нидерландов и компании-участники заключили добровольные письменные соглашения, где подписались на «адекватно уведомлять налоговую службу о возникающих вопросах в отношении возможных и существенных налоговых рисках». В свою очередь контролирующий орган показывал на недочеты в юридиче-

ских последствиях как уже произошедших событиях, так и возможных других спорных ситуациях. Результаты эксперимента можно считать более чем успешными, практически все участники согласись на дальнейшее сотрудничество с налоговыми органами.

Делая вывод можно утверждать, что основанные на доверии партнерские отношения носят более действенный характер, чем основанный на властном подчинении: уменьшая административную и исполнительную нагрузку и улучшая налоговый климат.

Россия так же запустила пилотный проект по внедрению новой формы налогового мониторинга. Данный проект стартовал 25 декабря 2012 г. в нем приняли участие крупнейшие налогоплательщики нашей страны – ОАО «Русгидро», ОАО «Интер РАО ЕЭС», ОАО «Мобильные ТелеСистемы» и компания «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.», в 2013 г. к данному проекту присоединилась компания «Северсталь».

Основной целью эксперимента было взаимодействие и информационный обмен, направленный на соблюдение налогоплательщиками законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также повышение налогового регулирования и качества администрирования налогоплательщиков и экономического роста государства. Законодательное закрепление данной форма получила после принятия Федерального закона от 04.11.2014 №348-ФЗ: с 1 января 2015 г. в налоговом кодексе Российской Федерации появился в разделе 5.2. «Налоговый контроль в форме налогового мониторинга» [2].

Преимущества налогового мониторинга представлены в таблице 1.

Налоговый мониторинг – новая форма налогового контроля, при котором налогоплательщик полностью раскрывает информацию о своей деятельности, а также предоставляет документы (информацию) и разъяснения по операциям по запросу налогового органа, а налоговый орган путем предоставления налогоплательщику мотивированного мнения высказывает позицию по тому или иному вопросу. Решение о налоговом мониторинге выносится налоговым контролером по результатам рассмотрения заявления налогоплательщика и соответствующих документов. В рамках налогового мониторинга налоговый орган, анализируя информацию налогового и бухгалтерского учета налогоплательщика, оценивает его риски и высказывает правовые позиции. При этом налогоплательщик имеет возможность обратиться в налоговый орган с возражениями относительно полученного от него мотивированного мнения, после чего материалы будут направлены в Федеральную налоговую службу для проверки данных. Это позволяет выбрать единые правовые позиции и исключить нарушение закона в дальней-

шем. Так, налоговый мониторинг направлен на создание партнерских взаимоотношений налогового органа и налогоплательщика путем своевременного реагирования на возникновение налоговых рисков и предупреждение нарушений налогового, валютного и другого законодательства, контроль за которым осуществляет ФНС России.

Таблица 1

Преимущества налогового мониторинга

Преимущества налогового мониторинга	
для налогового органа	для налогоплательщика
Высокая степень открытости налогоплательщика	Возможность ознакомления с правовой позицией налогового органа в налогообложении совершенных сделок через мотивированное мнение до подачи декларации
Постоянный доступ к документообороту хозяйственных операций налогоплательщика в электронном режиме	Уменьшение неопределённости, возникшей в процессе толкования и применения налоговых законов
Выработка единых правовых позиций совместно с налогоплательщиком	Выработка единых правовых позиций совместно с налоговым органом
Сокращение камеральных и выездных проверок и связанных с ними издержек	Минимизация налоговых рисков
Уменьшение рисков применения налогоплательщиком различных схем ухода от налогов	Не проведение в отношении налогоплательщика выездных и камеральных налоговых проверок
Повышение уровня выполнения налогоплательщиком норм налогового законодательства	Сокращение количества споров, доведенных до суда

Таким образом, налоговый мониторинг должен предусматривать необходимость создания и развития системы внутреннего контроля прежде всего самим налогоплательщиком, который дает совершенствование налогового контроля в организации.

Так как, контролирующий орган получает достоверные сведения о деятельности организации в режиме онлайн, у него нет нужды проводить в отношении данного налогоплательщика проверки. Можно сказать, что налоговый мониторинг способствует повышению эффективности налогового контроля, а с другой выступает превентивной мерой в борьбе с правонарушителями. Таким образом формируется экономия рабочего времени и средств, потраченных на налоговые проверки. В перспективе налоговый мониторинг может быть распространен

на всех налогоплательщиков. Данный подход в контролирующей деятельности очень выгоден самой ФНС. Для налогоплательщиков важно, чтобы в рамках налогового мониторинга в отношении них не проводились проверки.

Таким образом, налоговый мониторинг следует признать действенным инструментом развития взаимоотношений между ФНС и налогоплательщиком в рамках контроля за своевременностью поступлений налоговых платежей в бюджетную систему и соответственно, повышающим эффективность налогового менеджмента. Результатом данных преобразований должно стать укрепление положительных тенденций в налоговом администрировании, а также установление доверия между налоговым органом и налогоплательщиком при соблюдении баланса интересов обеих сторон.

Выстраивание взаимоотношений налоговых органов и налогоплательщиков на базе налогового мониторинга – инициатива способная качественно повысить эффективность налогового менеджмента и в целом содействовать созданию благоприятной атмосферы. Однако международный опыт показывает, что организация и управление подобного рода программами – сложный процесс, требующий больших усилий от всех заинтересованных участников налоговых органов, налогоплательщиков и профессионального сообщества. Вместе с тем принципы и подходы к налоговому контролю, заложенные в налоговом мониторинге, служат ориентиром для развития практики налогового администрирования в будущем.

Глава 2. Формирование эффективной модели налогового менеджмента как фактора достижения экономического роста

2.1. Модель налогового менеджмента и экономического роста

Понятие «Экономического роста» и «Налогового менеджмента» – это два определения поддерживающих друг друга. Посредством налогового менеджмента (собираемости и распределении налогов) вытекает экономический рост государства. Чем больше будет собираемость налогов в России, тем эффективнее работа государства. Это может быть сделано с помощью контроля за соблюдением налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах. Налоговый менеджмент в настоящее время рассматривается как научно-практическая деятельность, направленная на формирование заданного режима функционирования налогового механизма, в целях достижения высоких темпов экономического роста. Более того, для достижения экономического роста в настоящее время необходимо усиливать контроль на уровне государства за налогоплательщиками. Поскольку именно налоги могут стать источником инвестиций в реальный сектор экономики.

Относительная молодость в нашей стране данной области знаний, а также специфика нашего налогового законодательства и невозможность до конца трансформации в отечественную экономику с учетом зарубежного опыта объясняются отсутствием единого подхода контролирующего органа в методологии налогового администрирования. Налогам отводится важнейшая роль в функционировании любого государства – фискальная, направленная на формирование доходной части государственного бюджета (таблица 2). Выполняя функции распределения, стимулирования и регулирования они позволяют сдерживать инфляцию в периоды ее интенсивного роста, борются с «провалами рынка», обеспечивают экономическую поддержку.

Налоговый менеджмент можно охарактеризовать как управление налоговыми платежами юридических и физических лиц, их финансовые взаимоотношения с государством, направленные на процесс формирования государственных доходов.

Организуя налоговый процесс в качестве основного элемента налогового менеджмента, необходимо учитывать стратегические задачи, направленные на достижение определенных финансовых решений, которые будут либо сдерживать, либо стимулировать национальную экономику. По моему мнению, налоговый менеджмент можно разделить на две части, одна совокупность действий, другая решений. Существенная роль в данном процессе должна отводиться стратегической цели, отражающей как общее направление, так и способы достижения высоких темпов экономического роста, на основе формирования и использования налоговых доходов государственного бюджета (таблица 2).

Таблица 2

Фискальная нагрузка на экономику РФ (% к ВВП) [12]

Показатель	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доходы всего	35,04	34,62	37,26	35,02	34,42	34,34	33,32
в том числе							
Фискальная нагрузка	31,50	31,79	35,15	33,08	32,57	32,57	30,77
Налоговые доходы и платежи	30,88	31,12	34,50	32,49	31,80	31,90	30,17
Нефтегазовые доходы	8,19	8,64	10,75	10,37	9,94	10,18	7,63
Доходы, не относящиеся к нефтегазовым	22,69	22,48	23,75	22,12	21,86	21,72	22,54
Доходы от прочих сборов и налоговых пеней	0,62	0,67	0,65	0,59	0,77	0,68	0,61

Налоговый менеджмент следует рассматривать с точки зрения системного подхода, поскольку он отражает взаимодействие на различных уровнях национальной экономики и направлен на достижение высоких темпов экономического роста. Налоговый менеджмент выступает в качестве инструмента стимулирования экономического роста, который достигается за счет инвестиций в технологии, производства, НИОКР и т.д. (рисунок 1).

В настоящее время принципы стратегического планирования и управления активно применяются как на федеральном, так и региональном уровнях. Реализация принципов налогового менеджмента на основе программно-целевого метода управления осуществляется и в Федеральной налоговой службе. Ключевая цель налоговых органов -

соответствие ожиданиям общества, бизнеса и Правительства Российской Федерации.



Рис. 1. Функциональная структура налогового менеджмента

Так, например, по данным ФНС России только за счет совершенствование системы мероприятий налогового администрирования в 2015 г. в консолидированном бюджете налоговые поступления увеличились на 9% по сравнению с 2014 г. (13,8 млрд. руб.). Так же налоговые доходы федерального бюджета возросли на 11% по сравнению с 2014 – (6,9 трлн. руб.). Данный рост налоговых поступлений связан с улучшением налогового администрирования. К примеру, за счет введения системы АСК-НДС-2 поступления от НДС выросли на 12%, при этом число фирм-однодневок сократилось больше чем в два раза – с

1,7 млн. в 2011 г. до 650 в январе 2016 г. Выросли и поступления от налога на прибыль - на 9,5% в 2015 г., а также имущественных налогов - на 12%. В 2015 г. была создана федеральная база с данными о 35 млн. земельных участков, 79 млн. объектов недвижимости и более 180 млн. лицевых счетов по имущественным налогам физических лиц [14].

В настоящее время проблемы экономического роста занимают главное место в экономических обсуждениях, ведущихся между представителями разных стран.

Экономический рост – это долговременные изменения реального объема национального производства, связанные с развитием производительных сил в долгосрочном временном интервале.

В целом экономический рост – это количественное и качественное изменение результатов производства и его факторов (их производительности). Экономический рост отражается в увеличении потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), в возрастании экономической мощи страны, региона. Это увеличение можно измерить двумя взаимосвязанными показателями: ростом за определенный период времени реального ВНП или ростом ВНП на душу населения. В связи с этим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВНП в процентах.

В этой связи особое значение играет налоговый менеджмент, который в первую очередь направлен на увеличение собираемости налогов за счет легализации теневого сектора экономики и на основе этого увеличения налоговых поступлений в бюджетную систему государства. Таким образом, получается цепная реакция, обеспечивающая взаимосвязь понятий собираемость налогов и сборов, инвестиций в российскую экономику, модернизации производства и экономического роста, которую можно представить в виде модели (рисунок 2).

В условиях глобализации экономические процессы внутри данной модели осуществляются ускоренными темпами. Основные виды экономической деятельности (производство, распределение, потребление, обмен), а также факторы производства образуются в глобальном масштабе.

Можно сказать, что налоговый мониторинг способствует повышению эффективности налогового контроля, а с другой выступает превентивной мерой в борьбе с правонарушителями. Таким образом, формируется экономия рабочего времени и средств, потраченных на налоговые проверки. В перспективе налоговый мониторинг может быть распространен на всех налогоплательщиков. Данный подход в контролирующей деятельности очень выгоден самой Федеральной налоговой

службе. Для налогоплательщиков важно, чтобы в рамках налогового мониторинга в отношении них не проводились проверки.

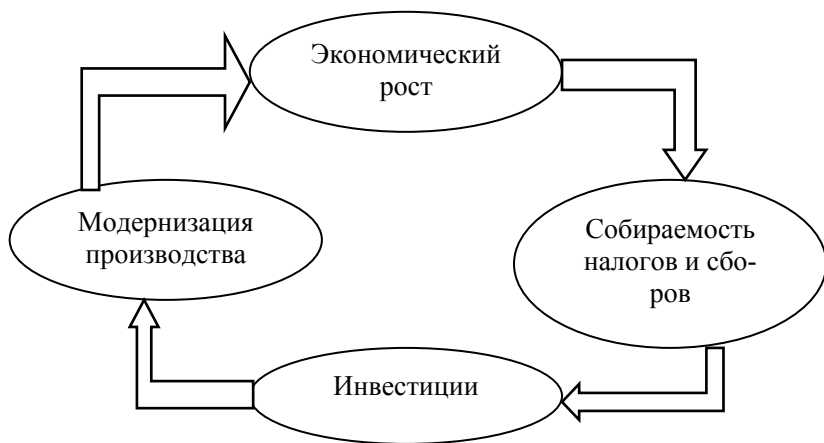


Рис. 2. Взаимосвязь налогового менеджмента и экономического роста

В результате выше изложенного можно сказать, что налоговые проверки длятся очень долго и могут быть судебные тяжбы. Суммы доначисленных налогов в бюджет поступают только после окончания досудебной и судебной процедуры, оспаривания решений по результатам налоговых проверок. При такой форме как налоговый мониторинг, налоги в бюджет поступают своевременно в соответствии со сроком их уплаты, что положительно сказывается на поступлении налогов и сборов в бюджетную систему и в целом на экономическом росте России.

2.2. Налоговый менеджмент как фактор экономического роста

Рассмотрим непосредственное влияние налогового менеджмента на формирование экономического роста.

В настоящее время совершенствование налогового менеджмента является не только экономической, но и социально – политической задачей, направленной на достижение качественного и устойчивого экономического роста.

Развитие системы налогового менеджмента должно отражать формирование дополнительных налоговых доходов бюджетной системы, создавать условия экономического роста реального сектора экономики.

Налоговый менеджмент должен стать основным источником экономического роста. Считаем целесообразным, сконцентрировать мероприятия налогового менеджмента на легализации теневого сектора экономики.

В этой связи, на уровне государства в мероприятиях налоговой политики, направленных на стимулирование экономического роста, в 2017–2019 гг. запланированы не только действия по поддержке малого бизнеса, как основы экономического развития на государственном уровне (поскольку именно малый бизнес может быстро реагировать на колебания рыночной конъюнктуры, не требует глобальных инвестиционных ресурсов, практически во всех развитых экономиках обеспечивает большую часть ВВП), но и трансформация налогового законодательства в целях увеличения доходной части бюджетной системы.

Немаловажное значение на уровне государства отводится также налоговому менеджменту, по которому предусмотрены следующие мероприятия [12].

Увеличение размера пени. В целях повышения эффективности использования в налоговых правоотношениях пеней, по своей правовой природе носящих компенсационный характер и подлежащих уплате в случае нарушения установленных законодательством о налогах и сборах сроков уплаты сумм налогов, сборов и страховых взносов, снижения задолженности по уплате указанных платежей и обеспечения устойчивого формирования доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для исполнения расходных обязательств Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, предлагается увеличить размер пени для юридических лиц.

При этом будет предложено установить прогрессивную шкалу ставок пеней в отношении юридических лиц, сохранив действующую ставку пени для платежей, просроченных менее чем на 30 календарных дней, и установив ставку в повышенном размере (до одной сто пятидесятой ключевой ставки Банка России) в случае превышения этого срока.

Улучшение условий для своевременного исполнения обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов. В настоящее время используются разнообразные способы уплаты платежей, регулируемых Налоговым кодексом, в наличной или безналичной форме через банки, кассы местных администраций, организации федеральной почтовой связи, в том числе с использованием интернет-сервисов банков, с которыми налоговыми органами заключены соглашения, платежных терминалов банков и личных кабинетов налогоплательщиков. При ис-

полнении обязанности по уплате таких платежей должна быть обеспечена надлежащая идентификация плательщиков для защиты их прав. Предлагается внести в Налоговый кодекс изменения, не предполагающие увязку исполнения обязанности по уплате налога, сбора, страхового взноса и характеристик лица, осуществляющего уплату таких платежей.

В качестве меры по предотвращению и сокращению задолженности в бюджетную систему по налогам и сборам предлагается предоставить налогоплательщикам возможность заблаговременного (до момента возникновения задолженности) переноса срока уплаты налога.

В целях стимулирования быстрой и добровольной уплаты сумм налогов и пеней предлагается предоставить возможность налогоплательщику - физическому лицу до вступления решения о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения в законную силу уплатить налоговую санкцию в уменьшенном в два раза размере назначенного штрафа при условии уплаты в полном объеме недоимки и соответствующих пеней [12].

Таким образом, перечисленные мероприятия направлены на совершенствование системы налогового менеджмента на государственном уровне. Однако, существенную роль при их реализации следует отводить и налоговым органам в регионах и муниципалитетах Российской Федерации, поскольку именно от них зависит непосредственная наполняемость бюджетной системы.

Существенное значение в данном процессе должно отводиться повышению финансовой грамотности как физических, так и юридических лиц. Поскольку всегда проще предотвращать неправомерные действия налогоплательщиков, нежели устранять их последствия с использованием финансовых санкций. Проведение различных образовательных мероприятий на базе налоговых органов, особенно в конце налогового периода, направленных на ознакомление налогоплательщиков с изменениями налогового законодательства на регулярной основе должно стать одним из основных направлений в сфере оказания консультационных услуг, как для физических, так и для юридических лиц.

Кроме того, считаем целесообразным в целях стимулирования экономического роста реализацию следующих стратегических задач налогового менеджмента:

1. Легализация теневого сектора экономики за счет увеличения количества налогоплательщиков. Налоговый менеджмент должен быть направлен на борьбу с сокрытием экономической деятельности от контроля и уклонение от уплаты налогов. Теневой сектор способствует

усилению налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков. При этом возрастание налоговой нагрузки на них стимулирует дальнейшее сокрытие доходов от налогообложения, усиливает неоправданную дифференциацию доходов и собственности, следовательно, сдерживает экономический рост.

Следствием не официальной занятости будет снижение темпов роста в социально-экономической сфере. Общий объем производства никак не изменяется, официальная доля становится меньше, что приведет к уменьшению налоговых поступлений и экономическому спаду. Ежегодно будет уходить несколько процентов рабочих рук в теневую экономику, что будет оказывать неблагоприятный прогноз на ближайшее десятилетие. Нужно начать решать этот вопрос и заложить тренд на выведение из тени граждан, которые задействованы в неформальной экономике. Таким образом, сокрытие даже разрешенной законом экономической деятельности вызовет перераспределение доходов и собственности путем деформации налоговой политики и налоговых отношений.

2. Расширение на законодательном уровне круга налогоплательщиков, в отношении которых может применяться форма налогового контроля как налоговый мониторинг. Налоговый менеджмент в данном случае будет способствовать повышению эффективности налогового контроля и своевременному поступлению налогов и сборов в бюджет. Выездная проверка это наиболее трудоемкая форма налогового контроля в связи со значительным периодом проверки и сроками ее проведения, но которую возможно применять в отношении всех налогоплательщиков. Соответственно при выявлении реальных нарушений в ходе выездной налоговой проверки налогового законодательства проверяемым налогоплательщиком, доначисленные налоги и сборы будут взысканы в бюджет только после окончания выездной налоговой проверки и прохождения всех процедур досудебного и судебного обжалования результатов проверки. Этот период может составлять несколько лет. Поэтому считаем необходимым, по средствам налогового мониторинга возможного в отношении среднего и малого бизнеса организовать добровольное предоставления налоговому органу онлайн-доступ к данным бухгалтерского и налогового учета и своевременному сообщению налогоплательщику о выявленных ошибках и нарушениях. Что будет способствовать обеспечению полного и своевременного поступления налогов и сборов, установленных законодательством в бюджетную систему и положительно сказываться в целом на экономическом росте России.

В целом, необходимо решение следующих задач, направленных на достижение устойчивого экономического роста (рисунок 3).



Рис. 3. Основные задачи налогового менеджмента в целях достижения устойчивого экономического роста

Таким образом, решение предложенных задач в сфере совершенствования налогового менеджмента позволит достигнуть высоких темпов экономического роста в Российской Федерации.

Выводы.

Посредством налогового менеджмента (собираемости и распределении налогов) вытекает экономический рост государства. Чем больше собираемость налогов в России, тем эффективнее работа государства. Это может быть сделано с помощью контроля за соблюдением налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах. Высокий уровень собираемости налогов позволяет государству инвестировать финансовые ресурсы в инвестиции, модернизацию производства, которые будут приводить к качественному экономическому росту.

Налоговому менеджменту в настоящее время отводится существенная роль, особое значение при этом приобретают новые формы его реализации, одной из которых является налоговый мониторинг, способствующий достижению высоких темпов экономического роста.

Взаимоотношения налоговых органов и налогоплательщиков на базе налогового мониторинга это инициатива способная качественно повысить эффективность налогового менеджмента и в целом содействовать созданию благоприятной атмосферы.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что в настоящее время развитие системы налогового менеджмента будет отражать формирование дополнительных налоговых доходов бюджетной системы, создавать условия экономического роста реального сектора экономики посредством концентрации мероприятий налогового контроля, направленных на легализацию теневого сектора экономики путем реализации стратегических задач налогового менеджмента, таких как увеличение количества налогоплательщиков и расширения круга налогоплательщиков, в отношении которых может быть применена форма налогового контроля как налоговый мониторинг. Тем самым выводить на более высокий уровень взаимоотношения налогоплательщиков, налоговых органов, способствовать добровольному исполнению налогоплательщиками своих обязательств.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/popular/cons/> (дата обращения: 15.05.2017).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая: Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 01.01.2017 г.) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1.htm> (дата обращения: 15.05.2017).
3. Александров И.М. Налоги и налогообложение: Учебник. – М.: Дашков и К, 2014. – 318 с.
4. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. – М.: Магистр, 2015. – 576 с.
5. Архипцева Л.М. Методологические основы прогнозирования и планирования налоговых поступлений в бюджетную систему // Налоги и налогообложение. – 2014. – № 12.
6. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент в планировании России. – М.: Омега-Л, 2016.
7. Варнавский А.В. Риск-подход в налоговом правоприменении // Экономика. Налоги. Право. – 2016. – № 3. – С. 135–142.
8. Вылкова Е.С. Налоговое планирование: учебник для магистров. – М.: Изд. Юрайт, 2014. – 639 с.
9. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России: Монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 270 с.

10. Селезнева Н.Н. Налоговый менеджмент. Администрирование. Планирование. Учет. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
11. Smith A. The Wealth of Nations. – Cannan ed., Methuen, 1950.
12. Министерство финансов Российской Федерации [Официальный сайт]. – URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 15.05.2017).
13. Федеральная налоговая служба [Официальный сайт]. – URL: <http://www.nalog.ru> (дата обращения: 15.05.2017).
14. Официальный сайт газеты «Ведомости» [Электронный ресурс] – URL: <http://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 15.05.2017).

Раздел III. Проблема устойчивого развития России: региональный аспект

Глава 1. Парадигма устойчивого развития и региональная инновационная инфраструктура

1.1. Общая модель устойчивого развития как способа поддержания гомеостаза экономической системы

Издревле человек, осознавая это, или нет, вырабатывал определенные стратегии поведения для поддержания своего существования, решения функциональных задач своего бытия. Такими стратегиями стали: стратегия познания – наука; стратегия социального сотрудничества – право и политика; стратегия благополучия – экономика и хозяйство; стратегия наслаждения – искусство.

В данном случае стратегии – это согласованные и воспроизводимые комплексы решений и деятельности с субъективной направленностью лидеров на преодоление возникшего вызова (изменения среды). Некоторые стратегии очевидны (нужно продовольствие – расширай посевные площади), другие, предполагающие процессы «сборки», самодостраивания (Н.Н. Моисеев), отнюдь не тривиальны. Особенно это касается социоинженерных стратегий (Н.С. Розов), устанавливающих новые режимы взаимодействия, управления, перераспределения благ. Можно сказать, что, реализуя стратегию покорения природы и действуя под девизом «потребляйте больше», человечество попало в «ловушку успешных стратегий», когда действия, эффективные ранее, в изменившихся условиях приводят к разрушению системы.

С определенной долей условности государство, предприятия и общество в целом можно рассматривать как иерархическую совокупность антропогенных систем, т.е. систем, созданных человеком и с участием человека для осуществления своих потребностей. В данной совокупности могут быть выделены макро- и микроуровень, типичными представителями которых являются государство и предприятие (фирма). При этом, как любая самовоспроизводящаяся система, общество и его элементы стремятся к сохранению постоянства своей внут-

ренной среды (гомеостазу). Применительно к государству – это стремление сохранить существующую систему производства и распределения благ, применительно к предприятию – стремление сохранить долю рынка и объемы производства при неизменной технологии. Динамизм окружающей среды и открытость антропогенных систем не позволяют сохранять их гомеостаз, не расходуя энергию, т.е. не осуществляя определенных целенаправленных действий, результатом которых должно стать поддержание постоянства внутренней среды системы. Данные изменения могут затрагивать систему в той или иной мере, от формальных преобразований до полной инверсии внутрисистемных связей, смены целей и методов развития.

Рассмотрим несколько примеров. На макроуровне можно проследить попытки правящих группировок сохранить существующий строй различными способами, например, путем предоставления привилегий определенным слоям общества, которые служат их социальной опорой, или путем ужесточения репрессий в отношении недовольных. До определенного уровня это помогает, однако, когда изменения внешней среды становятся неадекватны принимаемым мерам, происходит смена власти. На микроуровне таким примером может служить развитие предприятия, руководство которого, стремясь сохранить существующие рынки сбыта, меняет упаковку товара, вводит отдельные улучшения, но, когда этого становится недостаточно, меняет технологию и персонал на приемлемые в новых условиях.

Если принятые меры были не адекватны или не своевременны, происходит разрушение антропогенных систем в виде социальных потрясений на макроуровне и банкротства предпринимательских структур на микроуровне.

На наш взгляд, можно обобщить проводимые на различных уровнях общества мероприятия в виде нескольких стратегий поддержания гомеостаза, отличительные черты которых представлены на рисунке 1.

Разделение на статические и динамические методы достаточно условно, т.к. стратегия консервации не означает отказ от каких-либо действий, однако характерной ее чертой является приверженность к сформировавшимся структурам, ориентация развития на однажды выбранные цели и идеалы. Данная стратегия является тупиковой. История полна примерами ее использования: от Г. Форда, упрямо не желавшего воспринимать новые тенденции автомобильного рынка и вместо переноса центра тяжести на маркетинг продолжавшего совершенствовать технологию производства «модели-Т»; до руководящих органов Советского Союза, закрывавших глаза на невозможность решения

экономических проблем в рамках существующей идеологии. Центральной идеей в данном случае становится традиция, которая выражается на макроуровне в неизменности государственных управленческих структур и приемов воздействия на электорат.

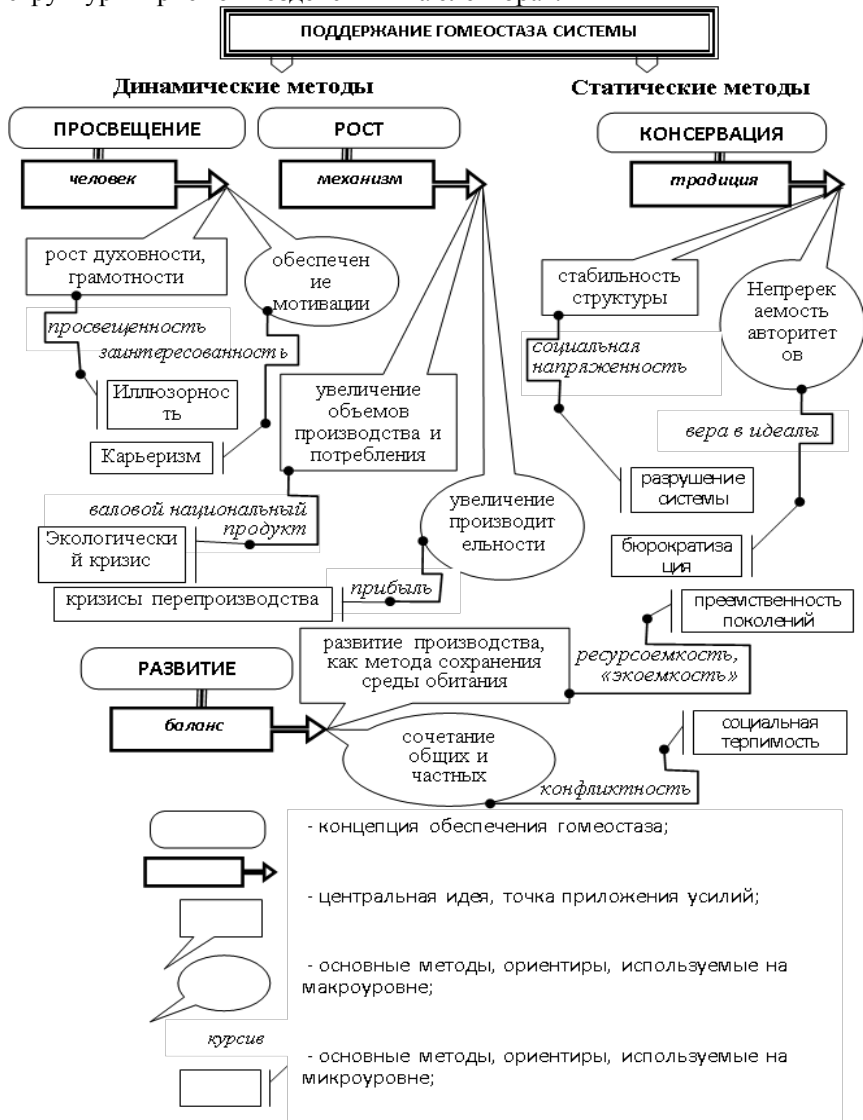


Рис. 1. Эволюция стратегий поддержания гомеостаза антропогенных систем

В качестве основного критерия стабильности выступает отсутствие социальной напряженности, актов выражения недовольства, для предотвращения которых используются методы кнута и пряника. На микроуровне непрерываемость авторитетов приводит к тому, что ключевую роль играют не личности, вносящие определенный вклад в поддержание гомеостаза предприятия, а должность, место в иерархической структуре. Попытки действий вопреки или вне данной иерархии расцениваются как посягательство на идеалы. Конечным результатом антропогенных систем, придерживающихся стратегии консервации, является крайняя бюрократизация всех уровней управления и разрушение системы, переход в новое качество, смена стратегии.

В рамках динамических стратегий просвещения и роста в качестве основных точек приложения усилий выбираются соответственно человек и механизм.

Просветительские концепции на макроуровне пользовались большой популярностью в XVIII-XIX вв., считалось, что рост образованности поможет решить экономические и социальные проблемы. Не отрицая важнейшую роль периода Просвещения в истории человечества, следует признать, что надежды на то, что человек будет вести себя разумно, правильно, если ему объяснить, как это делается, не оправдались. Теории мотивации, используемые для понимания процессов, происходящих на микроуровне, получили бурное развитие в середине XX в. Однако заинтересованность человека в плодах своего труда сводима к формальным схемам лишь частично. На практике результатом применения механизмов мотивации стал карьеризм. Стремление сделать карьеру любой ценой, занять, по возможности, место, характеризующееся более высоким социальным статусом, зачастую принося вред обществу и окружающим – вот характерные результаты использования традиционных мотивационных механизмов. Ожидаемый компромисс между общественными и личными интересами в рамках данной стратегии достигим лишь до определенного уровня.

Стратегия роста во главу угла ставит совершенствование не человека, но механизмов, с помощью которых достигается обеспечение производства благ. Она не отрицает качественных изменений, однако определяющими, все-таки, остаются количественные показатели: объемы производства и потребления материальных благ в масштабах государства, объемы прибылей для предприятий. Формируется, на первый взгляд, эффективно функционирующая система: мы производим для того, чтобы тратить, и тратя, используя произведенные блага, подпитываем процесс их производства. Следует признать, что данная кон-

цепция является в настоящее время общепризнанной и в сочетании с другими достаточно эффективно функционирует. Кризисы перепроизводства, сотрясавшие экономику в начале века, отступили на микроуровень и выражаются в затоваривании определенных рынков и гибели (банкротстве) предприятий, не сумевших адекватно среагировать на изменения внешней среды. Однако, по мере достижения уровня развития техники, в процессе своего функционирования способной значительно изменить состояние среды обитания человека, использование в качестве основного метода роста объемов производства и потребления становится неприемлемым, т.к. угроза экологической катастрофы становится реальностью уже не завтрашнего, а сегодняшнего дня.

В создавшихся условиях все большее количество руководителей предпринимательских и государственных структур склоняется в сторону ориентации на концепцию устойчивого развития. И хотя провозглашение приверженности определенным принципам далеко не равнозначно использованию их в повседневной деятельности, мы можем говорить о принципиальной смене установок функционирования общества. В то же время, по нашему мнению, в современных условиях следует ввести и использовать более строгое наименование концепции – «концепция устойчивого социоэкологического развития». В данном случае в наименовании концепции отражается ее целевое содержание – направленность на конечные ценностные ориентиры развития общества и экономики: социальные и экологические ценности. На наш взгляд, следование концепции устойчивого развития означает смену стратегии поддержания гомеостаза антропогенных систем.

Стратегия устойчивого социоэкологического развития в качестве основной точки приложения усилий устанавливает баланс (динамическое равновесие) между внешней и внутренней средой системы, между ее иерархическими уровнями. Такой подход использует развитие производства как метода сохранения среды обитания. Основным его критерием является ресурсная («экологическая») емкость функционирующих производств и предлагаемых благ. Ожидаемым результатом использования стратегии развития должно стать обеспечение преемственности между поколениями не только в сфере науки и культуры, но и в отношении технологии и среды обитания. Если макроэкономические аспекты устойчивого развития рассмотрены достаточно подробно, то над результатами проявления их на микроуровне еще предстоит осмыслить. На наш взгляд, следование стратегии развития, основным показателем которой на микроуровне является конфликтность (наличие не снятых противоречий между элементами системы и издержки

при этом возникающие), обеспечение сочетания общественных и частных интересов в конечном итоге послужит росту социальной терпимости в обществе.

Стратегия развития не может быть отнесена ни к динамическим, ни к статическим методам, т.к. она, с одной стороны, «консервирует», или, хотя бы, стремится к сохранению неизменности окружающей среды, но использует при этом динамические методы поддержания баланса. Данная стратегия объединяет механизмы макро- и микрорегулирования, воспитание человека и экономические процессы в единое целое, т.к. забота о сохранении среды обитания органично включает как крупные государственные программы по выпуску новых видов техники, так и воспитание детей в духе бережного отношения к природе. Следование стратегии развития не означает отказ от использования элементов других стратегий. Решающую роль в данном случае играет смена приоритетности ориентиров и основной точки приложения усилий, что создает предпосылки решения проблем регулирования гомеостаза антропогенных систем, недостижимые в рамках других стратегий.

Функцию устойчивого развития можно представить в виде следующей системы неравенств:

где F – показатели эффективности экономики;

I – показатели инновационной активности;

$$\left\{ \begin{array}{l} F_t < F_{t+1}; \\ C_t < C_{t+1}; \\ E_t \leq E_{t+1}. \end{array} \right.$$

При этом: $F = f(I)$;

$$C = g(F)$$

$$E = j(F).$$

C – показатели социального блока (качества жизни);

E – показатели, характеризующие состояние экологической обстановки.

Таким образом, формальная структура модели устойчивого развития может быть представлена в следующем виде (рисунок 2).

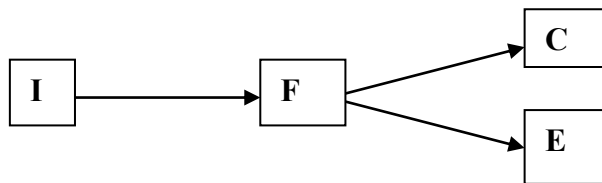


Рис. 2. Формальная структура модели устойчивого развития

То есть, вследствие активизации инновационной деятельности (фундаментальные и прикладные разработки, быстрота и легкость внедрения их в производство), повышается эффективность экономики (расход ресурсов на единицу продукции, замена дефицитных ресурсов и т.д.), которая обеспечивает повышение жизненного уровня населения (увеличение реального дохода на душу населения, продолжительности жизни и пр.), и предотвращает деградацию среды обитания (сохранение биоразнообразия, предотвращение загрязнений и т.д.).

1.2. Индустриальный парк – как элемент инновационной инфраструктуры и института устойчивого развития региона

Действующий в настоящее время ГОСТ Р 56301–2014 дает следующее определение индустриального парка. Индустриальный (промышленный) парк: «Управляемый специализированной управляющей компанией комплекс объектов недвижимого имущества, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными зданиями, строениями и сооружениями, обеспеченный инженерной и транспортной инфраструктурой, необходимой для создания нового промышленного производства, а также обладающий необходимым правовым режимом для осуществления производственной деятельности» [12]. Данное определение приведено согласно национальному стандарту, разработанному ОАО «ВНИИС» совместно с ООО «Ки Партнер» и НП «Ассоциация индустриальных парков». Материалы, публикуемые на сайте Некоммерческого Партнерства «Ассоциация индустриальных парков» (<http://www.indparks.ru/>), содержат большое количество информации о характере деятельности индустриальных парков и масштабах распространения данного института.

Существуют различные мнения в отношении времени появления первых индустриальных парков в России. Некоторыми исследователями в качестве прообраза индустриальных парков рассматриваются особые экономические зоны ОЭЗ [13].

Первые свободные экономические зоны появились в рамках выполнения постановления Верховного Совета СССР «О концепции перехода к регулируемой рыночной экономике в СССР», которое было принято в 1990 г. В этом же году постановлением Верховного Совета СССР было утверждено создание первой свободной экономической зоны «Находка». Позже было создано еще 13 подобных зон, каждая в одном из регионов России.

Во многом из-за сложившейся макроэкономической ситуации данные ОЭЗ не оказали сколь либо существенного влияния ни на экономику страны, ни на развитие тех территорий, где они были созданы. Фактически данный институт прекратил свое существование в течение нескольких лет и следующая его реинкарнация была ознаменована принятием Федерального закона от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» в 2006 г. По результатам исполнения данного закона, было создано 23 особых экономических зоны различного типа. Они так и оставались отдельными уникальными проектами.

Широкое тиражирование практики индустриальных парков связано с созданием особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Калуга» на территории Людиновского района Калужской области, в соответствии с Постановлением № 1450 Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. На начало 2017 г. на территории области в рамках 12 индустриальных парков общей площадью 5908 га реализуются 87 инвестиционных проектов. Именно в формате индустриальных парков состоялись российские проекты мировых концернов Volkswagen, Volvo, Continental, Fuyao Glass, Peugeot-Citroen-Mitsubishi и многих других. Все индустриальные парки располагаются вблизи транспортных артерий региона, имеют выход на таможенные и логистические терминалы, прозрачны для инвестирования [14]. Реализация данных проектов дала мощный позитивный импульс экономике Калужской области и привела к многочисленным попыткам импорта данного института в другие регионы.

За период с 2013 по 2016 гг. количество индустриальных парков выросло более, чем на 80%: с 80 до 146. Рост происходит за счет действующих парков, их количество за 3 года увеличилось более, чем в 2 раза, с 45 до 92. В свою очередь, число создаваемых парков остается стабильным из года в год и колеблется на уровне 44–56 проектов [17].

Основные результаты развития индустриальных парков в России представлены на рисунке 3. Мы видим, что наблюдается рост, практически, всех показателей, кроме средней заполненности парков, упавшей с 59 до 53%, и стабильной стоимости продажи земли, при этом рост общей площади индустриальных парков замедлился, однако сохранил положительную динамику.

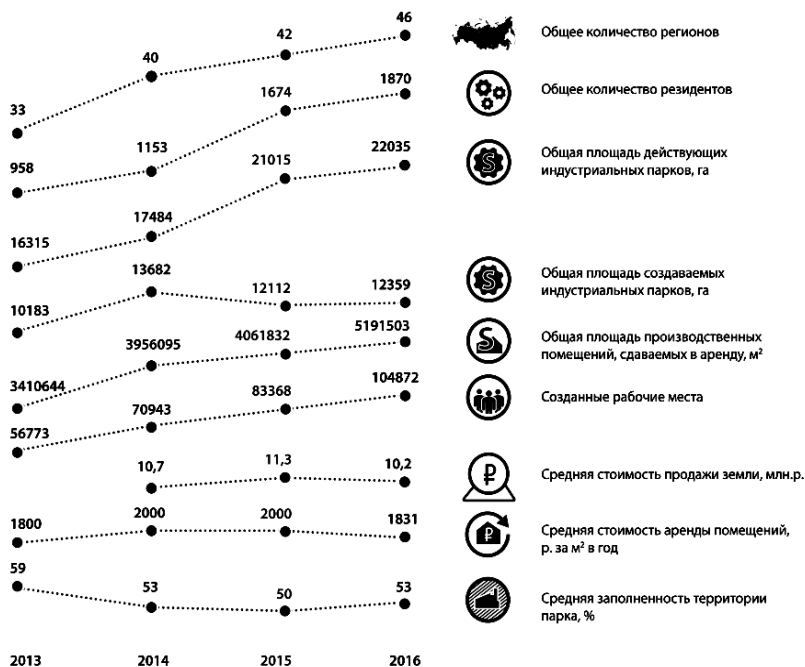


Рис. 3. Основные результаты развития индустриальных парков в России [17]

В условиях глобального замедления темпов экономического роста и вынужденного секвестрования расходной части государственного бюджета России, особое значение приобретают задачи, связанные с оценкой эффективности расходов государства на формирование перспективной структуры экономики. При этом первостепенную роль играют расходы на стимулирование развития инновационной инфраструктуры, которые связаны, либо с прямыми государственными инвестициями, либо с выпадающими доходами бюджетов за счет предоставления различных (в т.ч. налоговых) преференций.

Безусловно, оценка соотношения государственных расходов на развитие инновационной инфраструктуры и прироста поступлений в

бюджет за счет развития экономики территорий – важная и актуальная задача. Однако, на наш взгляд, не менее важна корректная оценка степени соответствия деятельности индустриальных парков концепции устойчивого социо-экологического развития.

Использование экологических критериев при оценке успешности функционирования индустриального парка необходимо, тем более, что мировой опыт свидетельствует о том, что именно индустриальные парки становятся проводниками наиболее щадящих в отношении природной среды технологий. Так, например, в металлургической промышленности Китая именно индустриальные парки обеспечивают продвижение наиболее значимых энергосберегающих технологий [15].

Рассматривая в качестве примера практику снижения количества выбросов парниковых газов в промышленном парке Цаохэмин [16], авторы приходят к выводу, что именно индустриальные парки являются важными сообществами для обеспечения устойчивого развития, т.к., относясь к объектам с высоким потреблением энергии, за счет оптимизации энергетической системы и использования передовых «низкоуглеродных» технологий, являются примером возможности снижения выбросов парниковых газов для других промышленных объектов.

Таким образом, представляется целесообразным, наряду с количественными оценками деятельности индустриальных парков, проводить качественную оценку степени экономичности используемых на их территории технологий.

1.3. Опыт создания индустриального парка в Орловской области в контексте устойчивого инновационного развития территории

Наличие и функционирование индустриального парка является обязательным условием реализации дорожной карты внедрения регионального инвестиционного стандарта. Региональный инвестиционный стандарт – ключевой проект Агентства стратегических инициатив по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. Стандарт включает 15 лучших инвестиционных практик, используемых экономически наиболее успешными регионами [3].

Рассмотрим «Стандарт индустриального парка» [4] как документ, отражающий наиболее типичные черты данного элемента инновационно-инвестиционной инфраструктуры региона.

В Стандарте предусмотрены обязательные требования и необязательные признаки (конкурентные преимущества) действующего индустриального парка.

Индустриальный (промышленный) парк – это управляемый единым оператором (специализированной управляющей компанией) комплекс объектов недвижимости, состоящий из земельного участка (участков) с производственными, административными, складскими и иными помещениями и сооружениями, обеспеченный энергоносителями, инженерной и транспортной инфраструктурой и административно-правовыми условиями для размещения производств. Понятия «индустриальный парк» и «промышленный парк» тождественны.

Обязательные требования к управляющей компании индустриального парка:

- основной уставной деятельностью управляющей компании является управление индустриальным (промышленным) парком и оказание услуг его резидентам;

- наличие правовых оснований, позволяющих управляющей компании распоряжаться имуществом индустриального парка и всей внутрипарковой инфраструктурой (дороги, инженерные сети, принимающие и распределительные устройства, очистные сооружения и т.д.).

Обязательные требования к земельному участку индустриального парка:

- земельный участок определен, имеет границы;
- размер земельного участка составляет не менее 8 га;
- на земельном участке отсутствуют перепады высот, препятствующие строительству промышленных объектов;
- на земельном участке отсутствует лесной массив, природоохранные объекты, свалки бытовых и промышленных отходов;
- геологические и геодезические параметры не препятствуют размещению промышленных объектов и объектов инфраструктуры.

Обязательные требования к правовому статусу объектов недвижимости индустриального парка:

- оформлены имущественные права управляющей компании индустриального (промышленного) парка на земельный участок и объекты капитального строительства;

- категория земель соответствует заявленным целям индустриального (промышленного) парка;

- отсутствуют зоны отчуждения и другие обременения, препятствующие размещению промышленных объектов.

Обязательные требования к транспортной доступности индустриального парка:

- наличие введенной в эксплуатацию дороги с твердым покрытием до границы земельного участка;

- наличие существующего присоединения дороги к региональным и федеральным трассам;

– наличие съезда с дороги к земельному участку, позволяющего обеспечить въезд строительной техники и проведение инженерных изысканий.

Обязательные требования к инженерной инфраструктуре индустриального парка:

– наличие на территории индустриального (промышленного) парка точки подключения к электрическим сетям, обеспеченной свободной мощностью не менее 2 МВт;

– наличие существующего подключения к электроснабжению или подтвержденной уполномоченной энергетической организацией технологической возможности подключения или согласованного проекта создания собственных мощностей с удельной мощностью не менее 0,2 МВт на каждый гектар первой очереди индустриального (промышленного) парка;

– наличие существующего подключения или технических условий на подключение к газовым сетям;

– наличие существующего подключения или технических условий на подключение к системе водоснабжения и водоотведения.

Всем этим формальным признакам соответствует индустриальный парк «Зеленая роща», расположенный на территории Орловской области.

Индустриальный парк «Зеленая роща» непосредственно примыкает к федеральной трассе М-2 «Крым», Железнодорожная станция Мценск – 2 км, расстояние до г. Москвы – 300 км.

Предлагаемые участки в полной мере обеспечены инфраструктурой и инженерными сетями, оформлены правоустанавливающие документы и получены разрешения на размещение зданий административного профиля и сооружений промышленного назначения. Технические характеристики инфраструктурных сетей: газ – до 5 000 куб. м/час; водоснабжение – 1800 куб. м/сутки; электроэнергия – 50 МВт; канализация – до 1 800 куб. м/сутки [5].

При этом предоставляются следующие налоговые льготы. Освобождаются от налога на имущество организации, зарегистрированные и реализующие инвестиционные проекты на территории Орловской области в рамках инвестиционных соглашений, заключенных инвесторами с Правительством Орловской области в отношении имущества, созданного и (или) приобретенного в результате реализации инвестиционного проекта в течение первых 3 лет его реализации. Льгота действует в течение следующего количества последовательных налоговых периодов, начиная с 1-го числа соответствующего налогового периода, и является непрерывной при общей сумме фактически осуществленных капитальных вложений в течение первых 3 лет реализации инвестиционного проекта (млн. рублей): свыше 100 до 500 включительно – 1 год; свыше 500 до 2 000 включительно – 2 года; свыше 2 000 – 3 года.

Освобождаются от налога на прибыль организации, зарегистрированные и реализующие инвестиционные проекты на территории Орловской области в рамках инвестиционных соглашений, заключенных инвесторами с Правительством Орловской области, в размере, определяемом в зависимости от объема фактически осуществленных капитальных вложений в течение первых 3 лет реализации инвестиционного проекта при общей сумме фактически осуществленных капитальных вложений в течение первых 3 лет реализации инвестиционного проекта (млн. рублей): свыше 100 до 500 включительно – 1,5 процентных пунктов (уровень возможного снижения налоговой Ставки); свыше 500 до 2 000 включительно – 3; свыше 2 000 – 4,5.

В обоих случаях при применении налоговой льготы размер среднемесячной заработной платы в организации-налогоплательщике должен быть не ниже четырехкратной величины прожиточного минимума для трудоспособного населения в Орловской области, установленной Правительством Орловской области, за квартал года, в котором налогоплательщик заявил налоговую льготу [6].

Гарантии предоставляются организациям, зарегистрированным и реализующим инвестиционные проекты на территории Орловской области в рамках инвестиционных соглашений, заключенных инвесторами с Правительством Орловской области в обеспечение исполнения обязательств по возврату суммы кредита и уплате процентов за пользование кредитом в объеме до 90% названных обязательств. Гарантии предоставляются на сумму, составляющую 50% стоимости инвестиционных проектов, осуществляемых (финансируемых) инвесторами [7].

Что касается наличия управляющего органа, контролируемого администрацией региона, то по решению администрации области, было создано Открытое Акционерное Общество «Дирекция Индустриальных парков Орловской области». Управляющая компания берет на себя: получение согласований и разрешительных документов; обеспечение безопасности объектов; содержание территории: уборка прилегающих территорий, расчистка снега, вывоз ТБО; поддержание работоспособности сетей энергоснабжения, дорожных покрытий и систем сточных вод.

Схема генерального плана индустриального парка «Зеленая роща» на участке по адресу: Орловская обл., Мценский р-н Подмокринский с/с, на северо-восток от п. Воля (М 1:1000) представлена на рисунке 4.

Таким образом, индустриальный парк «Зеленая роща» соответствует всем формальным признакам, в т.ч. и по требованию использования наилучших, доступных с точки зрения экологической эффективности, технологий. Однако являются ли они гарантией успешного функционирования данного элемента инновационно-инвестиционной инфраструктуры? Дать ответ на данный вопрос довольно сложно не только вследствие большого количества факторов субъективного и

местного характера, слабо поддающихся формализации, но и потому, что индустриальные парки и территориальные кластеры в настоящее время получают расширительное толкование. Происходит отход от жесткой территориальной локализации к межтерриториальной интеграции при условии существования компактно расположенного ядра кластера (индустриального парка).

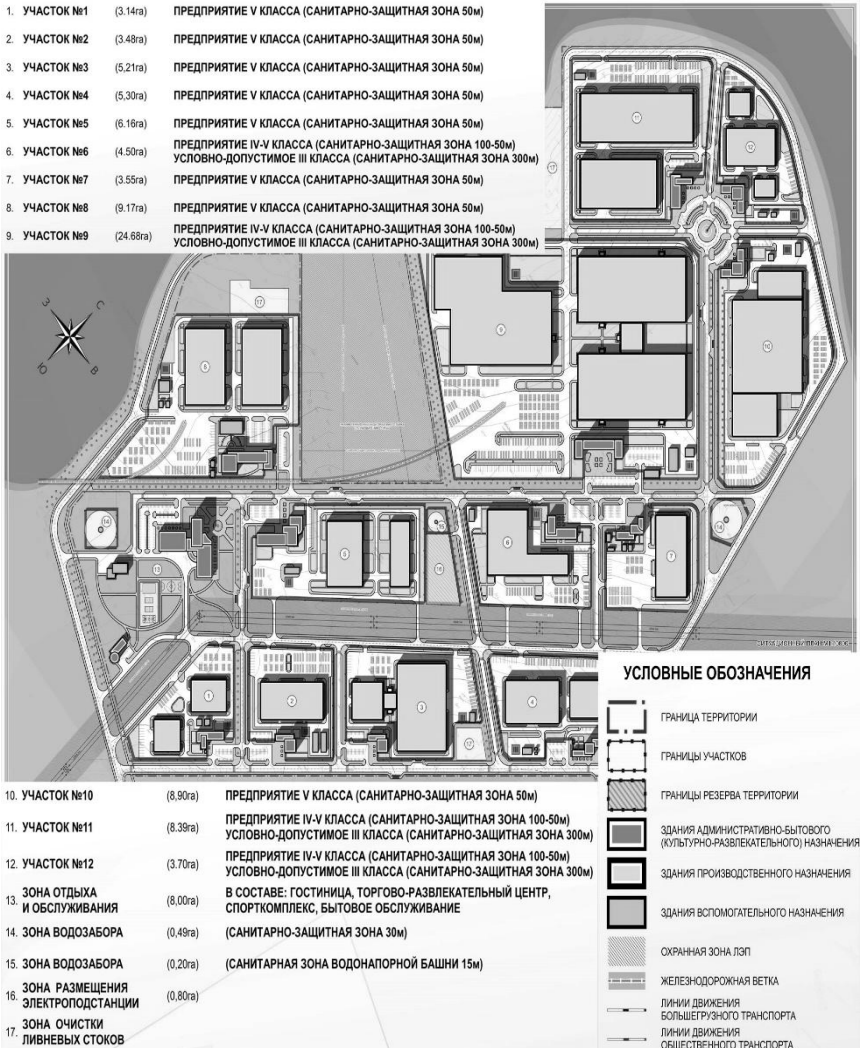


Рис. 4. Схема генерального плана индустриального парка «Зеленая роща»

Литература

1. Институциональная экономика: / под общ. ред. А. Олейника. – М.: Инфра-М, 2005. – 704с.
2. Сухарев О.С. Институты регионального развития: концептуально-практический анализ организационных изменений // Экономический анализ: теория и практика. – № 4. – 2012. С. 2 – 12.
3. Официальный сайт Агентства стратегических инициатив // URL: <http://www.asi.ru/standard/> (дата обращения: 16.05.2017).
4. Стандарт индустриального парка [Электронный документ] Утверждено Правлением НП «Ассоциация индустриальных парков» 30 марта 2012 г. // URL: <http://www.indparks.ru/certification/standard> (дата обращения: 16.05.2017).
5. Официальный сайт Индустриального парка «Зеленая роща» [Электронный ресурс] // URL: <http://www.park57.ru/> (дата обращения: 16.05.2017).
6. Закон Орловской области от 25 ноября 2003 года № 364-ОЗ «О налоге на имущество организаций» и Закон Орловской области от 8 ноября 2010 года №1130-ОЗ «О понижении налоговой ставки налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет, для организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Орловской области» [Электронный ресурс] // СПС «Гарант».
7. Постановление Правительства Орловской области от 15 июня 2011 г. № 178 и Постановление Правительства Орловской области от 16 сентября 2011 г. № 317 [Электронный ресурс] // СПС «Гарант».
8. Уварова А.Я. Создание региональных глобально конкурентных кластеров нового типа в рамках перспективных технологических платформ // Региональная экономика: теория и практика. – № 6. – 2013. – С. 6-14.
9. Исаев Р.А. Формирование интегрированных инновационных структур экстерриториального типа в промышленности: автореф. дисс. ... к.э.н. – М., 2009. – 24 с.
10. Официальный сайт Корпорации развития Калужской области [Электронный ресурс] // URL: <http://invest.kaluga.ru/projects/objects/grabtsevo/description/> (дата обращения: 16.05.2017).
11. Официальный сайт Агентства инновационного развития Калужской области [Электронный ресурс] // URL: <http://www.airko.org/clusters/farma-cluster/information> (дата обращения: 16.05.2017).
12. Индустриальные парки. Требования, 2015. ГОСТ Р 56301–2014. Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 12 декабря 2014 г. № 1982-ст. М.: Стандартинформ, 2015.
13. Сандлер Д.Г., Кузнецов П.Д. Индустриальные парки в России: концептуальная проработка проектов // Экономика региона. 2015. – № 1. – С. 76–88.
14. Инвестиционный портал калужской области // URL: <http://investkaluga.com/ploschadki/industrialnye-parki-2/> (дата обращения: 16.05.2017).
15. Wen, Z. Xu, J., Lee, J.C.K., Ren, C. Symbiotic technology-based potential for energy saving: A case study in China's iron and steel industrial parks // Renewable and Sustainable Energy Reviews Volume 69, 1 March 2017, Pages 1303–1311.
16. Huang, B. Jiang, P., Wang, S., Zhao, J., Wu, L. Low carbon innovation and practice in Caohejing High-Tech Industrial Park of Shanghai International Journal of Production Economics August 06, 2015
17. Обзор индустриальных парков России. Ассоциация индустриальных парков. М., 2016. – 126 с. [http://www.indparks.ru/upload/medialibrary/8f4/Obzor%202016%20site%20\(1\).pdf](http://www.indparks.ru/upload/medialibrary/8f4/Obzor%202016%20site%20(1).pdf) (дата обращения: 16.05.2017).

Глава 2. Сбалансированная система показателей как инструмент устойчивости регионального развития

Переход к устойчивому развитию становится важной задачей в текущих условиях для человечества и отдельных стран. Этот термин означает высокое социальное и экологическое качество экономического роста, то есть обеспечение экономического роста при одновременном обеспечении социального развития и охраны окружающей среды. В качестве основы для устойчивого развития, экономика должна выполнять следующие функции: повышение благосостояния населения, обеспечение социальной справедливости и снижение риска ухудшения окружающей среды.

На Конференции Организации Объединенных Наций (ООН) по развитию окружающей среде в 1992 г. были приняты принципы устойчивого развития мирового сообщества, которые лучше всего описывают развитие человека в рамках устойчивого развития, с учетом экологических, экономических, социальных и политических составляющих. Следующим шагом было создание специальных целей глобальное развитие на основе этих принципов и механизмов мониторинга достижения прогресса.

В 2000 г. на саммите ООН была принята декларация, согласно которой, страны договорились создать конкретные сроки и поддающиеся оценке цели и задачи по борьбе с нищетой, голодом, болезнями, неграмотностью, деградацией окружающей среды и дискриминацией в отношении женщин. Сегодня, оценка устойчивого развития включает более 60 показателей в 190 странах.

Однако, эти показатели устойчивого развития не являются исчерпывающими на сегодняшний момент времени.

Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию была принята в 1996 г. ООН были предложены следующие показатели в таких областях, как качество жизни, уровень экономического развития и экологического благополучия – это все компоненты устойчивого развития:

1. Искоренение крайней нищеты и голода.

Ключевым национальным критерием бедности в России является доля населения с доходами ниже прожиточного минимума. С 2001 г. наблюдается устойчивая тенденция к снижению доли бедные люди, в частности из-за последствий экономического развития. Спецификой

бедности в России является то, что помимо традиционной социальной бедности (многодетные семьи, неполные семьи с детьми и другие социально незащищенные группы населения), экономическая бедность — это распространенное явление, когда трудоспособные граждане не могут обеспечить социально приемлемый уровень жизни. Также значительным является региональная дифференциация по уровню бедности. Географически, бедность сосредоточена в малых городах и сельской местности, на счету которой 40% всего малоимущего населения России, тогда как на долю сельского населения приходится лишь 27% от общей численности населения страны (данные 2001 г.).

Таким образом, сокращение бедности и разрыва между богатыми и бедными признаются в качестве основы и являются одним из основных приоритетов современной государственной политики Российской Федерации.

2. Обеспечение всеобщего начального образования.

Конституция Российской Федерации закрепляет право граждан на образование: гарантированный доступ к бесплатному дошкольному, общеобразовательному и профессиональному образованию на федеральном уровне и в муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях, а также право каждого на получение бесплатного высшего образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях или на предприятия, на конкурсной основе.

По уровню образования населения и масштабам его вовлечения в образовательный процесс Россия занимает лидирующие позиции в мире.

3. Содействие обеспечению гендерного равенства и расширению прав и возможностей женщин.

Ключевые правовые механизмы улучшения положения женщин в России внедрены в Конституции РФ, согласно которой мужчины и женщины имеют равные права и равные возможности для их реализации.

Большая часть российского экономически активного населения, как мужчин, так и женщин, является наемными работниками. Основная часть их благосостояния формируется за счет их занятости, за счет их трудовых доходов. Поэтому основой экономического гендерного равенства или неравенства является положение мужчин и женщин на рынке труда.

Важной особенностью гендерной ситуации в России является то, что гендерные вопросы являются актуальными не только для женщин, но и для мужского населения. Среди самых острых "мужских" гендерных вопросов являются низкая продолжительность жизни, снижение

уровня образования (по отношению к женщинам), высокий уровень занятости в неблагоприятных условиях.

4. Сокращение детской смертности и улучшение материнского здоровья.

Сегодня Россия достигла уровня рождаемости 1,5 ребенка на женщину, что характерно для развитых стран с высоким уровнем образования. Политика правительства направлена на повышение данного показателя.

Достигнуты позитивные результаты в достижении этой цели за счет существенного увеличения инвестиций в здравоохранение, поддержку семьи, материнство и детства.

5. Борьба с ВИЧ / СПИДом, малярией и другими заболеваниями.

После распада СССР Россия стала свидетелем быстрого сексуального распространения и тенденция к неуклонному снижению заболеваемости туберкулезом была обращена вспять. На сегодняшний день, проблема ВИЧ / СПИДа для Российской Федерации столь же остра, как и для других стран мира. Особую озабоченность вызывает тот факт, что большинство ВИЧ - инфицированных россиян - это молодежь трудоспособного возраста. Правительство РФ всячески содействует проблеме борьбы с этой проблемой. Малярия не является одной из ключевых проблем здравоохранения в России.

6. Обеспечение экологической устойчивости.

Основными задачами экологической устойчивости в Российской Федерации являются: загрязнение окружающей среды, утрата биоразнообразия, изменение климата и "наследие прошлого". В России насчитывается 136 городов с высоким уровнем загрязнения населения 56,3 млн. человек (55% городского населения), в т.ч. 30 городов с очень высоким уровнем загрязнения. Каждый второй гражданин Российской Федерации должен использовать воду для питья, что не соответствует целому ряду нормативных параметров, почти треть населения приходится использовать водоснабжения без соответствующей водоподготовки.

Российская Федерация является участником большинства международных договоров по окружающей среде и климату.

Одним из приоритетных вопросов нынешней экологической политики России является ликвидация накопленного экологического ущерба. В стране в целом накопилось значительное количество опасных отходов, большая часть которых содержится в промышленных отходах.

7. Формирование глобального партнерства в целях развития.

Концепция участия России в содействии международному развитию принята в 2007 г. и заложила основу комплексного подхода.

Россия рассматривает устойчивое социально-экономическое развитие всех стран мира как важнейший элемент современной системы коллективной безопасности, пытаясь найти наиболее эффективные способы поддержки международных усилий по ликвидации дисбалансов в развитии различных стран и регионов.

Достижение целей устойчивого развития в России можно охарактеризовать как неоднородное. Есть явный прогресс, связанный с сокращением бедности, доступ к образованию, сокращение детской и материнской смертности, ВИЧ / СПИДа, а также усиление роли России в качестве международного донора. Стоит отметить значительное увеличение объема государственного финансирования мероприятий по достижению целей.

С другой стороны, заявив об изменениях в решении экологических проблем, необходимо отметить целый ряд задач, требующих дальнейших усилий для их решения.

Это, в первую очередь, включает решение проблемы загрязнения воздуха, водных ресурсов, обращения с отходами и устранения причиненного ущерба окружающей среде.

По-прежнему актуальны вопросы гендерного равенства в руководящих органах правительства, а также качество системы образования и необходимость адаптировать образование потребностям развития российской экономики. руда.

Регулярная оценка прогресса в достижении целей устойчивого развития позволяет оценить сильные стороны и задачи в реализации поставленных целей и разработке наиболее эффективных путей их достижения.

Сегодня для обеспечения устойчивого экономического роста и повышения уровня жизни населения особенно актуальна проблема повышения конкурентоспособности как России, так и ее регионов с использованием системы сбалансированных показателей (ССП) как эффективного рыночного инструмента.

Управление на основе сбалансированной системы показателей является более эффективным механизмом реализации стратегической инициативы, чем традиционный финансовый менеджмент на основе оценки потоков денежных средств, активов, управления капиталом и управления рисками.

Основы регионального управления во многом предопределяются государственной социально-экономической политикой, государственным регулированием общественной жизни и экономической деятельностью. Государственное регулирование экономической деятельности

должно представлять грамотно построенную систему взаимосвязанных организационных элементов, созданных для эффективного функционирования национальной экономики, что обеспечивает максимально возможный социальный и экономический эффект в сложившихся условиях.

Нет необходимости доказывать, что все общественное производство осуществляется для обеспечения жизни людей в целом, человеческих нужд [4, с. 242]. Так и в экономике страны, региональных и муниципальных органов власти, в конечном счете, одну цель – повышение уровня благосостояния населения. Тем не менее, в единстве общей цели развития не следует исключать те характеристики, что сделать это самостоятельно, только на том или ином уровне государственной структуры и, таким образом, изменять его, очень странное явление.

Более того, эта специфика целей социального и экономического развития страны, регионов, муниципальных образований, определяет роль и место, которые определяют как содержание, так и функциональные свойства этих территориальных образований в жизни российского общества.

Поэтому важно проводить различие целей в области развития и государственного регулирования для каждого уровня власти в соответствии с характеристиками объекта управления. Таким образом, глобальная цель государственного регулирования национальной экономики это обеспечение экономической мощи страны. "Это означает, что система государственного регулирования направлена на создание условий для обеспечения стабильного позиционирования страны на мировых рынках, а также обеспечение высокого уровня качества жизни людей" [1, с. 50].

На региональном уровне, конечной целью проводимой политики является постоянное повышение качества жизни регионального сообщества на основе социального прогресса, национальной политики социально-экономического развития.

Региональная политика должна быть направлена на социально-экономическое развитие, качественное изменение основных характеристик, условий и процессов жизни населения, положительная динамика отдельных параметров, свойств, связей и отношений, или, в целом, в новое, более высокое содержание этапа социального прогресса. Всегда следует иметь в виду, что развитие региона является результатом сбалансированного, прогрессивного изменения. Таким образом, основная цель развития региона следует понимать как устойчивый рост качества жизни населения всех категорий региональных состав-

ляющих. Но достижение этой цели связано с решением многих социальных и экономических проблем, как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

Одной из важных объективных основ государственного управления является сочетание современного научного знания с практическим опытом в решении задач, удовлетворяя потребности национальной экономики. Такой подход, как справедливо отмечают авторитетные российские ученые, освобождает от догматизма, генерируется необычный акцент на одну или другую из модных экономических концепций при определении курса экономической политики.

"Нарушение принципа здорового прагматизма всегда приводит к экономической неэффективности, и поэтому роль незадействованной науки велика в разработке целей и способов реализации экономической стратегии" [4, с. 242]. Нет сомнений, что надежным фундаментом для любой деятельности является опора на науку, сочетая теорию и практику.

Государственное регулирование экономики становится важнейшим условием устойчивости системы, которое обеспечивается в сочетании с рыночным саморегулированием. При этом государственное регулирование включает комплекс методов и влияние на экономическую систему как макрорегиона, так и самостоятельным субъектом Российской Федерации.

Современное состояние системы государственного и территориального развития создает основу для стабилизации ситуации в экономике депрессивных регионов, оживление инвестиционной активности в них. Этому способствует отсутствие определенности в стратегических целях развития российских регионов, а без этого выход из кризиса практически невозможен. В качестве таких целей, могут быть представлены следующие функциональные направления деятельности государства:

1. Ориентация всех регулирующих усилий на формирование территориальной структуры экономики целесообразна как совокупность условий для развития территории России, и целей, которые осуществляют социально-экономические преобразования, обеспечивая увеличение общерегионального инвестиционного процесса.

2. Учет специфических особенностей регионов страны, которые определяют их место и роль в территориальной организации экономики. Полноценный учет указанных особенностей возможен при условии полного представления о многообразии внутренних зависимостей и потенциале воздействия формирующих его неэкономических факторов на хозяйственную и инвестиционную динамику.

3. Создание механизмов координации инвестиционных интересов субъектов регулирования территориального развития, обеспечение реализации этих интересов, сформированных на разных уровнях обновленной управленческой вертикали. Создание и реализация этих механизмов возможно только в случае, если региональная специфика не учитывается, поскольку она, является фактором, который формирует региональный интерес в государственном регулировании территориального развития.

4. Обоснование целей развития инвестиционной деятельности, прежде всего на основе социальной приемлемости, а также производственно-ресурсного потенциала региона. Разделение этих задач во времени, обоснование сроков их реализации с учетом имеющихся ресурсов и территориального развития.

Цели государственного регулирования регионального развития могут быть ранжированы по их значимости в контексте социально-экономических условий, сложившихся в стране. Главное, на наш взгляд, должно состоять в создании обоснованных внутренних территориальных пропорций экономики на основе стимулирования инвестиционной активности предприятий отраслей специализации и, следовательно, использования сравнительных преимуществ территорий. Достижение этой цели является основой для успешной реализации остальных задач, которые уже находятся частными по отношению к определенной цели.

Важным аспектом при регулировании развития региона является его финансовая составляющая, поскольку любые действия будут предприниматься только в случае, если расходы, связанные с этим оплачиваются.

Механизм регулирования пространственного развития экономики представляет, с одной стороны, организационно-экономический механизм регулирования территориальной экономики, с другой стороны, механизм реализации стратегического управления в регионе.

Наиболее значимыми компонентами являются специально организуемые движение финансовых потоков между уровнями и подразделениями территориальной структуры государства и специально созданные условия для роста финансового потенциала региона. Среди инструментов государственного регулирования регионального развития прямого и косвенного воздействия особое место занимают финансовые и экономические инструменты.

Создание организационно-экономического механизма регулирования развития региона является преобразованием блоков региональ-

ной системы управления, в том числе государства, включая его экономическую и административную стороны.

Экономический аспект механизма регионального управления включает в себя набор целей, организационных структур, конкретных форм и методов управления, посредством которых экономические законы работают при определенных условиях реализации.

Административная сторона механизма регулирования региональной экономики, в свою очередь, в дополнение к совокупности институтов государственного управления, включает в себя такие нормы коммерческого права, как лицензирование отдельных видов деятельности, арбитражное и корпоративное право и другие.

Конкурентоспособность инновационно-ориентированных регионов во многом зависит от успеха решения задач административной реформы в России, а некоторые из них, например, ориентированного на результаты управления, в том числе внедрение бюджетирования, ориентированного на результаты системы, поскольку они непосредственно относятся к формированию экономического механизма регионального управления.

То есть превращение из общего механизма государственного регулирования региональной экономики представляет собой сложный, последовательный и итерационный процесс регулирования деятельности осуществляемой с помощью организационных, экономических, социально-психологических и административных процедур. Модель трансформации этого процесса в этих условиях направлена на внедрение системы управления по целям и ключевым показателем, широко известна во всем мире как управление по целям.

Смысловое содержание управления производительностью заключается в том, что власти и его подразделениям поставлены конкретные цели и определены показатели, которые будут указывать, в какой степени цели достигнуты. Эффективность региональной системы управления представляет собой иерархическую структуру, включающую цели, задачи и мероприятия для их реализации.

Таким образом, стратегическими целями социально-экономического развития региона в целях обеспечения высокого уровня благосостояния населения и качества жизни путем создания сбалансированной системы показателей и конкурентоспособной региональной экономики является развитие по инновационному типу. Эта Цель исследования интерпретируется как достижение стратегической конкурентоспособности региона и определяется через систему приоритетных целей экономического, социального, инновационного, внешнеэкономического и институционального развития,

отражающие конкурентоспособность региона. Система приоритетных целей разбивается на цели второго уровня, которые включают развитие бизнеса, баланс экономики, инвестиционной привлекательности, интернационализация экономики, эффективность и качество рынка труда, развитие инфраструктуры, рациональное использование природных ресурсов, создание достойных условий жизни, повышение эффективности управления. Для каждой из этих целей, группы задач должны быть разделены на виды деятельности и назначенных для конкретных исполнителей (министерств и ведомств, их управлений и отделов и т. д.).

Авторами знаменитой в России книги "Сбалансированная система показателей" являются Роберт Каплан и Дейвид Нортон, они определили сущность сбалансированной системы показателей (ССП): "задача СПП является, то, чтобы трансформировать миссию компании в конкретные, вполне осязаемые задачи и показатели. Необходим баланс между внешними данными отчетности для акционеров и клиентов и внутренними характеристиками наиболее значимых бизнес-процессов, инноваций, обучения и роста. Этот баланс между показателями эффективности и дальнейшего роста и есть система, которая представляет собой сочетание объективных, легко поддающихся количественному учету результатов и субъективных, в некоторой степени произвольных параметров будущего роста" [3, с. 204].

Однако, предложенная модель не единственна. Существует ряд альтернативных вариантов, рассмотренных ниже, которые также предназначены для оценки экономической деятельности и увязывают показатели, используемые в стратегии организации.

В 1992 г. была предложена модель Лоренца Мейсела. Она имеет такое же имя, как у модели Каплана-Нортон. Мейсель также определяет четыре перспективы, на основе которых должна быть оценена бизнес-деятельность. Вместо перспективы обучения и роста Мейсель использует перспективу людских ресурсов в своей модели. Он оценивает инновации, а также такие факторы, как образование и обучение, развитие продукции и услуг, компетентность и корпоративную культуру. Таким образом, разница между двумя моделями очень существенна. Причина использования Мейселем собственной точки зрения по поводу человеческих ресурсов заключается в том, что руководство предприятия или банка должно быть более внимательнее к своим сотрудникам и оценивать эффективность не только процессов и систем, но и его сотрудников [3, с. 214].

В 1990 г. К. МакНейр, Р. Ланч, К. Кросс представили модель, которую они назвали "пирамида эффективности". Как и в других моде-

лях, которые мы рассматриваем, основной концепцией является связь между клиентоориентированной корпоративной стратегией и финансовыми показателями, дополненными несколькими ключевыми качественными показателями. Традиционная управленческая информация должна исходить только от самого высокого уровня. Пирамида эффективности построена на концепциях глобального управления качеством, промышленного инжиниринга и учета, основанного на "действиях" [3, с. 219]. Действие понимается как то, что выполняется людьми или машинами для удовлетворения потребителя.

Пирамида эффективности на четырех различных этапах показывает структуру предприятия или банка, который осуществляет двустороннюю связь и является необходимой для принятия решений на различных уровнях управления [4, с. 246]. Цели и показатели связывают стратегию предприятия или банка с его операционной деятельностью. Другими словами, цели передаются вниз по организации, в то время как показатели собираются снизу вверх. На верхнем уровне управления предприятием или банком формулируется корпоративное видение. На втором уровне-цели подразделений и дивизионов конкретизируются применительно к определенному рынку и финансовым показателям. Клиенты и акционеры определяют то, что следует оценивать.

Третий уровень – по сути, не организационный, он состоит из нескольких областей в рамках предприятия или банка. Эти направления являются межфункциональными и пронизывают несколько дивизий. Цели и функции ориентированы на удовлетворение клиента, гибкость производства и увязку изделий между верхними и нижними уровнями пирамиды. Три цели этого уровня показывают драйверы эффективности в отношениях двух целей рынка и одной финансовой.

Кроме того, на этом уровне, определены оперативные задачи, такие как качество, время поставки, длительность производственного цикла и потери от брака. Качество и время поставки непосредственно связаны с внешними действиями, а длительность производственного цикла и потери от брака служат индикаторами внутренних действий предприятия или банка.

В самой нижней части пирамиды, т.е. в области операций, действия оцениваются ежедневно, еженедельно или ежемесячно.

В верхней части пирамиды преобладают финансовые сметы, периоды, которых намного больше. По мнению авторов модели, система показателей должна быть интегрирована таким образом, чтобы оперативные оценки на нижних уровнях были связаны с финансовыми на верхних уровнях. Таким образом, данная модель корпоративного

управления способна показать, что скрывается за финансовыми прогнозами и то, что ими управляет.

В 1993 г. К. Адаме и П. Роберте предложили другую модель, которую они назвали EP2M ("You are what you measure" в журнале *Manufacturing Europe*).

EP2M-это аббревиатура для эффективного прогресса и измерения производительности. Согласно этой модели, важно прежде всего то, что компания делает в следующих четырех областях:

- заказчик и рынок услуг;
- рост эффективности и рентабельности;
- управление изменениями и стратегией;
- собственность и свобода.

В соответствии с этой теорией, стратегическое управление включает в себя два последовательных этапа: формулирование стратегии и ее осуществление. Формулирование представляет собой аналитический процесс, который позволяет определить, что делать. Исполнение - с одной стороны это организационный процесс, который поможет ответить на вопросы о том, как это сделать и кто это будет делать, с другой стороны, это процесс, который помогает развитию управленческих способностей и управлению изменениями. Цель системы заключается не только в реализации стратегии компании, но и в том, как создать культуру, в которой постоянные изменения являются нормальным явлением. Показатели эффективности должны обеспечить лиц, принимающих решения, и разработчиков политики быстрой обратной связью.

Использование системы стратегического управления позволит более полно представлять реальное положение дел. Это не означает, что финансовые показатели становятся менее важными, это означает, что они должны быть сбалансированы не финансовыми показателями.

Наиболее перспективным из этих концепций является BSC-модель, которая позволяет транслировать конкретную деятельность и стратегию в достаточно полный набор показателей, которые фактически образуют систему стратегического контроля и управления.

ССП – это система эффективного управления стратегией экономического развития. Механизм СПП – это механизм управления развитием отдельных субъектов, на основе иерархической системы показателей их деятельности и системы мотивации для достижения этих показателей [3, с. 228].

Система показателей для государственных и других общественных организаций постепенно становится все более популярной. Как

правило, система должна адаптироваться к целям регионального развития. Надо показать, что финансовые цели не являются основными, один из способов: финансовые прогнозы изменения в образе проекции владельца.

Для всех приложений это и есть общий знаменатель – ССП – это подходящий формат для оценки действий, независимо от того, что является причинно-следственной связью и приоритетами. Нет лучшего способа использовать ССП. Перед началом проекта важно понимать, какая часть или аспект деятельности организации требует такой оценки и кто будет принимать в ней участие. Это поможет определить масштаб проекта.

Важным условием для успешной реализации проекта ССП является создание связи между системой показателей и других элементов управления. В некоторых случаях, функция бюджетов может осуществляться двумя способами. В качестве финансовой цели, он может быть включен в финансовые прогнозы малого и среднего бизнеса. Функция планирования денег и необходимых средств осуществляется за счет текущих прогнозов, результаты обновляются раз в месяц или квартал. В этом случае необходимая функция прогнозирования остается, но вам не нужно слишком много внимания уделять финансовым ресурсам из бюджета. Прогноз может быть улучшен, поскольку методы составления бюджета не повлияют больше на результаты.

Система показателей должна осуществляться в соответствии с другими процессами планирования.

Средства контроля и управления на основе финансовых показателей примерно одинаковы во всех отраслях, хотя, конечно, отражают специфику каждой компании.

В настоящее время использование системы показателей требует решения в сфере информационных технологий. Количество приложений и компаний, продающих их постоянно растет, каждая организация использует собственную ССП.

Для того, чтобы ССП естественно вошла в структуру стратегического управления региональным развитием, она должна постоянно обновляться и получать актуальную информацию. Поэтому для администрации региона жизненно важно организовать процедуру и системы измерения, которые будут собирать эту информацию и передавать сотрудникам и партнерам.

Система показателей должна рассматриваться как средство для измерения прогресса в сравнении с обязанностями. Иногда на уровне предприятия, система показателей заменяет бюджет, который является

жестко фиксированной, бюрократической формой управления. ССП должна стать дополнением к системе региональных бюджетов, других форм контроля, целей и результатов.

Уровень конкурентоспособности региона будет зависеть от сочетания традиционных бюджетных средств, системы показателей и прогнозов.

Для того, чтобы проект заработал, нужно разделить обязанности. Он затрагивает различные аспекты «жизни с системой показателей» [2, с. 46]. Каждый руководитель отдела или комитета администрации, если его подразделение является частью новой системы управления, несет ответственность за систему показателей.

Ответственность за эту деятельность осуществляют специальные рабочие группы, которые подчиняются высшему руководству.

При внедрении и разработке системы показателей, администрация региона ориентирована на вопросы, которые она считает важными, логика системы показателей укрепляет стратегическую перспективу [2, с. 48]. Для этого необходимо, чтобы:

- выбранные показатели отражали стратегические направления, которые должны быть оценены;
- система измерений отдавала предпочтение адекватным методам для оценки результатов;
- формат работы был понятен во всех сферах деятельности в регионе;
- система показателей сопровождалась анализом и планом, из которых было бы понятно, какие шаги будут предприняты в соответствии с полученными данными и в каком состоянии находятся те действия, которые были рассмотрены ранее;
- были стимулы, которые вызывают интерес в системе показателей;
- есть обратная связь и желание приобретать опыт, совершенствовать управление, конкурентоспособность и систему показателей.

Это стало обычной практикой при реализации ССП в корпоративном управлении для распространения таких критериев в рамках всей организации, для описания конкретного явления.

Система показателей является инструментом для контроля над бизнесом и определения видения и стратегии. Таким образом, в результате внедрения ССП, пересматривается видение и стратегия. Именно поэтому развитие или подтверждение стратегии является первым шагом.

Для того, чтобы систему показателей можно было использовать в практике управления данные должны быть четкими, а не комплекс-

ными. Как правило, система показателей представляет собой сочетание уже существующих и новых данных, некоторые из них могут быть неофициальными. Иногда информация берется из внешних источников, таких как исследования рынка или сравнительное тестирование бизнес-процессов.

На основе системы сбалансированных показателей, разработана модель для целей управления конкурентоспособностью региона, можно сформировать стратегические карты, которые позволяют проследить взаимосвязь между целями в области стратегического развития и разработки прогнозов, обеспечивающих конкурентоспособность региона.

Литература

1. Алимова Г.С. К вопросу об оценке конкурентоспособности Орловской области // Вестник ОрелГИЭТ. 2010. № 4(14). С. 49–55.
2. Алимова Г.С. Исследование региональной конкурентоспособности // Вестник ОрелГИЭТ. 2011. №1(15). С.45–50.
3. Алимова Г.С. Формирование организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью регионов (на примере субъектов Центрального федерального округа). – М.: ВЗФЭИ, 2012. – 330 с.
4. Мигунова Г.С. Организационно-экономические аспекты становления региональной инновационной системы // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2011. № 4(40). С. 241–248.

Глава 3. Механизмы финансовой поддержки малого бизнеса в регионе

Малое предпринимательство в настоящее время является неотъемлемой частью рыночной экономики, фундаментальной основой ее функционирования. Признаком экономического роста страны выступает не только наращивание объемов валового внутреннего продукта, но и рост жизненного уровня населения. России необходим не только рост количественных показателей, но и качественное развитие экономики, которое во многом определяется деловой активностью всех экономических субъектов. Несмотря на то, что экономику любого государства формируют крупные компании, малое предпринимательство как наиболее массовая и динамичная форма деловой жизни создает основную массу национальных ресурсов, которые, в свою очередь, выступают питательной средой для крупного бизнеса. Но при этом малый бизнес в силу своих размеров первым испытывает на себе цикличность экономических процессов. В отечественной практике данный институт вместо первопроходца, пионера экономического развития балансирует на грани выживания, в то время как в промышленно развитых странах на долю малого предпринимательства приходится до 70% ВВП [14].

Опыт стран с развитой экономикой свидетельствует о том, что субъекты малого и среднего предпринимательства успешно развиваются при непосредственном участии органов государственного управления в выработке и реализации политики поддержки малых форм хозяйствования, т.е. в значительной мере усиление позиций малого и среднего бизнеса предопределяется соответствующей политикой государства.

Целью нашего исследования выступают механизмы финансового регулирования малого и среднего предпринимательства в экономике.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным частью 1.1 Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели [1].

Категория «малое и среднее предпринимательство» имеет четко установленные критериальные ограничения по трем основным параметрам: размер доходов; лимит численности сотрудников; лимит по

доле участия других компаний в уставном капитале (таблица 1). Субъектами малого бизнеса считаются организации и предприниматели независимо от применяемого налогового режима, если они соответствуют условиям. Это могут быть и организации и индивидуальные предприниматели, применяющие как специальные налоговые режимы, так и общую систему налогообложения. С 1 августа 2016 г. в расчет максимального размера доходов за прошедший год включаются не просто вся выручка по кассе, а все доходы согласно налоговой декларации.

Таблица 1

Критерии малого и среднего предпринимательства

Критерий	Среднее предприятие	Малое предприятие	Микропредприятие
Доходы	2 млрд. руб.	800 млн. руб.	120 млн. руб.
Численность сотрудников	101 - 250 человек	15 - 100 человек	15 человек
Доля участия других лиц в капитале	Доля участия государственных образований (РФ, субъектов РФ, муниципальных образований), общественных и религиозных организаций и фондов не более 25% в сумме. Доля участия обычных юридических лиц (в т.ч. иностранных) не более 49% в сумме. Доля участия юридических лиц, которые сами субъекты малого и среднего предпринимательства, не ограничена.		

Малый бизнес выступает как многоаспектное явление (таблица 2), поскольку имеет определенные особенности в функциональном, критериальном, субъектном и организационно-правовом качестве.

Таким образом, малое и среднее предпринимательство не рассматривается как некое новое самостоятельное образование, отличное от других предприятий. Отвечая признакам предприятия как такового, имея одну из предусмотренных Гражданским кодексом РФ организационно-правовых форм, МСП отличаются только количественными параметрами. Указанные понятия применяются, как правило, для выделения из общего числа коммерческих предприятий тех, которым необходима (полагается) финансовая или иная поддержка государства как представителям малого и среднего бизнеса.

Развитие малого и среднего бизнеса имеет большое экономическое и, как следствие, социальное значение, которое проявляется в снижении уровня безработицы; более качественном удовлетворении потребностей, формировании среднего класса и снижении социальной напряженности в обществе.

Таблица 2

Многокомпонентная модель малого предпринимательства

	Формальные	Законная деятельность
Признаки	Сущностные	Инициативная деятельность Мотивированная деятельность Систематическая деятельность Рисковая деятельность
Функции	Социальные	Занятость населения Снижение социальной напряженности Формирование среднего класса
	Экономические	Формирование конкурентной среды Мобилизация ресурсов Инновационная активность Рост налоговых поступлений
Субъекты	Физические лица Юридические лица	Индивидуальные предприниматели Малые предприятия Микропредприятия
Критерии	Количественные Качественные	Численность работников Среднегодовой доход Доля в уставном капитале государственной, муниципальной собственности, организаций Доля, принадлежащая лицам, не являющимся субъектами ма-лого предпринимательства
Процесс функционирования	Сильные стороны Слабые стороны	Гибкость и оперативность решений Адаптивность к изменениям Высокий уровень инициативы Высокорискованный характер Высокая зависимость от конъюнктуры Недостаток информационных и финансовых ресурсов Низкая компетентность предпринимателей

Для малого бизнеса характерна высокая мобильность, гибкость и маневренность. Такие предприятия могут создаваться в любом секторе экономики и очень быстро откликаться на неудовлетворенные нужды населения. Страны с высоким уровнем развития малого и среднего бизнеса характеризуются более низкими и стабильными ценами, они меньше подвержены инфляционным процессам, их продукция более конкурентоспособна на мировом рынке. Развитие малого и среднего бизнеса способствует демократизации общества, увеличению политического веса любой страны на международной арене. Страна становится более привлекательной для инвестиций зарубежных компаний, что приносит ей не только политические, но и экономические выгоды. Эти и другие преимущества малого и среднего предпринимательства являются стимуляторами для развития национальной экономики любой страны.

Однако малые предприятия испытывают определенные сложности, связанные с ограниченностью финансовых ресурсов на различных стадиях жизненного цикла, длительностью становления и развития и высоким уровнем финансовых и производственных рисков. Поэтому во всех развитых странах, как правило, имеются специальные формы и механизмы государственной поддержки малого предпринимательства.

Государственная политика в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является частью государственной социально-экономической политики и представляет собой совокупность правовых, политических, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер, осуществляемых органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления.

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться различные меры (рисунок 1).

Основными целями государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации являются:

- 1) развитие субъектов МСП в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для развития субъектов МСП;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов МСП;
- 4) оказание содействия субъектам МСП в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной

деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;

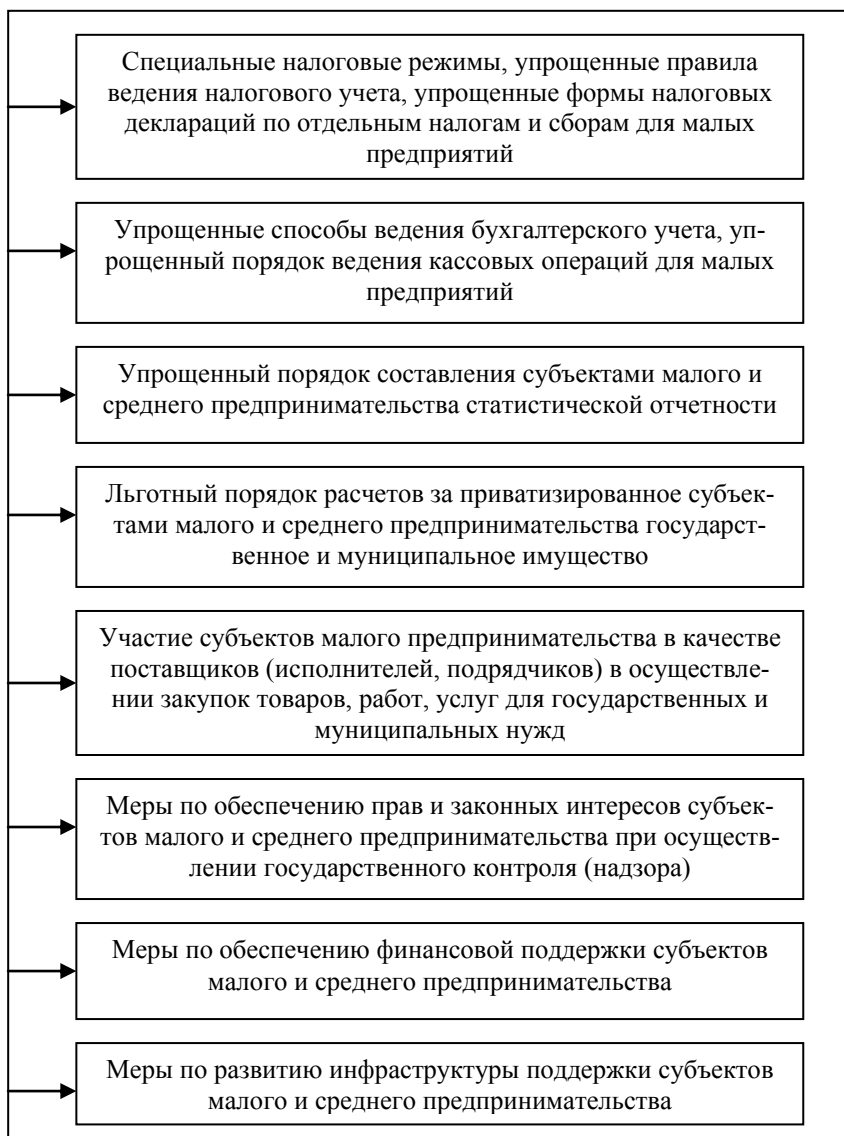


Рис. 1. Основные направления стимулирования малого и среднего предпринимательства

- 5) увеличение количества субъектов МСП;
- 6) обеспечение занятости населения и развитие самозанятости;
- 7) увеличение доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли уплаченных субъектами МСП налогов в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Следует выделить ряд факторов, которые определяют потенциал развития сектора МСП, а также его отдельных сегментов в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Основные факторы делятся на две группы: макроэкономические условия и институциональные условия развития МСП.

Макроэкономические условия связаны, в первую очередь, с развитием или преодолением кризисных явлений в экономике.

Институциональные факторы, формирующие траекторию развития МСП, связаны со следующими обстоятельствами:

- снятие административных барьеров развития МСП и преодоление тенденций монополизации в ряде секторов экономики, перспективных с точки зрения массового развития МСП;
- повышение эффективности вовлечения МСП в систему госзакупок (включая закупки у крупных корпораций);
- оптимизация мер поддержки МСП путем концентрации усилий на наиболее эффективных направлениях стимулирующего воздействия;
- реализация мер поддержки МСП в областях с естественными ограничениями развития предпринимательства (сельская местность, Арктическая зона Российской Федерации);
- создание эффективной системы инкубирования и акселерации старт-апов в инновационных отраслях МСП;
- формирование системы поддержки фирм, действующих в сфере продвижения инновационной продукции;
- применение эффективной системы финансового (налогового) стимулирования МСП;
- продвижение продукции МСП в отдельных отраслях, имеющих экспортный потенциал, развитие электронной торговли.

Прогноз развития сектора МСП в соответствии со Стратегией развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации предусматривает достижение к 2030 г. следующих целевых индикаторов:

- увеличение в 2,5 раза оборота малых и средних предприятий в постоянных ценах по отношению к 2014 г. (в реальном выражении);

– увеличение в 2 раза производительности труда в секторе малого и среднего предпринимательства в постоянных ценах по отношению к 2014 г. (в реальном выражении);

– увеличение доли обрабатывающей промышленности в обороте сектора малого и среднего предпринимательства (без учета индивидуальных предпринимателей) до 20%;

– увеличение доли занятого населения в секторе малого и среднего предпринимательства в общей численности занятого населения до 35% [3].

Субъектами поддержки сектора малого предпринимательства выступают органы исполнительной власти и институты развития: Министерство экономического развития Российской Федерации, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП); Министерство сельского хозяйства, а также другие профильные министерства, ведомства (таблица 3).

Экономическая, социальная значимость и сложность проблем развития малого предпринимательства подчеркивает необходимость усиления государственного регулирования данного сегмента экономики в целях содействия его развитию и укреплению.

Регулирующее воздействие государства на малое предпринимательство может осуществляться не только в форме государственной финансовой поддержки и расширения доступа к государственным и муниципальным заказам, но и через финансовые инструменты косвенного воздействия (рисунок 2).

Таблица 3

Органы поддержки малого и среднего предпринимательства

Орган	Функции
Министерство экономического развития РФ	Распределяет субсидии федерального бюджета по софинансированию региональных программ поддержки и развития малого и среднего предпринимательства
Внешэкономбанк	Предоставление кредитов и иных видов поддержки малым и средним предприятиям во всех регионах России
Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства»	оказание поддержки субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП; привлечение денежных средств российских, иностранных и международных организаций в целях поддержки субъектов МСП

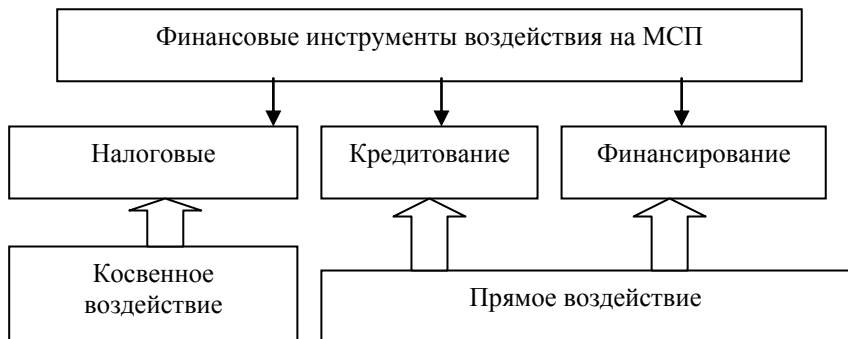
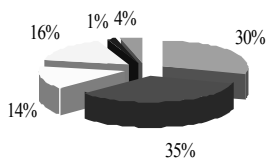


Рис. 2. Финансовые инструменты поддержки малого и среднего предпринимательства

В настоящее время на федеральном уровне сформирована система финансовой поддержки субъектов МСП, которая состоит из следующих основных направлений:

- предоставление гарантий АО «Корпорация «МСП»;
- федеральная финансовая программа поддержки МСП, реализуемая Минэкономразвития России в рамках подпрограммы 2 «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»;
- реализуемые Минсельхозом России мероприятия в рамках подпрограммы 4 «Поддержка малых форм хозяйствования» Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.;
- реализуемые ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» программы «Развитие», «Коммерциализация», «Старт», «Кооперация», «Интернационализация»;
- рефинансирование кредитов и гарантийная поддержка, реализуемые АО «МСП Банк»;
- иные направления, предусмотренные государственными программами Российской Федерации, государственными программами субъектов Российской Федерации, муниципальными программами (в т.ч. реализуемые без привлечения средств федерального бюджета).

В 2016 г. общий объем финансирования мероприятий, направленных на предоставление субсидий, гарантий (поручительств), взносов в уставной (складочный) капитал, микрозаймов, кредитов и иных бюджетных ассигнований, составил 60,9 млрд. руб. (рисунок 3).



- АО «Корпорация «МСП»
- Минэкономразвития России
- Минсельхоз России
- ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере»
- АО «МСП Банк»
- Иные органы власти и организации

Рис. 3. Структура финансовой поддержки МСП в 2016 г.

Важную роль в оказании государственной финансовой поддержки субъектам МСП организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП; выполняет Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (АО «Корпорация МСП»), основными направлениями деятельности которой являются:

1. Предоставление финансовыми организациями (в том числе, банками) – партнерами участников Национальной гарантийной системы (НГС) кредитов и займов субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки МСП (в том числе, финансовым организациям) с обеспечением в виде гарантий или поручительств участников НГС.

2. Привлечение специализированной финансовой организацией средств в рамках сделок секьюритизации, обеспечиваемых гарантиями и поручительством участников НГС.

3. Обеспечение гарантиями и поручительством участников НГС обязательств субъектов МСП (в денежном эквиваленте), исполняемых ими по заключенным по результатам закупок договорам и контрактам.

4. Предоставление уполномоченными банками АО «Корпорация МСП» кредитов субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки МСП в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП.

5. Предоставление субъектам МСП и организациям инфраструктуры поддержки МСП кредитов АО «МСП Банк» [6].

Развитие дополнительных форм гарантийной поддержки субъектов МСП реализуется за счет создания новых гарантийных продуктов

АО «Корпорация МСП», обеспечивающих доступность лизинговых, микрофинансовых и факторинговых операций для конечного получателя – субъекта МСП, а также за счет развития инфраструктуры поддержки субъектов МСП – лизинговых, микрофинансовых и факторинговых организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг субъектам малого бизнеса.

В рамках реализации «Программы 6,5» АО «Корпорация МСП» выделены приоритетные сегменты – субъекты МСП, привлекающие финансирование на реализацию инвестиционных проектов (в т.ч. проектное финансирование), а также на пополнение оборотных средств в следующих отраслях:

- сельское хозяйство (в т.ч. производство сельскохозяйственной продукции) и (или) предоставление услуг в этой области;
- обрабатывающее производство, в том числе производство пищевых продуктов, первичная и последующая (промышленная) переработка сельскохозяйственной продукции;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- строительство;
- транспорт и связь.

Льготная стоимость кредитов обеспечивается за счет предоставления Банком России уполномоченным банкам кредитов под поручительство Корпорации под процентную ставку 6,5% годовых, поэтому Программа получила второе название «Шесть с половиной», что позволяет обеспечить ставку для конечного заемщика в размере 10,6% субъектам малого предпринимательства и 9,6% субъектам среднего предпринимательства.

Сумма кредита: от 10 млн. до 1 млрд. руб. Суммарно в отношении одного заемщика сумма кредита по Программе не может превышать 4 млрд. рублей. В программе участвуют следующие уполномоченные банки: АО «Альфа-Банк»; Банк ВТБ (ПАО); ПАО Банк ЗЕНИТ; АО «Банк Интеза»; ПАО «Банк «Санкт-Петербург»; Банк «Возрождение» (ПАО); ВТБ 24 (ПАО); Банк ГПБ (АО); ПАО «Запсибкомбанк»; КБ «Кубань Кредит»; ПАО «НБД-Банк»; РНКБ (ПАО); АО «Россельхозбанк»; ТКБ БАНК ПАО; АО «ЮниКредит Банк»; ПАО «СКБ-банк»; Банк «Левобережный» (ПАО); «СИБСОЦБАНК» ООО; ПАО Банк «Кузнецкий»; ПАО Банк «ФК Открытие»; ПАО Сбербанк; ПАО «Промсвязьбанк»; АКБ «Алмазэргиэнбанк» АО; АО «Райффайзенбанк»; ПАО Росбанк; АКБ «ЭНЕРГОБАНК» (ПАО); ООО КБЭР «Банк Казани»; ООО «Камкомбанк»; «АКБ «Спурт» (ПАО); ПАО «НИКО-БАНК»; ПАО АКБ «Урал ФД»; АО «МСП Банк».

Целевое назначение кредита: приобретение основных средств, модернизация и реконструкция производства, запуск новых проектов, пополнение оборотного капитала.

Динамика оказанной финансовой поддержки МСП через АО «Корпорация «МСП» представлена в таблице 4.

Одним из главных механизмов государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса являются разрабатываемые и реализуемые органами государственной власти и органами местного самоуправления программы поддержки субъектов малого предпринимательства.

Таблица 4

Динамика финансовой поддержки субъектов МСП

Год	Количество гарантий	Объем гарантийной поддержки, млн. руб.	Объем кредитов с гарантийной поддержкой, млн. руб.
2014	212	1433,57	3670,82
2015	3557	19244,09	41647,07
2016	6598	80229,7	113956,34

Именно программно-целевой подход позволяет обеспечить реализацию принципа «управления результатами», направленного на максимально эффективное использование бюджетных средств. С 2005 г. реализуется программа по предоставлению субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в целях оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на региональном уровне. В настоящий момент она действует в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2014 г. № 1605 «О предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и ежегодно издаваемыми приказами Минэкономразвития России.

Средства на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии их софинансирования со стороны региона.

Динамика бюджетной поддержки развития малых и средних предприятий в России (рисунок 4) за период 2005–2014 гг. увеличилась в 14,4 раза с 1,5 млрд. рублей до 21,6 млрд. руб., и к 2015 г. в программе приняли участие все субъекты РФ.

Вместе с тем, в последние 3 года объемы бюджетной поддержки малого бизнеса в Российской Федерации упали почти втрое, что может привести к таким тяжелым последствиям после кризисного периода 2015–2016 гг., как технологическая деградация экономики, усиление технологического разрыва российской экономики по сравнению с развивающимися и развитыми странами, уход предприятий малого бизнеса в теневой сектор, рост экономической преступности.

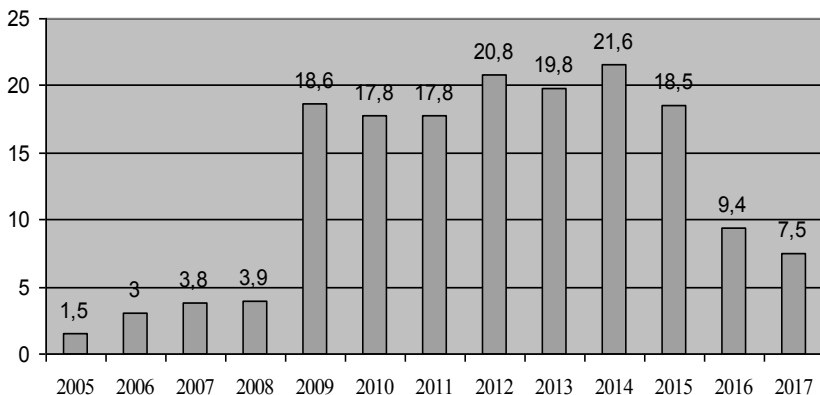


Рис. 4. Объемы бюджетной поддержки малого бизнеса в Российской Федерации в 2005–2017 годах*

*Составлено по данным сайта Минэкономразвития.—URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/>

По состоянию на 1 января 2016 г., на территории Орловской области действовало 7,9 тыс. субъектов МСП (таблица 5). Наибольшее число субъектов МСП действует в следующих отраслях: в торговле – 38,4%, в обрабатывающей промышленности – 11,7%, в сфере операции с недвижимым имуществом – 19%, в строительстве 12,3% [18].

Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) субъектов МСП в 2015 г. составила 44,9 тыс. человек против 53,9 тыс. человек в 2012 г. Оборот продукции (услуг), произведенной субъектами МСП в 2015 г., составил 78,5 млрд. руб. (122,6% к уровню 2011 г. в действующих ценах).

Представленная динамика основных показателей деятельности субъектов малого бизнеса носит отрицательный характер. Это свидетельствует о том, что малый бизнес в регионе испытывает определенные трудности.

Таблица 5

**Основные показатели деятельности малых предприятий
в Орловской области**

Годы	Число малых предприятий (на конец года), тыс.		Средняя численность работников, тыс. человек		Оборот малых предприятий, млрд. руб.	
	всего	в т.ч. микропредприятий	всего	в т.ч. на микропредприятиях	всего	в т.ч. микропредприятий
2011	7,1	6,0	52,0	16,8	64,0	22,3
2012	7,8	6,6	53,9	17,3	70,2	25,8
2013	7,3	6,1	52,9	17,0	80,1	28,3
2014	7,8	6,8	49,8	16,5	78,3	29,3
2015	7,9	6,8	44,9	15,4	78,5	23,7

Роль малого бизнеса в экономическом и социальном плане определяется, прежде всего, созданием новых рабочих мест. Но малый бизнес не может рассматриваться как средство устранения безработицы. Его роль выходит за рамки средства поддержания безработицы на уровне, необходимом для нормального функционирования рыночной экономики. Это означает, что условием реализации созидательных возможностей малого бизнеса как фактора, противодействующего росту безработицы, является целенаправленная, систематическая государственная политика генерирования и поддержки малого бизнеса.

Для выравнивания отраслевой структуры необходимо сформулировать приоритетные направления развития экономики области в целом и отдельно по малому предпринимательству, которые можно будет применять с учетом выявленных ограничений, определяющих развитие предпринимательства и поиск путей роста. Также необходимо сформулировать алгоритм поддержки субъектов малого предпринимательства крупными предприятиями по отраслевому или региональному признаку, что должно подразумевать создание условий развития инновационной деятельности, предоставление производственных площадей, специалистов высокой квалификации, заказы работ и помощь в реализации товаров и услуг.

Анализ показателей деятельности субъектов малого бизнеса свидетельствует о необходимости расширения мер государственной поддержки данного сектора экономики. Осуществление комплексной поддержки МСП в Орловской области возможно только при использовании программно-целевого метода. Накопленный опыт реализованных в Орловской области долгосрочных областных целевых программ,

направленных на развитие и поддержку МСП, показывает целесообразность такого подхода.

Однако, несмотря на активную государственную поддержку сферы МСП, в связи с проявлениями кризисных явлений последних лет все более очевидными становятся основные проблемы, с которыми сталкиваются в своей деятельности бизнес-структуры:

- специфика отраслевой структуры региона;
- низкий уровень жизни и соответственно спроса в регионе;
- региональный бизнес-климат.
- недостаточный уровень предпринимательской культуры и активности, низкая эффективность консолидации усилий предпринимателей по защите собственных прав и интересов.

Вышеперечисленные трудности обусловили необходимость разработки и реализации подпрограммы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Орловской области» в рамках государственной программы Орловской области «Развитие предпринимательства и деловой активности в Орловской области». Ее реализация направлена на решение ряда взаимосвязанных задач:

- 1) совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей деятельность субъектов МСП, устранение административных барьеров;

- 2) формирование и обеспечение функционирования инфраструктуры поддержки МСП;

- 3) финансовая поддержка субъектов МСП в приоритетных направлениях;

- 4) расширение деловых возможностей субъектов МСП;

- 5) обеспечение открытости и доступности информации по вопросам предпринимательской деятельности, о мерах государственной поддержки;

- 6) расширение участия малых и средних предприятий в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц.

Реализация мероприятий подпрограммы осуществляется за счет средств областного бюджета, а также при финансовой поддержке из федерального бюджета в соответствии с Правилами распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденной

постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (таблице 6).

Таблица 6

**Основные направления использования средств
на государственную поддержку малого
и среднего предпринимательства в Орловской области***

Наименование мероприятия	2015 г.		2016 г.	
	ФБ	РБ	ФБ	РБ
Субсидирование начинающих предпринимателей	2850,0	150,0	2850,0	150,0
Субсидирование части затрат, связанных с приобретением нового оборудования	19201,9	1143,8	16923,9	890,7
Развитие системы микрофинансирования	46075,0	2425,0	15461,4	21824,8
Развитие системы гарантий и поручительств	17100	900,0	9000,0	473,7
Создание и развитие центра поддержки предпринимательства	2850,0	150,0	2850,0	150,0
Создание и развитие центра кластерного развития	3325,0	175,0	4600,0	242,1
Создание и развитие центра координации и поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП	-	-	2000,0	105,3
ИТОГО:	91401,9	4943,8	53685,3	23836,6
ФБ – Федеральный бюджет; РБ – региональный бюджет				

* Составлено автором по данным:

Протокол № 2 заседания Конкурсной комиссии по отбору субъектов Российской Федерации для предоставления в 2016 году субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации // <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20160513>;

Постановление Правительства Орловской области от 8 октября 2012 г. № 353 «Об утверждении государственной программы Орловской области «Развитие предпринимательства и деловой активности в орловской области» (в ред. Постановлений Правительства Орловской области от 02.12.2016 № 489) // <http://orel-region.ru/index.php?head=20&part=34>

В рамках Программы реализован ряд мероприятий, направленных на предоставление прямых субсидий непосредственно субъектам МСП (без учета мероприятий по предоставлению субсидий организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП).

Однако, объем государственной поддержки, как со стороны Федерального бюджета, так и регионального за последние 2 года сократился почти на 20%.

В структурном разрезе (рисунок 5) доминирует предусмотренное программой мероприятие, направленное на формирование и обеспечение функционирования инфраструктуры поддержки МСП, а именно «Развитие системы микрофинансирования» – 48,09%. Поэтому исследуем результативность инфраструктурного обеспечения поддержки малого бизнеса в Орловской области, которое представлено тремя организациями: НМО «Фонд микрофинансирования Орловской области»; НО «Фонд поддержки предпринимательства Орловской области»; Орловский региональный Центр поддержки экспорта (на базе некоммерческой микрофинансовой организации «Фонд микрофинансирования Орловской области»).

Некоммерческая микрофинансовая организация «Фонд микрофинансирования Орловской области» предоставляет микрозаймы суммой до 3,0 млн. руб. на срок до 3-х лет на развитие бизнеса, в т.ч. на пополнение оборотных средств, капитальные вложения и приобретение основных средств, погашение кредитов в коммерческих (микрофинансовых) организациях.

На реализацию программы микрофинансирования в 2009–2016 гг. были выделены средства субсидии из регионального и федерального бюджетов в размере 313,1 млн. руб. Капитализация фонда сегодня составляет 329,6 млн. руб.

Некоммерческая микрофинансовая организация «Фонд микрофинансирования Орловской области» осуществляет финансовую поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства с использованием механизма микрофинансирования, в том числе за счет целевых ресурсов Акционерного общества «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк»).

Микрофинансирование осуществляется в соответствии с Правилами и Порядками предоставления микрозаймов субъектам малого предпринимательства. Основными целями микрофинансирования являются оказание финансовой поддержки в виде займов субъектам МСП, большинство из которых не имеет доступа к традиционным банковским ресурсам из-за отсутствия кредитной истории, экономических знаний и опыта взаимодействия с банками, а также достаточного залога.

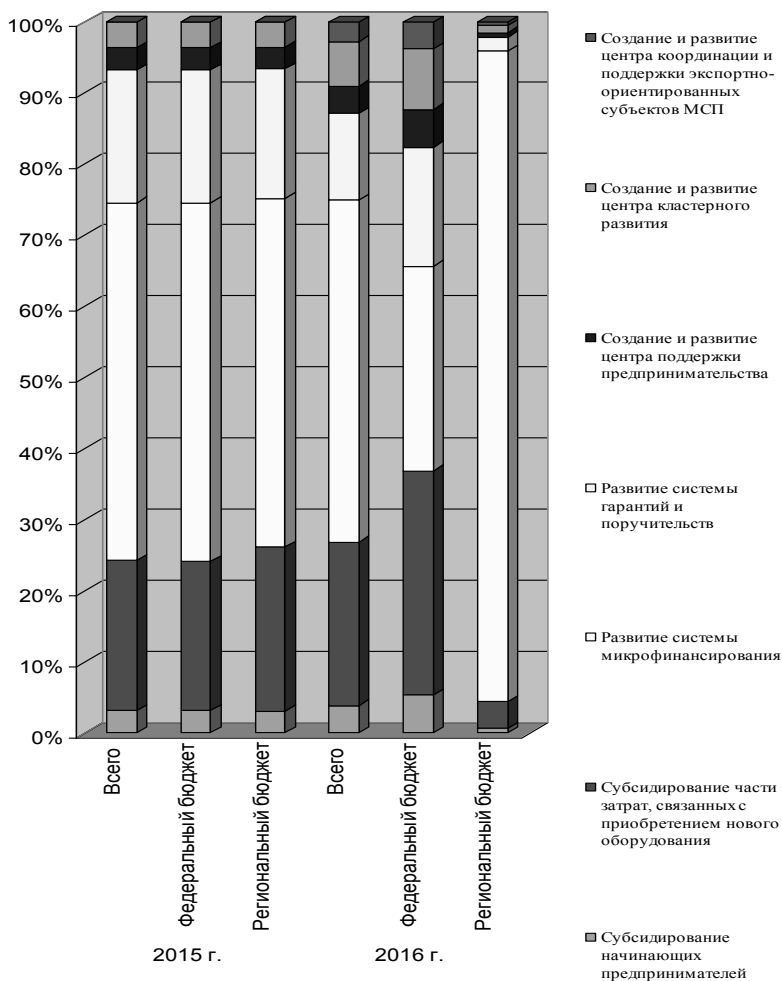


Рис. 5. Структура расходов на мероприятия подпрограммы «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Орловской области»

Заемщиками Фонда являются индивидуальные предприниматели, малые и средние предприятия – юридические лица, которые: соответствуют критериям, определенным Федеральным законом № 209-ФЗ и зарегистрированы на территории Орловской области.

Процентная ставка по микрозаймам зависит от сферы бизнеса заемщика, целей получения займа, размера среднемесячной заработной платы, уплачиваемой работникам субъекта МСП. Средняя ставка в на-

стоящее время по программе микрофинансирования – 9,5 % годовых (при минимальной ставке – 4%, максимальной – 18% годовых) (таблица 7).

Таблица 7

**Итоги программы микрофинансирования
в Орловской области за 2009–2016 гг.**

Показатели	2009 г.	2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Заключено договоров займа	79	238	500	540	481
Выдано займов (млн. рублей)	34,9	102,7	308,9	363	413,6
Портфель займов (млн. рублей)	29,0	69,0	200,9	250,0	319,2
Средняя процентная ставка (%)	16,2	10,2	9,4	9,3	9,5

Для субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных в городах Орел, Ливны, Мценск и имеющих размер среднемесячной заработной платы не менее 2 минимальных размеров оплаты труда (далее – МРОТ); для субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных в районах области: в Орловском, Ливенском, Мценском и имеющих размер среднемесячной заработной платы не менее 90% от двух МРОТ; для субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных в районах области: Болховский, Верховский, Глазунский, Должанский, Залегощенский, Кромской, Колпнянский, Красноренский, Малоархангельский, Новосильский, Покровский, Свердловский, Урицкий, Знаменский, Дмитровский, Корсаковский, Новодеревеньковский, Сосковский, Хотынецкий, Шаблыкинский, Троснянский и имеющих размер среднемесячной заработной платы не менее 80% от двух МРОТ; для индивидуальных предпринимателей, не имеющих наемных работников; для сельхозтоваропроизводителей независимо от районов области, имеющих размер среднемесячной заработной платы не менее одного МРОТ, процентные ставки по микрозаймам устанавливаются в соответствии правилами предоставления микрозаймов (таблица 8).

Для субъектов МП, не соответствующих вышеуказанным требованиям по размеру среднемесячной заработной платы, процентные ставки по микрозаймам устанавливаются на уровне 18% годовых по всем отраслям независимо от целевого назначения с начала действия договора займа.

Процентные ставки по микрозаймам

Наименование отрасли	Целевое назначение	Сумма займа, тыс. руб.	Срок займа	Процентная ставка
Торговля, услуги в городской местности (Орел, Ливны, Мценск)	Пополнение оборотных средств	1000	12 мес.	14%
Торговля, услуги в сельской местности	Пополнение оборотных средств	1000	12 мес.	13%
Сельское хозяйство, строительство, услуги ЖКХ,	Пополнение оборотных средств	1000	12 мес.	9%
Производство (общепит), организации-участники кластеров Орловской области	Пополнение оборотных средств	3000	12 мес. 18 мес.	8,5% 10%
Все виды деятельности	Капитальные затраты*	3000	12 мес.	8%
			24 мес.	10%
			36 мес.	15%

*Приобретение объектов недвижимости, в том числе строительство, транспорта (кроме легковых автомобилей), используемых для удовлетворения личных (индивидуальных, семейных, производственных) \ потребностей), техники, оборудования (независимо от стоимости, сроком использования свыше 1 года), капитальный ремонт основных активов, лизинг и прочие капитальные затраты

Для отдельных категорий заемщиков НМО «ФМОО» разрабатывает специальные порядки предоставления микрозаймов, содержащие отличные от общих правил предоставления микрозаймов цель, размер, процентную ставку, в том числе равную нулю, сроки займа, требования к заемщикам, обеспечение, процедуру работы с заемщиками, порядок сопровождения займов, обеспечение возвратности займов (таблица 9). Специальные порядки предоставления микрозаймов утверждаются наблюдательным советом НМО «ФМОО».

Микрозаймы предоставляются под все виды обеспечения (залог имущества, поручительство), не запрещенные законом, в т.ч. до 80 тыс. руб. – только под поручительство. Залогодателем может выступать как сам заемщик, так и любое третье лицо. При возможности идентифицировать объект залога применяется в качестве обеспечения исполнения обязательств – залог имущества, приобретаемого в будущем за счет заемных средств, в размере до 50% недостающего залогового обеспечения.

Некоммерческая организация «Фонд поддержки предпринимательства Орловской области» (НО «ФППО») создана 5 мая 2012 г. Учредителем Фонда поддержки предпринимательства Орловской области является Департамент экономики Орловской области. Основная цель деятельности Фонда – реализация мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Орловской области. Предметом деятельности фонда является реализация федеральных, региональных (межрегиональных) программ, проектов и мероприятий, направленных на поддержку, развитие малого и среднего предпринимательства и решения социально-значимых проблем в Орловской области.

Таблица 9

Специальный порядок предоставления микрозаймов

Наименование порядка	Целевое назначение	Процентная ставка
Порядок предоставления займов субъектам малого предпринимательства – работодателям	Пополнение оборотных средств, приобретение основных средств	7%
Порядок предоставления микрозаймов субъектам малого предпринимательства на обеспечение исполнения контрактов	Обеспечение исполнения контрактов, заключенных для обеспечения государственных и муниципальных нужд	8,25%
Порядок предоставления займов начинающим субъектам малого предпринимательства	Пополнение оборотных средств, приобретение основных средств	7%
Порядок предоставления займов субъектам малого предпринимательства при неблагоприятных обстоятельствах	Пополнение оборотных средств, приобретение основных средств	1/2 ключевой ставки
Порядок предоставления займов субъектам малого предпринимательства на участие в аукционах (конкурсах)	На обеспечение заявки на участие в аукционах (конкурсах)	8,25%
Порядок предоставления займов субъектам малого предпринимательства-экспортерам	Пополнение оборотных средств, приобретение основных средств	7%
Порядок предоставления микрозаймов субъектам малого предпринимательства, создающим рабочие места	Пополнение оборотных средств, приобретение основных средств	4–6%

На базе Фонда действует Центр поддержки предпринимательства (ЦПП) и центр кластерного развития, работа которого направлена на оказание консультационной, консалтинговой и финансовой поддержки малому и среднему бизнесу. Деятельность ЦПП включает в себя:

- оказание бесплатных консультаций по вопросам начала и ведения бизнеса: выбор организационно-правовой формы бизнеса, порядок государственной регистрации бизнеса, выбор оптимального режима налогообложения, сроки и порядок сдачи отчетности, разъяснения по мерам государственной поддержки бизнеса в Орловской области;

- подготовка документов для регистрации бизнеса: создание, изменение, прекращение ИП и ООО. Возможно представительство интересов клиента в регистрирующем органе;

- бухгалтерские услуги для предпринимателей: составление и сдача отчетности, постановка ведения бухгалтерского учета – внешняя бухгалтерия для ООО и индивидуальных предпринимателей;

- услуги кадрового сопровождения: прием на работу и увольнение, документы по кадровому составу, разработка внутренних нормативных документов компаний;

- юридические услуги: составление договоров и других юридических документов, представительство интересов в судах и иных инстанциях, решение юридических вопросов, связанных с ведением предпринимательской деятельности;

- составление бизнес-планов для привлечения внешнего финансирования;

- организацию участия в тренингах и семинарах по развитию бизнеса, в том числе и бесплатных;

- интернет-рассылку новостей мер господдержки бизнеса в Орловской области на электронные адреса подписчиков;

- выпуск ежемесячного периодического издания – газеты «Мой бизнес в Орловской области»;

- консультирование по предоставлению поручительств в размере до 50% по банковским кредитам субъектов малого и среднего предпринимательства.

С четвертого квартала 2015 г. Центром поддержки предпринимательства осуществляются новые мероприятия поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства направленные на софинансирование части консалтинговых расходов за счет средств федерального бюджета по следующим направлениям:

- финансирование бухгалтерских, аудиторских, оказываемых субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Орловской области;

– финансирование юридических услуг, оказываемых субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Орловской области;

– финансирование услуг по разработке прототипа интернет-сайтов, их созданию и продвижению, оказываемых субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Орловской области;

– финансирование маркетинговых услуг по продвижению товаров/услуг на рынке (реклама в СМИ, изготовление полиграфической продукции, проведение маркетинговых исследований), оказываемых субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Орловской области.

Подлежат финансированию услуги, оказанные субъектам предпринимательства, с численностью работников до 250 человек и предельным объемом доходов, получаемых от осуществления предпринимательской деятельности, 2 млрд. руб. по итогам года, предшествующему году оказания услуги.

Не подлежат финансированию услуги, оказанные субъектам малого и среднего предпринимательства:

1) являющимся кредитными организациями, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами;

2) являющимся участниками соглашений о разделе продукции;

3) осуществляющим предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;

4) являющимся в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о валютном регулировании и валютном контроле, нерезидентами Российской Федерации, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами Российской Федерации.

5) осуществляющим производство и (или) реализацию подакцизных товаров, а также добычу и (или) реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых.

Финансированию подлежат расходы в размере 90% от суммы затрат, но не более 2000 руб. по направлению консультационные услуги по вопросам финансового планирования (бюджетирование, оптимизация налогообложения, бухгалтерские услуги, привлечение инвестиций и займов).

Расходы в размере 100%, но не более 2000 (двух тысяч) руб. подлежат финансированию по направлениям:

– консультационные услуги по вопросам правового обеспечения деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства (в том числе составление и экспертиза договоров, соглашений, учредительных документов, должностных регламентов и инструкций, обеспечение представительства в судах общей юрисдикции, арбитражном и третейском судах, составление направляемых в суд документов (исков, отзывов и иных процессуальных документов), обеспечение представления интересов субъекта малого и среднего предпринимательства в органах государственной власти и органах местного самоуправления при проведении мероприятий по контролю);

– консультационные услуги по вопросам информационного сопровождения деятельности субъекта малого и среднего предпринимательства (Финансирование услуг по разработке прототипа интернет-сайтов, созданию и продвижению интернет-сайтов субъектам малого и среднего предпринимательства);

– консультационные услуги по вопросам маркетингового сопровождения деятельности и бизнес-планированию субъекта малого и среднего предпринимательства (разработка маркетинговой стратегии и планов, рекламной кампании, дизайна, разработка и продвижение бренда, организация системы сбыта продукции, проведение маркетинговых исследований).

Таким образом, инфраструктура государственной поддержки развития малого предпринимательства, представляющая собой сложный и полифункциональный организационный феномен, обеспечивающий взаимодействие малых предприятий с внешней средой регионального рынка, обеспечивает как процессы внутренней организации материальных ресурсов и информации между производителями и контрагентами, так и процессы постоянного обмена ресурсами и информацией с внешней средой в сфере распределения финансовых, инвестиционных, инновационных и материальных ресурсов, региональным и национальным рынками. При этом важным препятствием в развитии малого предпринимательства являются административные барьеры: нестратегические, стратегические и институциональные.

Малый бизнес в России, несмотря на прилагаемые законодательные усилия государства, не испытывает, увы, ощущения настоящей поддержки. Проблема здесь не только в том, что на местах многие инициативы правительства «сходят на нет». Не хватает еще и юридической грамотности самим предпринимателям, позволяющей получить налоговые преференции, в том числе и налоговые каникулы для малого бизнеса. Поэтому лишь один из десяти начинающих бизнесменов по-

нимает, что такое налоговые каникулы в принципе, какие виды деятельности попадают под налоговые каникулы и как налоговые каникулы можно себе обеспечить.

Налоговые каникулы для малого бизнеса введены с 2015 г. и продлятся до 2020 г. Под налоговые каникулы в указанный период времени подпадает только тот индивидуальный предприниматель, кто смог зарегистрироваться после введения в действие соответствующего регионального нормативного акта. Кроме того, касаются новшества только впервые открывшихся ИП. Закрыться, а затем заново подать заявление Р21001 на новый ИП невозможно.

Налоговые каникулы это временный режим, при котором платится налог по ставке 0%. Чтобы получить эту ставку, нужно работать на УСН или патенте. Продлятся такие праздники в течение максимум двух налоговых периодов. При этом и страховые взносы ИП за себя и страховые взносы за работников платятся в полном объеме, как и обычно.

На территории Орловской области «налоговые каникулы» начали применяться с 12.03.2015 после опубликования 2-х областных законов № 1749-ОЗ и № 1750-ОЗ.

В соответствии с законом Орловской области от 10.03.2015 №1749-ОЗ «О внесении изменений в закон Орловской области «О введении в действие на территории Орловской области патентной системы налогообложения» для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную или патентную систему налогообложения, устанавливается нулевая процентная ставка в течение двух налоговых периодов.

Для индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, ставка в размере 0% будет действовать по следующим видам предпринимательской деятельности, указанных в подпунктах 1, 2, 5, 13, 15, 16, 20–22, 28, 31 пункта 2 статьи 346.43 Налогового кодекса Российской Федерации:

- ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий из текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий;
- ремонт, чистка, окраска и пошив обуви;
- изготовление и ремонт металлической галантереи, ключей, номерных знаков, указателей улиц;
- услуги по производству монтажных, электромонтажных, санитарно-технических и сварочных работ;
- услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству;
- услуги по присмотру и уходу за детьми и больными;

- изготовление изделий народных художественных промыслов;
- прочие услуги производственного характера (услуги по переработке сельскохозяйственных продуктов и даров леса, в том числе по помолу зерна, обдирке круп, переработке маслосемян, изготовлению и копчению колбас, переработке картофеля, переработке давальческой мытой шерсти на трикотажную пряжу, выделке шкур животных, расчесу шерсти, стрижке домашних животных, ремонту и изготовлению бондарной посуды и гончарных изделий, защите садов, огородов и зеленых насаждений от вредителей и болезней; изготовление валяной обуви; изготовление сельскохозяйственного инвентаря из материала заказчика; граверные работы по металлу, стеклу, фарфору, дереву, керамике; изготовление и ремонт деревянных лодок; ремонт игрушек; ремонт туристского снаряжения и инвентаря; услуги по вспашке огородов и распиловке дров; услуги по ремонту и изготовлению очковой оптики; изготовление и печатание визитных карточек и пригласительных билетов на семейные торжества; переплетные, брошюровочные, окантовочные, картонажные работы; зарядка газовых баллончиков для сифонов, замена элементов питания в электронных часах и других приборах);

- производство и реставрация ковров и ковровых изделий;
- проведение занятий по физической культуре и спорту;
- услуги поваров по изготовлению блюд на дому.

В соответствии с законом Орловской области от 10.03.2015 г. №1750-ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения» налоговая ставка в размере 0% устанавливается для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения и осуществляющие следующие виды экономической деятельности ОКВЭД:

раздел А «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство»;

раздел С «Обрабатывающие производства»;

раздел F «Строительство»;

группа 62.01 «Разработка компьютерного программного обеспечения» подкласса 62.0 «Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги» класса 62 «Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги» раздела J «Деятельность в области информации и связи»;

подкласс 72.1 «Научные исследования и разработки в области научных и технических наук» класса 72 «Научные исследования и разработки» раздела М «Деятельность профессиональная, научная и техническая»;

раздел Р «Образование»;

подкласс 86.9 «Деятельность в области медицины прочая» класса 86 «Деятельность в области здравоохранения»; класс 87 «Деятельность по уходу с обеспечением проживания»; класс 88 «Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания» раздела Q «Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг»;

класс 90 «Деятельность творческая, деятельность в области искусства и организации развлечений»; класс 91 «Деятельность в области спорта, отдыха и развлечений» раздела R «Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений».

Предельный размер доходов, получаемых индивидуальным предпринимателем при осуществлении вида предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется налоговая ставка 0% составляет:

12 млн. руб. – в течение первого налогового периода;

24 млн. руб. – в течение второго налогового периода.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать выводы о необходимости совершенствования форм и видов поддержки субъектов МСП, а также подходов к осуществлению мониторинга ее оказания. В этой связи представляется возможным реализация следующих мер.

1. Формирование единого реестра субъектов МСП и организаций инфраструктуры – получателей поддержки.

В дополнение к единому реестру субъектов МСП целесообразно обеспечить формирование и последующее наполнение единого реестра субъектов МСП и организаций инфраструктуры – получателей поддержки. При этом указанный реестр возможно объединить с единым реестром субъектов МСП на базе ФНС России.

Такой подход позволит упростить процедуру мониторинга оказания поддержки субъектам МСП, обеспечит его проведение в отношении 100% получателей поддержки, а также сократит объем отчетной информации, предоставляемой ежегодно органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и субъектами МСП.

2. Перенос акцента на оказание поддержки организациям инфраструктуры в рамках реализации федеральных программ поддержки МСП, как на наиболее эффективное с точки зрения охвата субъектов МСП направление.

Анализ распределения средств бюджетов всех уровней на мероприятия, направленные на поддержку МСП, а также охвата получателей мерами поддержки показывает, что подавляющее большинство предпринимателей, получивших поддержку в 2016 г. (87% получателей поддержки), воспользовалось услугами, предоставляемыми организациями, образующими инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

Указанное обстоятельство позволяет сделать вывод о необходимости перенесения акцента на оказание поддержки организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП, в рамках реализации программ поддержки МСП.

3. Унификация системы мониторинга, осуществляемого федеральными органами исполнительной власти и отдельными организациями инфраструктуры поддержки субъектов МСП.

Предлагается сформировать единую систему мониторинга поддержки, оказываемой субъектам МСП и организациям инфраструктуры федеральными органами исполнительной власти и отдельными организациями инфраструктуры (в том числе Минэкономразвития России, Минсельхозом России, АО «МСП Банк», ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере»), с целью устранения дублирования информации, предоставляемой получателями поддержки в указанные федеральные органы исполнительной власти, организации инфраструктуры и в АО «Корпорация «МСП».

4. Создание института взаимных поручительств (ИВП) как участника Национальной гарантийной системы.

В целях расширения доступности субъектов малого и среднего предпринимательства к страховым и кредитным продуктам необходимо создание института взаимных поручительств при совместном его финансировании государством и рыночными финансовыми институтами и его включение в национальную гарантийную систему для получения синергетического эффекта в области расширения финансовых возможностей малого и среднего предпринимательства.

5. Расширение перечня отраслей экономики для целей реализации Программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательств («Программа 6,5») и снижение минимальной суммы кредита по ней.

Процентная ставка для субъектов МСП в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП, по кредитам в сумме не менее 10 млн. рублей для малых предприятий зафиксирована на уровне до 10,6% годовых, для средних предприятий – до 9,6% годовых.

Следует включить в перечень потенциальных заемщиков индивидуальных предпринимателей. Их потребность в кредитовании часто находится ниже 10 млн. рублей (действующая минимальная сумма кредита по Программе) и снизить минимальную сумму кредита по Программе до 3 млн. рублей, что позволит увеличить объемы кредитования малого и микробизнеса.

Таким образом, в целях повышения уровня предпринимательской активности малого бизнеса необходимо особое внимание уделять поддержке рассматриваемого сегмента экономики через рыночные финансовые инструменты, что позволит расширить доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к долгосрочным финансовым ресурсам, альтернативным ресурсам, к государственным и муниципальным заказам.

Литература

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016). – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 02.06.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 04.04.2016 № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 02.06.2017).
3. Распоряжение Правительства РФ от 02 июня 2016 г. № 1083-р «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года». – URL: <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/b0e8d641-c6f8-4edb-b9c0-d5681930aa3c/strategMSP.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=b0e8d641-c6f8-4edb-b9c0-d5681930aa3c> (дата обращения: 02.06.2017).
4. Протокол № 2 заседания Конкурсной комиссии по отбору субъектов Российской Федерации для предоставления в 2016 году субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/20160513> (дата обращения: 02.06.2017).
5. Постановление Правительства Орловской области от 8 октября 2012 г. № 353 «Об утверждении государственной программы Орловской области «Развитие предпринимательства и деловой активности в орловской области» (в ред. Постановлений Правительства Орловской области от 02.12.2016 г. № 489). – URL: <http://orel-region.ru/index.php?head=20&part=34> (дата обращения: 02.06.2017).
6. Акционерное общество «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП). – URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/> (дата обращения: 02.06.2017).
7. Большухина И.С. Финансовый механизм государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в России: проблемы и перспективы развития// Финансы и кредит. – 2014. – № 40 (616). – С. 17–26.

8. Головинов О. Н. Аветисова А.А. Малый бизнес: проблемы и пути их решения. – Мир науки и образования. – 2016. № 1(5). – URL: http://elibrary_25609776_37398202 (дата обращения: 02.06.2017).
9. Гордина В.В. Проблемы и особенности кредитования малого бизнеса на современном этапе // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 7. – С. 32–38.
10. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в 2016 году. – URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/> (дата обращения: 02.06.2017).
11. Заболоцкая В.В. государственная финансовая поддержка инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства за рубежом// Финансы и кредит. – 2015. – № 28. – 31–43.
12. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства в Орловской области. – URL: <http://www.msb-orel.ru/> (дата обращения: 02.06.2017).
13. Инфраструктура поддержки. – URL: <http://corpmsp.ru/infrastruktura-podderzhki/> (дата обращения: 02.06.2017).
14. Костина Н.Н., Даниленко Н.И. Кредитование малого бизнеса государственными и коммерческими банками: анализ и перспективы развития//Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 38. – С.20–33
15. Малое и среднее предпринимательство. – URL: <http://invest-orel.ru/articles/predprinimatelstvo> (дата обращения: 02.06.2017).
16. Морковина С.С., Панявина Е.А., Будкова С.В. Методический подход к обоснованию форм поддержки экспортно ориентированных предприятий//Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 10 (409). – С. 16–25.
17. Мусиенко С.О. Внедрение программно-целевого (нормативного) подхода в систему финансового планирования на малых предприятиях//Финансы и кредит. – 2015. – № 27 (651). – С. 59–67.
18. Орловская область. Портал малого и среднего предпринимательства. – URL: <http://www.msb57.ru/> (дата обращения: 02.06.2017).
19. Программа финансовой поддержки МСП. – URL: <http://www.veb.ru/strategy/bsup/> (дата обращения: 02.06.2017).
20. Романенко Е.В., Бирюков В.В. Малое и среднее предпринимательство в условиях модернизации российской экономики //Вестник СибАДИ. – 2015. – № 2 (42). – С. 158–165.
21. Саломатина М.Н. Современное состояние сектора малого и среднего предпринимательства в России // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 8. – С. 1177–1192. – URL: <http://journals.creativeconomy.ru/index.php/gr/article/view/198> (дата обращения: 02.06.2017)..
22. Сергеева К.И. Роль малого бизнеса в развитии экономики Архангельской области // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – №12. – С. 153–169.
23. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.06.2017).
24. Хайрулова А.И. Государственная финансовая поддержка института малого предпринимательства//Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Казань, 2015. – 26с.
25. Чкалова О.В., Хайруллина Д.Р. Управление развитием малого бизнеса на региональном уровне: организационно-экономический аспект // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 21 (372). – С. 11–18.

Раздел IV. Структура капитала компании и проблемы ее оптимизации

Введение

Под *структурой капитала* понимают соотношение между собственными и заемными средствами компании. Первым серьезным исследованием влияния структуры капитала компании на показатели ее деятельности была работа Ф. Модильяни и М. Миллера, в которой они пришли к выводам, кардинально отличающимся от выводов традиционного подхода, основанного на анализе эмпирических данных.

Выбор *оптимальной структуры капитала* является одной из важнейших задач, решаемых финансовым менеджером и руководством компании. Такая структура, позволяет максимально уменьшить средневзвешенную стоимость капитала и увеличить стоимость компании. Исследование проблем оптимизации структуры капитала и определение путей их решения является *актуальной* задачей стратегического и финансового менеджмента. При этом выявление особенностей формирования структуры капитала российских компаний необходимо для реализации стратегий их долгосрочного развития.

Несмотря на то, что решением данной задачи занимается большое количество ученых и практиков, разработавших различные теории, концепции и подходы к формированию финансовой структуры фирмы, проблема формирования оптимальной структуры капитала компании по-прежнему далека от окончательного решения.

Принятие эффективных управленческих решений по оптимизации структуры капитала, основанных на основных положениях и достижениях современной теории, способствует более глубокому пониманию принципов финансирования бизнеса и созданию дополнительной стоимости.

В данной работе будут рассмотрены основные положения теории и практический опыт финансового менеджмента в области исследования структуры капитала компаний и оценки его стоимости. Основная *цель* работы предполагает построение математической модели для поиска оптимальной структуры капитала компаний отрасли (на примере телекоммуникационной отрасли) и выявление проблем такой оптимизации.

Глава 1. Система финансирования хозяйственной деятельности

1.1. Источники и организационные формы финансирования хозяйствующих субъектов

Под *хозяйствующим субъектом* будем понимать организацию (компанию, фирму, предприятие), осуществляющую деятельность, приносящую ей доход. Это может быть производство, реализация либо приобретение товаров, оказание услуг и выполнение работ.

Хозяйствующий субъект проявляет себя через совместную деятельность его представителей (работников разного уровня), их партнёрство, предпринимательские и другие структуры, отражающие наличие как минимум двух сфер экономической активности человека, таких как потребление конечных продуктов и услуг, материальное производство.

Любое управленческое решение в бизнесе, так или иначе, связано с необходимостью его обеспечения соответствующими финансовыми ресурсами. Система финансирования хозяйствующих субъектов включает источники и организационные формы финансирования [4].

Источники финансирования – это денежные фонды и поступления, находящиеся в распоряжении компании и предназначенные для приобретения долгосрочных и оборотных активов, для осуществления затрат по ведению текущей деятельности, выполнению обязательств перед контрагентами, кредиторами, инвесторами, государством и т.п.

Классификация источников финансирования может быть произведена по следующим признакам:

а) *по отношениям собственности:*

- собственные,
- заемные;

б) *по виду собственника:*

- государственные финансовые ресурсы,
- средства юридических лиц,
- средства физических лиц;

в) *по отношению к объекту:*

- внутренние,
- внешние (привлеченные);

г) *по временным характеристикам:*

- краткосрочные (до 1 года),
- долгосрочные,
- бессрочные.

Следует заметить, что первоначальным источником финансирования любой компании является *уставной капитал (складочный фонд)*, который образуется из вкладов учредителей (собственников).

Возможности и способы мобилизации финансовых ресурсов напрямую зависят от правовой формы ведения бизнеса, в соответствии с которой предприятие может использовать различные *организационные формы финансирования*. К последним относят:

- самофинансирование, включающее нераспределенную прибыль, амортизацию, продажу активов и т.д.;
- акционерное или долевое финансирование, в т.ч. участие в уставном капитале, покупка акций и т.д.;
- заемное финансирование в виде привлечения банковских кредитов, размещения облигаций, лизинга и пр.;
- бюджетное финансирование, к которому можно отнести бюджетные кредиты на возвратной основе, ассигнования из бюджета на безвозмездной основе, целевые федеральные инвестиционные программы и т.п.;
- особые формы финансирования (венчурное, проектное и пр.);
- финансирование за счет привлечения иностранного капитала.

1.2. Пятиэлементная система финансирования хозяйствующих субъектов

Обобщая материал предыдущего параграфа, можно сделать вывод, что в основе экономики рыночного типа на микроуровне лежит *пятиэлементная система финансирования* ее хозяйствующих субъектов, включающая самофинансирование, прямое финансирование через механизмы рынка капитала, заемное финансирование, бюджетное финансирование, привлечение иностранного капитала.

Самофинансирование. В этом случае речь идет о финансировании деятельности фирмы за счет генерируемой ею прибыли. Это наиболее дешевый и быстро мобилизуемый источник.

Распорядиться прибылью собственники могут одним из следующих способов:

- а) полностью изъять полученную в отчетном периоде прибыль с целью ее потребления или инвестирования в другие проекты;
- б) реинвестировать прибыль в полном объеме в деятельность своей же компании; такое приложение полученного дохода представляется наиболее предпочтительным с точки зрения развития бизнеса;
- в) комбинировать первые два варианта, разделив доход на две части – реинвестированная прибыль и дивиденды.

Последний вариант является наиболее популярным, так как позволяет найти компромисс между текущим и отложенным потреблением, обеспечить наращивание объемов финансово-хозяйственной деятельности и в то же время удовлетворить требуемый инвесторами уровень доходности.

К недостаткам самофинансирования следует отнести сложность его прогнозирования в долгосрочном периоде и ограниченность объемов средств. В связи с этим любое стратегическое направление развития бизнеса с неизбежностью предполагает привлечение дополнительных источников финансирования.

Финансирование через механизмы рынка капитала. Рынки капитала – это наиболее значимый источник финансирования бизнеса. Выделяют два основных варианта мобилизации ресурсов на рынке капитала: долевое и долговое финансирование.

При долевым финансировании компания выходит на рынок со своими акциями. При этом она может получать средства также от дополнительной продажи акций либо существующим собственникам, либо привлекая новых участников рынка.

Используя вариант долгового финансирования, компания выпускает и продает на рынке срочные ценные бумаги (облигации), которые дают право их держателям на получение оговоренного дохода и возврат предоставленного облигационного займа в соответствии с условиями, определенными при его организации.

По сравнению с ограниченным в объемах самофинансированием рынок капитала как источник финансирования компании на первый взгляд может показаться «бездонным». Однако на практике далеко не каждая компания может воспользоваться рынком капитала как средством мобилизации дополнительных источников финансирования. Этот источник требует немалых расходов по его созданию и реализации. Поэтому методы долгового финансирования сложны в реализации и недоступны для многих представителей малого и среднего бизнеса.

Функционирование рынков, требования, предъявляемые к его участникам, в известной степени регулируются как государственными органами, так и собственно рыночными механизмами. Подготовка и проведение эмиссии – сложный и продолжительный во времени процесс. Поэтому к данному источнику прибегают в случае необходимости мобилизации крупного капитала, необходимого для реализации проектов, имеющих для компании стратегически важное значение.

Заемное финансирование. Основными формами заемного финансирования являются банковские кредиты, облигационные займы¹, аренда или лизинг.

¹ Заметим, что эта форма проявила себя и в предыдущем элементе системы финансирования, как долговое финансирование. Это объясняется тем, что

По сравнению с обладающими существенными недостатками самофинансированием и финансированием через механизмы рынка капитала заемное финансирование, в частности, банковское кредитование, выглядит весьма привлекательным. Так, получение банковского кредита не связано с размерами производства заемщика, устойчивостью объемов прибыли, степенью популярности его акций на рынке капитала, как это учитывается при мобилизации средств на финансовых рынках. Объемы привлекаемого капитала теоретически могут быть сколь угодно большими; оформление и получение кредита возможно в кратчайшие сроки; условия кредитования часто бывают вполне приемлемыми для компании.

Однако российский кредитный рынок пока не может создать абсолютно благоприятных условий для нормального функционирования экономики. Для возможности финансирования крупных инвестиционных проектов крайне необходимо развитие сети инвестиционных банков. Дешевые и долгосрочные банковские займы по-прежнему остаются недоступными для большинства российских предприятий.

Потребности предприятий в непрерывном техническом перевооружении, внедрении новейших технологий, расширении производства товаров и услуг привели к возникновению новых форм привлечения капитала, одной из которых является использование такого инструмента, как *лизинг*. Это договор, согласно которому арендодатель передает арендатору права на использование некоторого имущества в течение определенного срока и на оговоренных условиях.

Предприятиям реального сектора лизинг позволяет в условиях сравнительно меньшего финансового напряжения обновлять основные фонды, формировать технологическую базу для новых видов продукции, расплачиваться за имущество из средств, полученных за счет операционной деятельности. Формально лизинг является сравнительно доступной формой привлечения инвестиций для средних и малых предприятий, поскольку не требует сложного пакета гарантий и дополнительного обеспечения, так как предприятие получает оборудование в полную собственность лишь при условии полного выкупа.

Бюджетное финансирование. Этот метод финансирования, предполагает получение средств из бюджетов различного уровня. Получателями бюджетных средств могут быть предприятия всех форм

некоторые виды источников финансирования по своей экономической сущности являются гибридными и сочетают в себе свойства как заемных, так и собственных источников.

собственности, участвующие, как в реализации целевых государственных программ, так и осуществляющие собственные проекты, если они удовлетворяют предъявляемым государством требованиям и успешно прошли конкурсный отбор по размещению централизованных инвестиционных ресурсов.

В целом бюджетное финансирование в любых его формах приводит к снижению стоимости капитала предприятия и является одним из наиболее дешевых и выгодных способов привлечения средств. Но следует понимать, что этот источник ограничен по срокам и объемам, сложен в получении, влечет за собой серьезную отчетность по использованию бюджетных средств.

Привлечение иностранного капитала. Привлечение значительных по объемам финансовых ресурсов на среднесрочный или долгосрочный период по приемлемым ценам представляет определенную проблему для отечественных предприятий. Одним из способов ее решения является привлечение иностранного капитала. Существуют разнообразные формы привлечения:

- получение кредитов от зарубежных банков;
- выпуск за рубежом долговых ценных бумаг;
- размещение акций на международных фондовых рынках и т.д.

Данный источник финансирования имеет свои недостатки:

- доступность только крупным и сравнительно известным предприятиям;
- повышенные требования к прозрачности фирмы;
- необходимость ведения финансовой отчетности по международным стандартам и пр.

Перечисленные выше формы и способы привлечения денежных ресурсов для ведения и развития бизнеса не исчерпывают весь арсенал доступных инструментов. Непрерывные инновации в финансовой сфере приводят к созданию новых, более гибких инструментов таких, как конвертируемые и производные ценные бумаги, проектное и венчурное финансирование и др.

В качестве дополнительного источника финансирования может выступать *взаимное финансирование хозяйствующих субъектов*. Такой вид финансирования возникает в силу реализации хозяйственных связей между предприятиями, когда они поставляют друг другу продукцию на условиях оплаты с отсрочкой платежа. Появляется определенная величина средств, «омертвленных» в расчетах или запаздывающих по срокам оплаты. Взаимное финансирование можно рассматривать, как составную часть системы краткосрочного финансирования теку-

шей деятельности, в отличие от рассмотренных выше видов финансирования, которые имеют стратегическую значимость.

В условиях централизованно планируемой экономики бюджетное финансирование и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов абсолютно доминируют. В рыночной экономике в качестве основных способов наращивания экономического потенциала хозяйствующих субъектов рассматриваются прибыль (или самофинансирование) и рынки капитала. Развитие мировой экономики показывает, что в системе стратегического финансирования крупных хозяйствующих субъектов рынки капитала, безусловно, занимают доминирующее место.

1.3. Структура и стоимость капитала компании

1.3.1. Понятие структуры капитала компании и оценка стоимости капитала

Капитал – это одно из ключевых понятий в теории финансов вообще и в системе финансирования деятельности хозяйствующих субъектов в частности. Предприятия и фирмы получают необходимый для своей деятельности капитал из разных источников. При этом используемые источники капитала существенно отличаются по методам привлечения и по цене (стоимости) [4]. Несмотря на приведенное в разделе 1.1 разнообразие источников финансирования, все они могут быть разделены на *собственные* и *заемные*. Поэтому под *структурой капитала* компании понимается соотношение собственных и заемных средств в ее финансировании.

Следует понимать, что бесплатных источников капитала в рыночной экономике не существует, все они имеют определенную стоимость. Вкладывая средства в то или иное предприятие, собственники рассчитывают на получение определенных доходов в виде дивидендов. В свою очередь кредиторы, предоставляющие заемные средства, рассчитывают на получение процентного дохода.

Ценой, или *стоимостью* капитала называется отношение общей суммы средств, которую нужно уплатить за использование определенного источника и объема капитала, к этому объему, выраженное в процентах:

$$\text{Стоимость капитала} = \frac{\text{Выплаты владельцу}}{\text{Привлеченный капитал}} \times 100\%.$$

Стоимость капитала компании зависит от множества факторов: текущего состояния финансовых рынков, ставки процента по креди-

там, доступности различных источников финансирования, от соотношения объемов средств, полученных от инвестиционной и операционной деятельности компании, ставки налога на прибыль, уровня риска проводимых операций, и других.

Совокупная стоимость капитала компании складывается из стоимостей его отдельных компонент, *компонентной стоимости*.

Расчет и анализ стоимости капитала происходит в таком порядке: сначала проводится оценка стоимости элементов собственного и заемного капитала, образующих финансовую структуру компании, потом производится расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC), затем может быть проведена динамическая оценка средневзвешенной стоимости, что позволит выявить тенденции изменения стоимости капитала.

Таким образом, любой элемент образующий структуру капитала имеет свою цену. Например, финансовые издержки, включая проценты, уплачиваемые кредиторам – это цена кредитов; процентный доход по ним – это цена капитала, привлекаемого за счет облигаций; дивиденды – это цена капитала, привлекаемого за счет акций; стоимость капитала, привлекаемого за счет обыкновенной акции это цена нераспределенной прибыли.

Оценка стоимости отдельных компонент капитала сравнительно проста (кредиты, облигационные займы), другие оцениваются довольно трудно (стоимость капитала, привлекаемого за счет эмиссий акций, стоимость нераспределенной прибыли).

Существуют *четыре метода позволяющих оценить стоимость* финансовых активов (акций, облигаций и т.п) – *сравнительный, затратный, капитализации и дисконтирования* [3]. Также данные методы можно использовать при оценке стоимости компании (бизнеса).

Процедура *расчета стоимости капитала* с применением указанных методов расчета стоимостей активов состоит из следующих этапов:

- 1) Используя один из четырех методов находим стоимость капитала;
- 2) Из уравнения для текущей стоимости актива выражаем ставку дисконта, которая и будет являться стоимостью капитала, связанного с данным активом.

В качестве примера рассмотрим *оценку стоимости ссудного капитала*. Введем обозначения. k_d – процентная ставка на заемные средства компании, которая равна сумме обязательств до вычета налогов. Следовательно, сумма обязательств за вычетом налогов (говорят:

«с учетом налогового щита») равна $k_d(1-t)$, где t – предельная ставка налога.

Расчет *стоимости капитала по известной стоимости актива* проиллюстрируем на примере привилегированных акций. Текущую стоимость вечной привилегированной акции можно вычислить как дисконтированную сумму постоянных дивидендных выплат d :

$$P = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{d}{(1+r)^i} = \frac{d}{r}.$$

Рассчитав P и d , определим ставку дисконтирования r :

$$r = \frac{d}{P},$$

которая и будет стоимостью акционерного капитала, связанного с привилегированными акциями.

Концептуальные подходы к определению стоимости наиболее распространенных в финансовой практике источников капитала, а также используемые при этом методы и модели подробно рассмотрены в [3], [4].

После того, как определены цены отдельных источников капитала, проводится расчет стоимости всего капитала *WACC*. Зная стоимость отдельных источников, а также их долю в общей сумме капитала компании, можно рассчитать *средневзвешенную стоимость капитала*:

$$WACC = \sum_{i=1}^n w_i k_i = w_d k_d (1-t) + w_p k_p + w_e k_e.$$

где k_i – стоимость каждого отдельного источника капитала; w_i – доля источников капитала в общей сумме капитала; n – количество источников средств; w_d – доля заемных средств; w_p – доля привилегированного капитала; w_e – доля обыкновенного капитала; t – ставка налога.

После оценки *WACC* может быть проведена динамическая оценка стоимости капитала с целью определения тенденции ее изменения, для чего находится *предельная стоимость капитала*. Из курса экономической теории хорошо известно понятие предельных издержек. Предельные издержки любого продукта – затраты на производство дополнительной единицы этого продукта. Подобный подход можно применить к капиталу. Для развития компании привлекаются новые финансовые ресурсы, а это приводит к изменению как финансовой структуры, так и стоимости капитала.

Предельная стоимость капитала (MCC) – показывает прирост средневзвешенной цены капитала, связанный с привлечением дополнительной единицы капитала компании:

$$MCC = \frac{\Delta WACC}{\Delta K},$$

где $\Delta WACC$ – прирост средневзвешенной стоимости капитала; ΔK – прирост капитала.

При привлечении новых средств, стоимость этих средств будет увеличиваться до достижения некоторого предела. Значит, *предельная стоимость капитала определяется как стоимость последнего рубля нового капитала, привлеченного компанией.*

Стоимость капитала не только определяет затраты на привлечение и обслуживание собственного и заемного капитала, но и позволяет рассчитать эффективность финансовой структуры капитала. Расчет эффективности основан на сравнении стоимости капитала с различными показателями, характеризующими его отдачу.

1.3.2. Необходимость и сущность оценки стоимости компании

Существует два различных понятия – «цена (стоимость) капитала компании» и «цена (стоимость) компании как субъекта на рынке капиталов».

При этом, первое понятие количественно выражает *относительные расходы по обслуживанию задолженности компании* перед собственниками, кредиторами и инвесторами, а второе понятие определяется *размером собственного капитала* компании (например: *котировками ценных бумаг*, или другими подобными показателями).

В условиях рыночной экономики проблема, связанная с оценкой стоимости компании, является важной для всех заинтересованных сторон: владельцев компании, потенциальных инвесторов, налоговых органов, страховых организаций, и других субъектов.

Оценка стоимости компании – это упорядоченный целенаправленный процесс позволяющий с учетом потенциального и реального времени определить в денежном выражении стоимость объекта в условиях конкретного рынка. Цель этого процесса – расчет стоимости, которая будет являться наиболее вероятной продажной ценой и может характеризовать свойства компании как товара, то есть его полезность и затраты, необходимые для реализации этой полезности.

Международными и российскими стандартами при оценке рыночной стоимости различных хозяйствующих субъектов, например, предприятия (компании, фирмы), регламентировано использование

трех основных подходов – затратного, доходного и рыночного. Эти и многие другие методы оценки стоимости компании подробно рассмотрены в учебном пособии [3].

Наиболее продвинутым методом оценки стоимости компании является *метод ее комплексной оценки*, основанный на использовании *интегрального критерия качества*. В основе методики лежит оценка доходности по показателю дисконтируемого денежного потока и оценка затратности по чистым активам и рыночной капитализации. Данная оценка основана на структуризации оценки по элементарным составляющим. Строятся схемы логических связей между показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятия и общей оценкой его стоимости как оценки эффективности организации и управления производством [3].

В теории оптимизации особую роль играют многокритериальные оптимизационные задачи. Они сводятся к поиску лучшего (оптимального) решения при наличии различных несводимых друг к другу критериев оптимальности. Схему получения комплексной оценки стоимости компании можно построить также, как при решении многокритериальных задач принятия решений, в частности, через формирование интегрального критерия качества, который бы учитывал разные аспекты оценки (доходный, затратный, рыночный).

Формирование интегрального критерия можно осуществлять с использованием базовых положений *теории полезности*, областью применения которой являются задачи принятия решений, связанные с наличием нескольких взаимопротиворечащих целей. Достаточно часто не возможно сразу выделить преобладающую альтернативу, которая была бы лучшей среди других возможных вариантов с учетом имеющегося множества целей. По существу, лицо принимающее решение постоянно сталкивается с вынужденной необходимостью замены одной цели на другую. Чтобы ответить на вопрос о возможности замещения, требуется построить *интегральный критерий качества*, который называется *функцией полезности*, и использовать его для оценивания конкурирующих альтернатив [7].

Глава 2. Модели и проблемы оптимизации структуры капитала компании

2.1. Различные подходы к формированию оптимальной структуры капитала

Одной из проблем, которую часто приходится решать финансовому менеджеру, является проблема выбора такого сочетания собственных и заемных средств, которое бы максимально увеличило стоимость фирмы.

Допустим, что на протяжении периода времени $t=[1,N]$ средняя стоимость капитала фирмы значительно не меняется. Тогда стоимость фирмы V можно определить, используя формулу дисконтирования

$$V = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1 + WACC)^t}, \quad (1)$$

где CF_t – денежный поток, генерируемый в процессе разнонаправленной деятельности фирмы;

N – период дисконтирования;

$WACC$ – средняя стоимость капитала, которая в данном случае играет роль ставки дисконтирования.

Из этой формулы, очевидно, следует, что уменьшение $WACC$ приводит к увеличению стоимости фирмы. Следовательно, *оптимальная структура капитала* будет получена за счет сочетания различных источников финансирования, которое обеспечит ее минимальную среднюю стоимость.

Вывод из формулы (1) кажется очевидным, но на самом деле решение задачи формирования оптимальной структуры капитала является одной из самых сложных и противоречивых проблем в финансовой теории.

Роль и влияние структуры капитала на стоимость фирмы в настоящее время оцениваются по-разному. Детальное изложение некоторых взглядов можно найти в специализированных изданиях [2], [6].

В данной работе мы кратко рассмотрим наиболее известные подходы и модели, оказавшие серьезное влияние как на развитие структуры капитала, так и на выбор источников финансирования.

Традиционный подход

Данный подход основан на анализе эмпирических данных. В рамках него предполагается существование оптимального уровня *левериджа*², при котором стоимость компании наибольшая, а средневзвешенная стоимость капитала *WACC* наименьшая, т.е. компания может увеличить свою капитализацию за счет привлечения заемных средств.

Сущность рассуждений при традиционном подходе можно проиллюстрировать с помощью графика (рисунок 1).

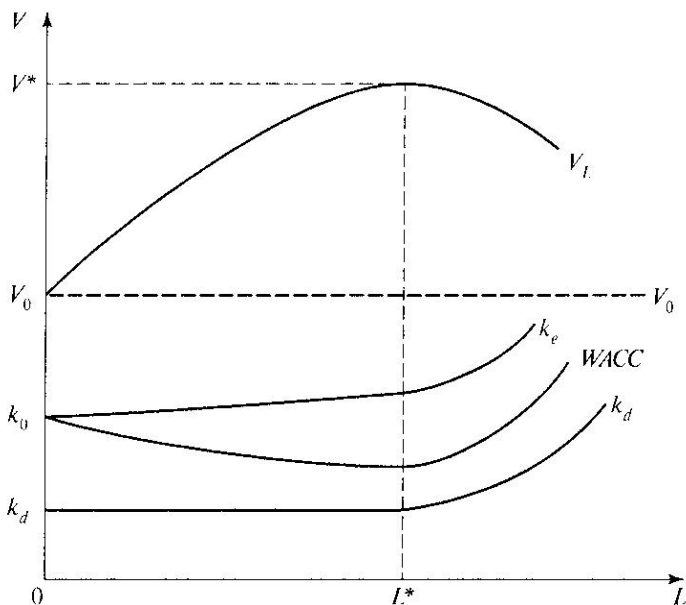


Рис. 1. Графики зависимости от величины левериджа различных показателей

Здесь предполагается, что темп роста стоимости собственного капитала компании k_e увеличивается с левериджем, а посленалоговая стоимость заемного капитала k_d до некоторого уровня растет непропорционально, медленно и начинает расти более быстро только по достижении некоторого достаточно высокого уровня левериджа L^* . По-

² Финансовый леверидж (финансовый рычаг) L — отношение величины заемных средств компании D к величине ее собственных средств E

$$L=D/E.$$

этому увеличение доли заемного капитала, как более дешевого источника финансирования, первоначально приводит к снижению средней стоимости капитала $WACC$, а потом, начиная с некоторого уровня левериджа L^* , уже не оказывает понижающего влияния на величину $WACC$, в следствии чего последняя начинает расти. Данный уровень левериджа и является *оптимальным*. Капитализация компании V_L при $L=L^*$ достигает максимума.

Не смотря на рациональные идеи, традиционный подход на практике не находит подтверждения. Согласно данному подходу, фирмам нужно для финансирования необходимо использовать как можно больше займов. При этом предприятия принадлежащие к одной отрасли должны иметь схожую структуру капитала.

При этом, практика показывает, что в финансировании предприятий реального сектора доля займов составляет менее 50 %. Имеются также значительные различия в структуре источников финансирования предприятий одной отрасли.

Теория Модильяни – Миллера

Основоположниками данной теории структуры капитала являются американские ученые Ф. Модильяни и М. Миллер (далее эту теорию будем обозначать ММ). За свои работы ученые были удостоены Нобелевской премии в области экономики.

Модильяни и Миллер в своей работе пришли к выводам, кардинально отличающимся от выводов традиционного подхода. Они показали, что в рамках сделанных ими предположений выбор соотношения между собственным и заемным капиталом не влияет ни на стоимость капитала, ни на стоимость компании – «как пирог не дели, его больше не станет».

Рассмотрение данной теории следует начать с того, что ее авторы использовали *идеальную экономическую среду*, характеризующуюся следующими свойствами [4]:

1. Инвесторы ведут себя рационально и мгновенно видят возможность получения прибыли, неадекватной инвестиционному риску. Поэтому возможность стабильной арбитражной ситуации, т.е. получения безрисковой прибыли на разнице цен на один и тот же актив, не может сохраняться сколь угодно продолжительное время, – разумные инвесторы быстро ею воспользуются в своих целях и выровняют условия на рынке.

2. Инвестиционные и финансовые возможности на рынках одинаково доступны для любых категорий инвесторов.

3. Трансакционные издержки, связанные с привлечением финансирования, незначительны. На практике величина этих издержек обратно пропорциональна сумме привлекаемых финансов.

4. Инвесторы получают деньги и предоставляют средства в долг под безрисковую ставку.

5. Компании имеют только два вида активов: безрисковые заемные и рискованные собственные.

6. Отсутствует возможность банкротства, т.е. независимо от того, до какого уровня доводят свой финансовый леверидж компании-заемщики, банкротство им не угрожает.

7. Отсутствуют корпоративные налоги и налоги на личные доходы инвесторов. Заметим, что корпоративные налоги ММ были учтены позже при разработке более реалистичных теорий.

8. Компании находятся в одном классе рискованных компаний.

9. Все финансовые потоки являются перпетуитетами (т.е. существуют бесконечно долго).

10. Компании обладают одинаковой информацией.

11. Менеджмент компании максимизирует собственный капитал компании.

Подробное рассмотрение сути допущений и формальное доказательство теорем ММ можно найти в [5].

Согласно данной теории а в идеальной экономической среде стоимость предприятия зависит только от доходности его деятельности и связанных с ней рисков, структура капитала никак на нее не влияет (рисунок 2).

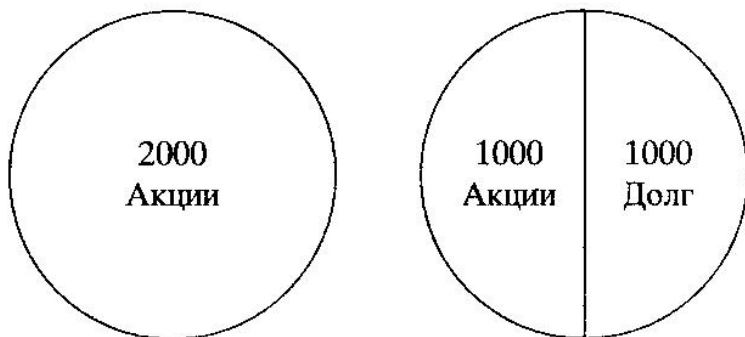


Рис. 2. Структура капитала двух фирм: фирма слева финансирует активы полностью за счет выпуска акций, т.е. собственного капитала; фирма справа использует акции и облигации в равных долях

Согласно теории ММ, если соблюдаются всех сделанных допущения, в условиях равновесия рынка общая стоимость любой компании определяется величиной ее чистой ожидаемой операционной при-

были *EBIT*, дисконтированной по фиксированной ставке r , соответствующей требуемой доходности финансово независимой компании, т.е. должно выполняться следующее равенство (*теорема 1*):

$$V_U = V_L = D + E = \frac{EBIT}{r}, \quad (1)$$

где V_U, V_L – стоимость финансово независимой (не использующей займы) и финансово зависимой (использующей займы) фирмы соответственно;

D – объем привлеченных займов;

E – величина собственного капитала;

EBIT – прибыль фирмы от операций;

r – норма доходности инвесторов с учетом риска фирм данного класса (ставка капитализации дохода).

Из (1) следует важный вывод, что *средневзвешенная стоимость капитала WACC компании не зависит от структуры ее капитала и равна стоимости капитала, которую имела бы данная компания при финансировании только за счет акционерного капитала:*

$$WACC_U = WACC_L = k_{EU} = r, \quad (2)$$

где k_{EU} – стоимость акционерного капитала предприятия, не имеющего займов.

Итак, на совершенном рынке размер рычага D/E не влияет на рыночную стоимость акций предприятия и структура капитала не существенна для достижения основной цели финансового управления – максимального увеличения благосостояния собственников.

Соотношение (2) показывает, что средняя стоимость капитала *WACC* также является нормой доходности r , необходимой собственникам, которым принадлежат активы финансово независимой фирмы. Следовательно, при отсутствии налогов, из (2) и формулы для *WACC*, приведенной в главе 2,

$$WACC = \sum_{i=1}^n w_i k_i,$$

где w_i, k_i – доля и стоимость соответствующего источника в капитале фирмы, следует

$$WACC = r = \frac{D}{V} \times k_D + \frac{E}{V} \times k_E.$$

Выразив из полученного равенства стоимость собственного капитала k_E , получим

$$k_E = r + (r - k_D) \frac{D}{E} = k_{EU} + (k_{EU} - k_D) \frac{D}{E}. \quad (3)$$

Полученная формула соответствует формулировке *теоремы 2* ММ: стоимость (ставка доходности) собственного капитала финансово зависимой фирмы является линейной функцией от стоимости капитала (ставки капитализации) независимой фирмы и финансового рычага. Второе слагаемое в (3) можно рассматривать как *премию за риск*, размер которой зависит от разницы между стоимостью акционерного и заемного капитала и от доли заемного капитала в пассивах компании.

Полученное соотношение наглядно показывает, что при соблюдении всех сделанных допущений, влияние структуры источников финансирования на стоимость предприятия и его собственного капитала несущественно.

Из (3) следует, что при наращивании долга как более дешевого источника финансирования собственники потребуют увеличить норму доходности в счет компенсации за увеличение финансового риска, которым неизбежно сопровождается повышение уровня заемных средств в структуре капитала компании. Это приведет к пропорциональному росту стоимости собственного капитала. В этом случае средняя стоимость капитала *WACC* не будет зависеть от уровня финансового рычага и останется неизменной, т.к. при любом изменении D/V будет уравновешиваться изменениями стоимости собственного капитала k_E . Графически это представлено на рисунке 3.

Из теорем 1 и 2 выведена *теорема 3*.

Теорема 3. Если фирма, принадлежащая к определенному классу риска, действует в интересах собственников, то она должна использовать только те инвестиционные возможности, уровень доходности которых не ниже стоимости используемого капитала (ставки капитализации).

Другими словами, минимальная доходность инвестиций фирмы не может быть меньше стоимости ее капитала.

Подводя итог, следует сделать вывод, что в идеальном мире задачей финансового менеджмента компании должно являться управление инвестициями и операционной деятельностью компании без учета того, каким способом осуществляется финансирование.

В реальной ситуации всегда существуют *налоги на прибыль* компании.

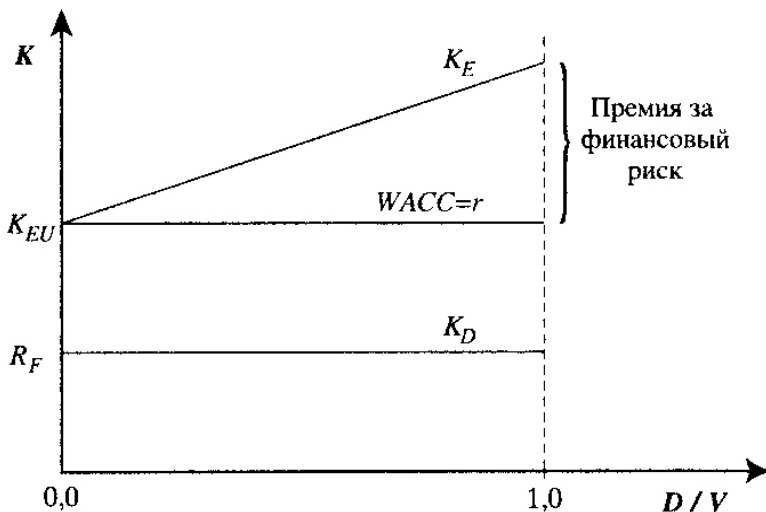


Рис. 3. Независимость стоимости капитала $WACC$ от структуры капитала

Проценты, выплачиваемые в счет выплаты долга, исключаются из налогооблагаемой базы, что приводит к *эффекту налогового щита*: стоимость V_L компании, пользующейся заемным капиталом (рычаговой компании), оказывается выше стоимости V_U компании, финансируемой исключительно за счет собственных средств (безрычаговой компании):

$$V_L = V_U + T \times D = V_U + V_{TS}, \quad (4)$$

где T – ставка налога на прибыль,

V_{TS} – стоимость выгод от налогового щита.

С поправкой на налоги получим равенство, представляющее собой *модифицированную теорему 2*:

$$k_E = r + (r - k_D)(1 - T) \frac{D}{E} = k_{EU} + (k_{EU} - k_D)(1 - T) \frac{D}{E}.$$

Для определения средней стоимости капитала можно тогда использовать формулу

$$WACC = k_{EU} \left[1 - T \times \left(\frac{D}{V} \right) \right].$$

Последние соотношения наглядно показывают, что стоимость зависимой фирмы будет расти пропорционально увеличению финансового рычага, а ее $WACC$ – соответственно, снижаться (рисунок 4).

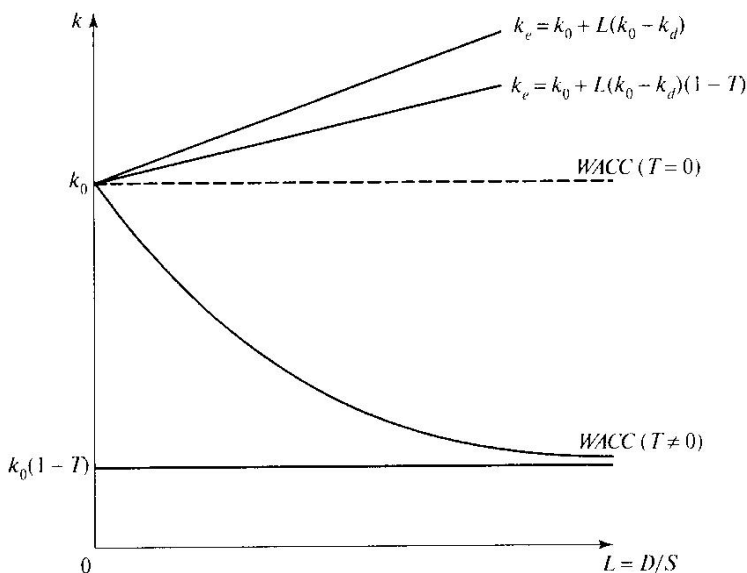


Рис. 4. Зависимость средней стоимости капитала от его структуры с учетом налогов

(здесь k_o и k_e – стоимость собственного капитала финансово независимой и финансово зависимой компании соответственно)

Из рисунка видно, что появление корпоративных налогов на прибыль приводит к тому, что стоимость собственного капитала k_e растет с ростом финансового левериджа медленнее, чем это происходило без них. Средневзвешенная стоимость капитала $WACC$ убывает от k_o (при $L=0$) до $k_o(1 - T)$ (при $L = \infty$, когда компания финансируется исключительно за счет заемных средств).

Таким образом, с введением в расчеты налогов получается нереальная ситуация: фирма может бесконечно наращивать свою стоимость безграничного увеличивая долг.

Получается противоречие, которое возможно разрешить, лишь снова предположив о необходимости отсутствия в новых условиях зависимости стоимость фирмы от структуры ее капитала.

Хотя ММ и рассмотрели налогообложение прибыли корпораций, они сразу не учли, что в экономике имеются также индивидуальные налоги инвесторов. В 1967 г. на заседании Американской финансовой ассоциации Мертон Миллер представил модель, которая продемонстрировала влияние левериджа на стоимость фирмы с учетом корпоративных но и индивидуальных инвесторов.

Согласно этой модели, стоимость независимой фирмы в рассматриваемых условиях равна

$$V_U = \frac{EBIT(1-T)(1-T_E)}{k_{EU}},$$

где T – ставка налога на прибыль фирмы;

T_E – ставка налога на доходы владельцев обыкновенных акций.

Стоимость зависимой фирмы

$$V_D = V_U + D \left[1 - \frac{(1-T)(1-T_E)}{T_D} \right],$$

где T_D – ставка налога на доходы кредиторов (владельцев облигаций).

В последнем равенстве суммарные выгоды от использования рычага представлены вторым слагаемым

$$V_{TS} = D \left[1 - \frac{(1-T)(1-T_E)}{T_D} \right]. \quad (5)$$

Из (5) следует:

1) при отсутствии налогов ($T = T_E = T_D = 0$) и при выполнении равенства $(1-T)(1-T_E) = (1-T_D)$ получаем $V_{TS} = 0$, а это результат теоремы 1 (формула (1));

2) при $T_E = T_D$ и $T > 0$ выгоды от рычага равны $T \times D$ и приходим к выводу (4) и модифицированной теореме 1;

3) если $T_E < T_D$, то выгоды от использования рычага уменьшаются и полученный выигрыш от заемного финансирования снижается.

В условиях рыночного равновесия должно выполняться равенство $(1-T)(1-T_E) = (1-T_D)$, из которого получается, что и при наличии налогов стоимость фирмы не зависит от структуры ее капитала.

Полученные Модильяни и Миллером результаты вызвали огромный интерес исследователей и практиков к проблеме структуры капитала. Этот интерес не ослабевает и поныне.

ММ предполагали, что все финансовые потоки являются перпетуитетами, то есть представляют собой бесконечную последовательность во времени. Но в действительности последовательность финансовых потоков компании, а, значит, и время ее жизни, конечны. Учет конечности жизни компании меняет полученные ММ формулы.

Решение проблемы средневзвешенной стоимости капитала для компании с конечным временем жизни было впервые получено Филатовой Т.В., Ореховой Н.П., Брусовой А.П., Брусовым П.Н. [3], [8]. Так, названные авторы получили зависимость $WACC$ от доли заемных средств w_d для $n = 1, 2, \infty$, которую представили наглядно на графике (рисунок 5).

Итак, мы кратко рассмотрели две крайние точки зрения по вопросу влияния структуры капитала на стоимость компании. Поиски «золотой» середины между ними привели к созданию так называемых компромиссных моделей.

Компромиссная модель (теория статистического равновесия)

Фундаментальным свойством рыночной экономики является неопределенность, которая приводит к неблагоприятным ситуациям и последствиям, характеризуемым понятием «риск». Принятие любого управленческого решения на практике требует поиска необходимого равновесия между рентабельностью хозяйственной операции и степенью возникающего при этом риска, влияющего на возможные отклонения от ожидаемого эффекта.

Как было установлено выше, введение в структуру капитала обладающих более низкой стоимостью заемных средств обычно уменьшает общие издержки финансирования, что позволяет увеличить доходность бизнеса. Увеличение обязательств по долгам, в свою очередь, может привести к неисполнению обязательств перед кредиторами. Все это ведет к возникновению финансовых затруднений и в конечном итоге может привести к банкротству. Возникновение финансовых затруднений влечет определенные издержки, что снижает общую стоимость фирмы.

Согласно компромиссной модели, оптимальная структура капитала – это такое сочетание собственных и заемных средств, при котором стоимость налоговых щитов полностью покрывает ожидаемую стоимость издержек банкротства. Процедура выбора оптимальной структуры изображена на рисунке 6.

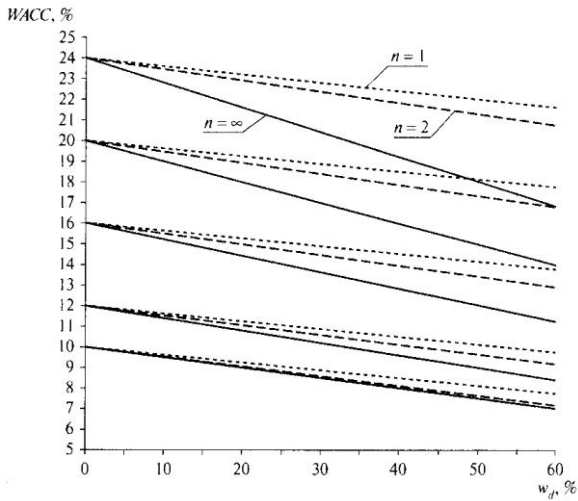


Рис. 5. Графики зависимости $WACC$ для компаний с различным временем жизни от доли заемных средств W_d при различной стоимости собственного капитала от 8 до 24 %

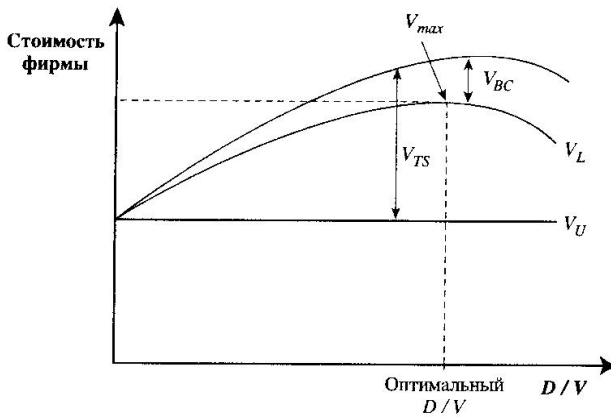


Рис. 6. Структура капитала и стоимость фирмы (компромиссная модель):

V_L – стоимость зависимой фирмы;

V_{TS} – чистая выгода (приведенная стоимость) налогового щита;

V_U – стоимость независимой фирмы;

V_{BC} – ожидаемая приведенная стоимость банкротства;

V_{max} – максимальная стоимость фирмы

Согласно рисунку, по мере увеличения долга стоимость финансово зависимой фирмы растет за счет получаемых налоговых преференций V_{TS} . При этом издержки банкротства V_{BC} уменьшают этот эффект. Если доля займов невысока, то вероятность банкротства мала и эффект от налоговых преференций превосходит возможные издержки финансовых трудностей. При достижении определенного уровня долга вероятность возникновения банкротства начинает быстро расти, и его издержки снижают стоимость зависимой фирмы. Максимальная стоимость фирмы V_{\max} соответствует оптимальной структуре капитала, при которой стоимость налоговых выгод равна ожидаемой стоимости банкротства.

С учетом изложенного, соотношение (4) примет вид

$$V_L = V_U + V_{TS} - V_{BC}.$$

Практическое применение данного подхода предполагает поддержание какого-либо *целевого соотношения* займов и собственного капитала в финансировании, т.е. определяемой с учетом рыночных оценок величины D/V или D/E .

Предлагается интересное определение местоположения точки максимума V_{\max} , которая зависит от уникальных характеристик конкретного предприятия. Однако в реальности достаточно трудно рассчитать все издержки заемного финансирования (в т.ч. издержки банкротства). Это приводит к невозможности точно определить величину D/V , при которой структура капитала обеспечит наибольшую стоимость фирмы. Большое количество ученых считает, что такой структуры не существует в общем случае, а может быть определена для отдельно взятой фирмы и будет меняться с течением времени из-за изменения условий, направлений деятельности и предпочтений инвесторов.

Исследования зарубежных ученых показывают, что успешные предприятия с высокими доходами и, соответственно, налогообложением, как правило, обходятся минимумом займов [11]. Этот факт в рамках компромиссной теории пока остается без объяснения.

. Наибольшую известность получила работа Г. Дональдсона, в которой была предпринята попытка объяснить поведение фирм при выборе источников финансирования на основании опросов менеджеров. Основные результаты его исследований приводят к тому, что фирмы придерживаются некоторой иерархии в выборе источников финансирования:

1. Фирмы отдадут предпочтение внутренним источникам финансирования.

2. Стараются избегать неожиданных изменений дивидендов.

3. Если денежный поток от операций не покрывает потребности в капитале, то фирмы расходуют остатки денежных средств или реализуют наиболее ликвидные ценные бумаги.

4. При недостаточности внутренних источников фирмы сначала выпускают менее рискованные ценные бумаги (облигации), затем, по возможности, переходят к смешанным источникам и только после этого осуществляют эмиссию акций.

Результаты, полученные многими исследователями, говорят о том, что при выборе источников финансирования затраты на их привлечения при принятии решений управленческим персоналом практически не учитываются.

Теоретически обосновать такое поведение позволило создание моделей асимметричной информации.

Модели асимметричной информации

Асимметричность информации – явление, которое представляет собой часто возникающее несоответствие интересов менеджмента и собственников компании. Менеджмент всегда лучше, чем инвесторы, знает реальное положение дел на предприятии, его перспективы и риски. В результате менеджмент, зачастую, может быть заинтересован не в стратегических для компании решениях, а в получении сиюминутных доходов.

Таким образом, асимметричность информации существенно влияет на механизмы взаимодействия предприятия с рынком, на управленческие решения, принимаемые как внутренними, так и внешними по отношению к нему субъектами.

Одной из наиболее известных моделей асимметричной информации является *теория иерархии*, которая впервые была предложена и обоснована С. Майерсом и развитая в дальнейшем в его совместных работах с Н. Мэйлуфом.

Согласно этой теории [10] асимметричность информации влияет на выбор между использованием внутренних или внешних источников финансирования, а также между их основными видами. Это образует иерархию выбора, в которой инвестиции вначале формируются из внутренних источников, затем – за счет займов и в последнюю очередь – за счет нового выпуска собственного капитала (акций). Таким образом, фирма прибегает к выпуску акций только в том случае, когда ее внутренние резервы и кредитный потенциал полностью исчерпаны.

Данная теория не предполагает наличие какого-либо целевого или оптимального соотношения собственных и заемных средств. Она

наглядно объясняет, почему фирмы, получающие наибольшую прибыль, обычно не пользуются займами. Имея значительные денежные потоки, они просто не нуждаются в привлечении средств извне. В то же время менее прибыльные компании привлекают займы, поскольку им не хватает внутренних ресурсов для осуществления своих инвестиционных программ, а долговое финансирование стоит на первом месте в иерархии внешних источников капитала.

К недостаткам теории иерархии следует отнести необъяснимость с ее позиций межотраслевых различий в уровне финансового рычага.

Другим не менее популярным видом моделей асимметричной информации являются сигнальные теории (например, модель С. Росса). Детальное описание этой и других моделей данного класса можно найти в соответствующей литературе [2], [6].

2.2. Проблемы оптимизации структуры капитала

Не смотря на существование множества различных подходов и моделей, проблема построения оптимальной структуры финансирования фирмы по-прежнему остается полностью нерешенной.

Обобщив положения различных теорий, вначале сформулируем ряд выводов:

1. Существуют вполне определенные выгоды заемного финансирования: более низкая стоимость, создание налогового щита, повышение рентабельности собственного капитала за счет воздействия финансового рычага. Поэтому фирмы в большинстве случаев предпочитают иметь определенную долю заемных средств. Привлечение займов может также использоваться в качестве сигнала рынку, что фирма осуществляет эффективную деятельность и имеет хорошие перспективы в будущем.

2. Вероятность финансовых затруднений и повышение затрат на агентские услуги ограничивают использование займов. С определенного уровня финансового рычага эти факторы сводят на нет налоговые преимущества заемного финансирования и выгоды от снижения агентских издержек.

3. Поскольку информация асимметрична, фирмы предпочитают сохранять резервный заемный потенциал (например, неиспользованные кредитные линии) для того, чтобы при необходимости воспользоваться недорогими инвестиционными возможностями, и обойтись без выпуска собственного капитала по ценам не соответствующим рыночным.

В современных экономических условиях одной из основных проблем формирования оптимальной структуры капитала большинства промышленных предприятий является чрезмерное увеличение доли

заемного капитала, которая не сопровождается должным ростом рентабельности. В результате увеличение уровня финансового риска не компенсируется необходимым темпом роста доходности производственной деятельности. Данная проблема обусловлена снижением получаемой прибыли в результате ухудшения внешних экономических условий и необходимостью привлечения дополнительного заемного капитала только для того, чтобы «оставаться на плаву» и поддерживать производственный процесс на заданном уровне. В этом случае рекомендации по снижению объемов кредитных ресурсов являются неактуальными, т.к. у большинства предприятий отсутствуют альтернативные источники финансирования.

Следует выделить еще одну немаловажную проблему формирования оптимальной структуры капитала – это отсутствие в экономической литературе и практике финансового управления однозначных *критериев оптимизации* структуры капитала предприятий. В то же время любая оптимизационная задача предполагает наличие одного или нескольких таких критериев. В случае оптимизации структуры капитала можно выделить, как минимум, четыре критерия: минимизация стоимости капитала *WACC*; максимизация уровня финансовой рентабельности; минимизация уровня финансовых рисков; формирование показателя целевой структуры капитала, например, достижение заданных параметров риска / доходности. При решении задачи об оптимальной структуре капитала на основе различных критериев получаются противоречащие друг другу результаты [15].

Таким образом, необходима разработка нового критерия оптимальности, который предусматривает обоснование такого соотношения собственных и заемных средств, которое ведет к максимизации эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Глава 3. Оптимизация структуры капитала компании (на материалах бухгалтерской (финансовой) отчетности компаний телекоммуникационной отрасли)

В данной главе будет рассмотрена структура капитала компаний и ее оптимальные варианты на основе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности компаний телекоммуникационной отрасли.

3.1. Общая характеристика российского рынка телекоммуникаций

Телекоммуникационный рынок – один из наиболее высококонкурентных и высокотехнологичных рынков в России. Сектор телекоммуникационных услуг, один из наиболее важнейших и перспективных направлений российской экономики, развитие которого кардинально необходимо для стратегического развития всех отраслей.

Телекоммуникационный бизнес в мировом масштабе в настоящее время переживает сложный этап снижения спроса на традиционные услуги, вследствие чего операторы теряют доходы. Одни игроки рынка объясняют это ухудшением экономической ситуации в большинстве стран мира, другие связывают данное явление с глобальной трансформацией рынка связи [17].

Общемировые тенденции в телекоммуникационном бизнесе находят отражение и на российском рынке. Так, в 2014 г. из-за изменения спроса в пользу онлайн-коммуникаций отечественные операторы мобильной связи недополучили примерно 2 % годовой выручки или около 20 млрд. руб.

Спад в российской экономике не может не затрагивать практически всех сфер экономической деятельности и бизнеса. Однако большинство российских операторов считают, что не стоит путать экономический кризис с кризисом традиционных коммуникаций. В каждой отрасли существует период определенной продолжительности, по истечении которого на рынке происходят необратимые перемены, и наступает «точка невозврата», после чего должен быть переход на новый виток «спирали» развития.

Аналитики сходятся в том, что в 2015 г. в рублях российский рынок телекоммуникаций вырос не более чем на 2%. Как отмечают

исследователи, рост связан с увеличением доходов за ряд межоператорских услуг, оказываемых на международных направлениях и оплачиваемых в подорожавшей валюте. Поэтому, если говорить о рынке, не включая в него межоператорские услуги и услуги платного телевидения, то рост будет еще меньше.

В настоящее время, аналитики констатируют, что рынок сотовой связи пошел на снижение [17, 18]. Доходы от голосовой связи падают стремительно. 2015 год может оказаться последним, когда российский рынок сотовой связи показал рост: в 2016 г. он впервые в истории развития телекоммуникаций в России демонстрирует падение, хотя и небольшое, на 1 – 2% [9]. Похожая ситуация наблюдается на всем телеком-рынке. При этом подобные тенденции уже не первый год имеют место в европейских странах.

Говоря о долях компаний в структуре рынка, следует отметить, что в России весьма много мелких игроков, однако крупнейшие четыре компании («Мобильные ТелеСистемы», «Ростелеком», «МегаФон», «ВымпелКом») занимают около 80% рынка.

Лидерами телекоммуникационного рынка в России, безусловно, являются компании «большой тройки» (МТС, Вымпелком (торговая марка «Билайн»), Мегафон) и «Ростелеком», владеющий еще и 45 % акций компании Теле-2.

Одной из самых крупных и перспективных, по оценкам аналитиков, компаний на сегодня является ПАО «Ростелеком» (Публичное акционерное общество «Ростелеком») [14]. Данная компания предоставляет жителям Российской Федерации широкий спектр телекоммуникационных услуг (сотовой, международной и междугородней связи, интернета, цифрового телевидения). На сегодняшний день абонентами компании являются более ста миллионов человек, проживающих на территории России.

Эта структура в несколько иной форме существовала во времена СССР и носила название Министерства связи. Но после развала Союза начался процесс реорганизации, который проходил не сразу, а в несколько этапов. В результате структурных перестроек компания заработала уже под новым названием – ОАО «Ростелеком»³. Одновременно к ней перешло в подчинение более двух десятков компаний. В 2011 году было еще несколько слияний «Ростелекома» и ряда межрегиональных структур, что позволило охватить еще больший рынок и мак-

³ В июне 2015 г. «Ростелеком» изменил организационно-правовую форму на публичное акционерное общество (ПАО).

симальные объемы клиентов. К концу 2014 года капитализация компании составляла почти 17 миллиардов рублей.

Акции «Ростелеком» по праву занимают лидирующие позиции среди «голубых фишек» и входят в перечень наиболее прибыльных компаний. К основным конкурентам «Ростелеком» можно отнести компании «большой тройки» – МТС, Мегафон, Вымпелком. Компания постоянно соревнуется по основным показателям с Мегафоном. Индекс «Ростелеком» отстает только от индекса МТС.

Форма собственности ПАО «Ростелеком» – смешанная российская собственность с долей федеральной собственности. «Ростелеком» активно и регулярно пользуется поддержкой со стороны государства. Именно поэтому инвестиции в ценные бумаги «Ростелеком» считаются аналитиками рынка весьма надежными.

Компания «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) – компания совместной частной и иностранной собственности, является ведущим телекоммуникационным оператором в России. По данным на март 2014 года компания во всех странах своего присутствия обслуживала более 107 млн абонентов. По результатам исследования компании Interbrand, проведенного в 2010 году, торговая марка «МТС» стала самым дорогим российским брендом, заняв первое место с оценкой стоимости торговой марки в размере 213 198 млн рублей. Основное юридическое лицо компании, зарегистрированное в России, — Публичное акционерное общество «Мобильные ТелеСистемы» (ПАО «МТС»).

Вымпел-Коммуникации – это холдинговая фирма, контролирующая телекоммуникационные активы в странах СНГ, Италии, и ряде стран Азии и Африки. Таким образом, данная компания – собственность иностранных юридических лиц.

Весной 2010 года «ВымпелКом» уступил звание второго оператора сотовой связи России «Мегафону» на фоне снижения последним стоимости оказываемых услуг и активного развёртывания сети монобрендовых салонов.

«Мегафон» – российская телекоммуникационная компания совместной частной и иностранной собственности, предоставляющая услуги сотовой связи, а также местной телефонной связи, широкополосного доступа в Интернет, кабельного телевидения и ряд сопутствующих услуг. Компания образована в мае 2002 года. В сентябре 2010 года «Мегафон» вышел на второе место в России по выручке среди операторов «большой тройки», обогнав по этому показателю «ВымпелКом».

«Мегафон» действует в 83 субъектах Российской Федерации, в Таджикистане, а также в частично признанных государствах Абхазии и Южной Осетии. Количество абонентов мобильной связи на конец 2015 года составляло 100,8 млн человек.

3.2. Анализ и оптимизация структуры капитала ПАО «Ростелеком»

В дальнейших рассуждениях будем исходить из понятия структуры капитала компании как соотношения его собственного капитала к заемному. Собственный капитал будет выступать как общая стоимость средств компании, которые принадлежат ей на праве собственности, и инвестируются ею в чистые активы. Заемный капитал характеризуют средства, привлекаемые на возвратной, платной и срочной основе для финансирования хозяйственной деятельности.

Анализ структуры капитала компаний телекоммуникационного российского рынка начнем с изучения структуры капитала ПАО «Ростелеком». Все приведенные далее в этом параграфе расчеты выполнены на основе анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности данной компании за 2014 и 2015 гг.

Структура капитала рассматриваемой компании, сложившаяся в 2014 и 2015 гг., и его стоимость представлены в таблицах 1, 2.

Данные в тыс. рублей в таблицах 1, 2 являются усредненными на начало и конец года. Значения в строках «Собственный капитал и резервы» определены по итоговой сумме раздела III «Капитал и резервы» пассива бухгалтерского баланса. Строки «Заемные средства» представляют собой сумму заемных средств (в том числе кредитов банков и займов) из разделов IV «Долгосрочные обязательства» и V «Краткосрочные обязательства» пассива баланса. Заметим, что другие строки разделов IV и V не рассматривались, как не обладающие стоимостью элементы капитала. Строка «Всего используемого капитала» таблиц 1, 2 представляет сумму собственного капитала компании и заемных средств.

Как видно из таблиц 1, 2 структура капитала ПАО «Ростелеком» не сильно отличалась в 2014 и 2015 гг. При этом стоимость капитала (WACC) в 2015 г. выросла примерно на 2%: с 5.46% до 7.29%.

Таблица 1

Структура капитала ПАО «Ростелеком» и его стоимость в 2014 г.

Показатели	Показатели		Стоимость капитала, %
	По балансу, тыс. руб.	Доля, %	
Собственный капитал и резервы	249643917.5	55,42	3,77
Заемные средства	200804704.5	44,58	7,56
Всего используемого капитала	450448622	100	5,46

* рассчитано автором

Таблица 2

Структура капитала ПАО «Ростелеком» и его стоимость в 2015 г.

Показатели	Показатели		Стоимость капитала, %
	По балансу, тыс. руб.	Доля, %	
Собственный капитал и резервы	271004658.5	58.67	6.05
Заемные средства	190929444.5	41,33	9.04
Всего используемого капитала	461934103	100	7.29

* рассчитано автором

В таблице 3 представлены отдельные финансовые показатели ПАО «Ростелеком», зависящие от соотношения собственных и заемных средств.

Таблица 3

Финансовые показатели, зависящие от соотношения собственных и заемных средств

Показатели	2014 г.	2015 г.
Коэффициент рентабельности активов, ROA	6,52	6,08
Эффект финансового рычага, ЭФР	-0,67	-2,56
Показатель рентабельности собственного капитала, ROE	11,1	7,06

* рассчитано автором

Коэффициент *ROA* рассчитывался по наиболее точной формуле

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Проценты} \cdot (1 - \text{Ставка налога})}{\text{Средние суммарные активы}} \cdot 100\%$$

Данный коэффициент характеризует эффективность использования активов компании для получения прибыли. Кроме того, этот коэффициент отражает среднюю доходность, полученную на все источники капитала (собственного и заемного). Из таблицы 3 видно, что данный показатель для компании ПАО «Ростелеком» не сильно отличался в 2014 и 2015 гг., однако в двух случаях он был ниже стоимости заемных средств.

ЭФР демонстрирует, на сколько процентов увеличится рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Расчетная формула для *ЭФР* имеет вид

$$\text{ЭФР} = \left(ROA - r \right) \cdot \frac{3K}{CK} \cdot (-N)$$

где CK и $ЗК$ – собственный и заемный капитал соответственно;
 r – проценты по заемным средствам, в десятичных долях;
 N – ставка налога на прибыль, в десятичных долях.

В нашем случае проценты, уплаченные за пользование заемными ресурсами, превышают рентабельность активов предприятия, что привело к отрицательным значениям эффекта финансового рычага.

Показатель рентабельности собственного капитала ROE определяет прирост дохода собственников компании в расчете на единицу вложенных ими средств. Зависимость рентабельности собственного капитала от его структуры, которая определяет доходность (результативность) его производственно-хозяйственной деятельности рассчитана в соответствии с результатами исследований, проведенных Ю.В. Кирилловым и Е.Н. Назимко [13], по формуле

$$ROE = \left[\frac{\Pi_3}{CK + ЗК} + \left(\frac{\Pi_3}{CK + ЗК} - r \right) \cdot \frac{ЗК}{CK} \right] \cdot (1 - N) \quad (1)$$

где Π_3 – экономическая прибыль, т.е. прибыль до уплаты налогов и процентов по заемным средствам;

CK и $ЗК$ – собственный и заемный капитал соответственно;

r – проценты по заемным средствам, в десятичных долях;

N – ставка налога на прибыль, в десятичных долях.

Заметим, что дробь $\frac{\Pi_3}{CK + ЗК}$ в формуле (1) можно формально считать финансовой рентабельностью (в отличие от экономической рентабельности или рентабельности активов ROA).

По результатам, представленным в таблице 3, видно, что рентабельность собственного капитала ПАО «Ростелеком» в 2014 г. на 4 % превышала аналогичный показатель в 2015 г.

Анализ результатов, приведенных в таблицах 1 – 3 позволяет сделать вывод о менее эффективном сочетании долей собственных и заемных средств, привлекаемых для финансирования хозяйственной деятельности ПАО «Ростелеком» в 2015 г. по сравнению с 2014 г.

Основной и достаточно важной задачей управления капиталом компании является процесс определения его оптимальной структуры. Как мы уже видели в главе 2, решению этой задачи посвящено большое количество научных работ теоретического и практического характера. В настоящее время на практике используются следующие критерии оптимизации [15, 16]:

1) критерий максимизации экономической рентабельности, основанный на показателе эффекта финансового рычага (левериджа);

2) критерий минимизации стоимости капитала (*WACC*) или максимизации рыночной стоимости предприятия;

3) критерий минимизации уровня финансовых рисков, связанных с привлечением заемного капитала;

4) критерий максимизации показателя рентабельность – риск, смысл которого заключается в достижении превышения прироста уровня доходности над приростом уровня риска в результате привлечения дополнительных объемов заемного капитала.

Каждый из приведенных критериев является обоснованным для проведения оптимизации структуры капитала. Однако выводы, полученные нами выше относительно знака *ЭФР*, приводят к тому, что в нашем случае использование первого критерия оптимальности заведомо не даст никакого результата.

По критериям 2 – 4 был осуществлен подбор оптимального сочетания доли собственного и заемного капитала для финансирования активов ПАО «Ростелеком». В таблице 4 представлены результаты соответствующих расчетов для 2015 г.

Заметим, что доля заемного капитала, превышающая 50%, не рассматривалась. Это обусловлено исследованиями по оценке вероятности дефолта компании ПАО «Ростелеком», проведенными в работе [12]. Автор статьи установил, что рост вероятности дефолта компании наступает при увеличении доли заемного капитала свыше 50 %, при этом существенный рост – с 60 %. Поэтому последнее значение можно считать критическим уровнем при планировании долговой нагрузки компании.

Таблица 4

**Результаты подбора оптимальной структуры капитала
ПАО «Ростелеком» по трем критериям**

Наименование показателя	Вариант структуры капитала				
	1	2	3	4	5
Доля СК	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5
Доля ЗК	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5
Стоимость капитала, <i>WACC</i> , %	6.35	6.65	6.95	7.25	7.54
Уровень финансового риска	0.08	0.16	0.24	0.32	0.40
Показатель «рентабельность – риск»	0.78	0.44	0.33	0.29	0.28

* рассчитано автором по [15]

Результаты, приведенные в таблице 4, показывают оптимальные значения выбранных критериев при незначительной (10%) доле заемного капитала в общей массе используемых средств. В то же время в работе [21] выявлена тенденция изменения структуры капитала крупных российских компаний, выражающаяся в устойчивом росте доли заемного капитала в структуре всего капитала компании.

На наш взгляд, не совсем правильно проводить поиск оптимальной структуры капитала, основываясь только на критериях оптимальности и не учитывая каких-либо дополнительных ограничений. Поэтому на следующем этапе своих исследований мы пытались построить и реализовать оптимизационную модель, включающую как критерий оптимальности, так и определенные граничные условия, означающие достижение дополнительных финансовых результатов.

Из предыдущих рассуждений понятно, что в случае ПАО «Ростелеком» речь идет о функционировании компании с низкой экономической прибылью при этом в нестабильной экономической среде. В этом случае оптимизация структуры капитала должна предусматривать нахождение такого соотношения между заемными и собственными средствами, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между финансовой рентабельностью и финансовой устойчивостью предприятия.

В качестве критерия оптимальности будем использовать максимум показателя рентабельности собственного капитала (*ROE*), т.к. именно он определяет прирост дохода собственников компании на единицу вложенных ими средств.

Применение данного показателя в качестве целевой функции оптимизации структуры капитала целесообразно в связи с наличием в составе формулы для его нахождения не только финансовых результатов деятельности предприятия и размера собственного и заемного капитала, используемых для финансирования деятельности, но и размера расходов предприятия на выплату процентов по кредитам.

В качестве условия, которое позволит достичь поставленной цели при сохранении определенного уровня финансовой безопасности, будет выступать соответствие используемой структуры капитала определенному уровню риска, который характеризуется допустимыми значениями следующих *коэффициентов финансовой устойчивости*:

– коэффициент финансовой независимости (автономии) k_1 , рассчитываемый как соотношение собственного капитала к сумме собственных и заемных средств, рекомендуемое значение которого не ниже 0,5;

– коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств k_2 , показывающий, какая часть источников финансирования внеоборотных активов приходится на долгосрочный заемный капитал, а какая – на долгосрочные заемные средства (рассчитывается как отношение долгосрочного заемного капитала к сумме долгосрочного заемного и собственного капитала предприятия); необходимое значение коэффициента – не более 0,5; для обоснования доли долгосрочных заемных источников сделаем допущение о необходимости их привлечения в размере 40 % от всего заемного капитала [16];

– коэффициент финансовой устойчивости k_3 , который показывает, какая часть активов финансируется за счет устойчивых источников и рассчитывается как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных пассивов к сумме собственных и заемных средств; необходимое значение коэффициента – не менее 0,6.

Каждый из приведенных коэффициентов является отдельной характеристикой многогранного понятия финансовой устойчивости, являющейся показателем финансовой безопасности деятельности компании. Следует признать, однако, что приведенная система показателей не является исчерпывающей.

Наша оптимизационная модель будет иметь следующие переменные:

x – доля собственного капитала в его структуре;

$1-x$ – доля заемного капитала.

Через K обозначим общую величину используемого капитала.

В результате всех введенных обозначений и ограничений наша оптимизационная модель примет вид:

$$ROE = \left[\frac{\Pi_0}{K \cdot x + K \cdot (1-x)} + \left(\frac{\Pi_0}{K \cdot x + K \cdot (1-x)} - r \right) \cdot \frac{K \cdot (1-x)}{K \cdot x} \right] \cdot \langle -N \rangle \rightarrow \max$$

$$k_1 = \frac{K \cdot x}{K \cdot x + K \cdot (1-x)} \geq 0.5$$

$$k_2 = \frac{K \cdot (1-x) \cdot 0.4}{K \cdot x + K \cdot (1-x) \cdot 0.4} \leq 0.5$$

$$k_3 = \frac{K \cdot x + K \cdot (1-x) \cdot 0.4}{K \cdot x + K \cdot (1-x)} \geq 0.6$$

$$x \geq 0, 1-x \geq 0.$$

Для реализации данной модели была использована надстройка табличного процессора Excel «Поиск решений» в направлении нелинейной оптимизации. Исходные данные для реализации модели представлены в таблице 5.

Таблица 5

Данные для реализации оптимизационной модели

Показатели	Значения показателей	
	2014 г.	2015 г.
Собственный капитал и резервы, $СК$	249643917.5	271004658.5
Заемные средства, $ЗК$	200804704.5	190929444.5
Всего используемого капитала, K	450448622	461934103
Стоимость заемного капитала, r	7,56	9,04
Экономическая прибыль, Π_3	49824897	41173196
Ставка налога на прибыль, N	0,2	0,2

Результаты расчетов, проведенных для 2014 и 2015 гг., представлены в таблице 6.

Таблица 6

**Результаты реализации оптимизационной модели
в сравнении с фактическими балансовыми показателями**

Показатели	Значения показателей			
	2014 г.		2015 г.	
	По модели	По балансу	По модели	По балансу
Целевая функция, ROE , %	11,65	11,10	7,13	7,06
Доля собственного капитала, x	0,5	0,55	1	0,59
Доля заемного капитала, $1-x$	0,5	0,45	0	0,41
k_1	0,5	0,55	1	0,59
k_1 не менее	0,5			
k_2	0,29	0,24	0	0,22
k_2 не более	0,5			
k_3	0,7	0,73	1	0,75
k_3 не менее	0,6			

Из таблицы 6 видно, что структура капитала ПАО «Ростелеком» в 2014 г. была близка к оптимальной. По результатам оптимизации в 2015

г. использование заемных средств оказалось невыгодно. В то же время следует признать, что рентабельность собственного капитала возрастает незначительно при использовании для финансирования хозяйственной деятельности только собственных средств, что свидетельствует в пользу структуры капитала, которая фактически сложилась в компании в 2015 г. Итак, структуру капитала ПАО «Ростелеком», сложившуюся в 2014 и 2015 гг., можно считать близкой к оптимальной. Поэтому менеджменту компании нужно решить, стоит ли с учетом издержек корректировки структуры капитала, менять уровень долговой нагрузки.

Возможности практического использования подобных моделей для определения оптимальных параметров финансово-хозяйственной деятельности предприятия в *будущем* операционном цикле, т.е. в целях обоснования стратегии достижения эффективных результатов при существующих экономических и финансовых условиях, рассмотрены в [16].

3.3. Оптимальная структура капитала компаний в стратегической группе конкурентов

Методику определения оптимальной структуры капитала, подробно описанную для ПАО «Ростелеком», применим к решению аналогичных задач для компаний-конкурентов: МТС, Вымпел-Коммуникации, Мегафон.

Результаты расчетов представим кратко в табличной форме. Для проведения сравнительного анализа в соответствующих таблицах представим также результаты, полученные для компании «Ростелеком».

В таблице 1 показана структура и стоимость капитала компаний телекоммуникационной отрасли в 2015 г.

Таблица 1

Структура капитала компаний телекоммуникационной отрасли и его стоимость в 2015 г.

Показатели	Показатели		Стоимость-капитала, %
	По балансу, тыс. руб.	Доля, %	
ПАО «Ростелеком»			
Собственный капитал и резервы	271004658.5	58.67	6.05
Заемные средства	190929444.5	41,33	9.04
Всего используемого капитала	461934103	100	7.29
ПАО «Мобильные ТелеСистемы»			
Собственный капитал и резервы	58473251.5	14,12	67,72

Показатели	Показатели		Стоимость-капитала, %
	По балансу, тыс. руб.	Доля, %	
Заемные средства	355546890.5	85,88	8,55
Всего используемого капитала	414020142	100	16,91
ПАО «Мегафон»			
Собственный капитал и резервы	165533000	43,58	18,12
Заемные средства	214305000	56,42	6,73
Всего используемого капитала	379838000	100	11,69
ПАО «Вымпел-Коммуникации»			
Собственный капитал и резервы	79466745.5	16,02	22,02
Заемные средства	416579825.5	83,98	6,88
Всего используемого капитала	496046571	100	9,3

* рассчитано автором по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности

В научной литературе можно найти как обоснование существования типичной структуры капитала для отраслей, так и мнения об отсутствии таковой [20]. В рассматриваемой телекоммуникационной отрасли мы видим существенные расхождения в фактической структуре капитала компаний-лидеров этой отрасли.

Из таблицы 1 видно, что похожая структура капитала имела место в парах:

– ПАО «Ростелеком» и «Мегафон» – примерно пятьдесят на пятьдесят;

– ПАО «Мобильные ТелеСистемы» и «Вымпел-Коммуникации» – существенно преобладают доли заемных средств.

При этом наименьшей стоимостью обладает капитал компании «Ростелеком», а самый дорогой – капитал ПАО «Мобильные ТелеСистемы». Следует отметить также, что ПАО «Мобильные ТелеСистемы» выделяется в стратегической группе самой высокой стоимостью собственного капитала. Стоимости заемных средств у всех компаний являются сравнимыми.

В таблице 2 представлены результаты поиска оптимальной структуры капитала в сравнении с балансовыми значениями отдельных финансовых показателей.

Таблица 2

Результаты реализации оптимизационной модели в сравнении с фактическими балансовыми показателями

Показатели	Значения показателей							
	Ростелеком		МТС		Мегафон		ВымпелКом	
	По модели	По балансу	По модели	По балансу	По модели	По балансу	По модели	По балансу
Целевая функция, ROE , %	7,13	7,06	10,5	19,7	24,5	27,3	14,2	26,6
Доля собственного капитала, x	1	0,59	0,5	0,14	0,5	0,44	0,5	0,21
Доля заемного капитала, $I-x$	0	0,41	0,5	0,86	0,5	0,56	0,5	0,79
k_1	1	0,59	0,5	0,14	0,5	0,44	0,5	0,21
k_1 не менее	0,5							
k_2	0	0,22	0,29	0,71	0,29	0,34	0,29	0,6
k_2 не более	0,5							
k_3	1	0,75	0,7	0,49	0,7	0,66	0,7	0,53
k_3 не менее	0,6							

Из таблицы 2 видно, что **оптимальная структура капитала всех компаний в стратегической группе типична: 50% – собственных средств и столько же заемного капитала.** Правда, для компаний «Ростелеком» оптимальная структура представлена использованием только собственных средств, но это решение оптимизационной задачи, очевидно, неединственно, о чем свидетельствуют фактические балансовые значения, которые дают примерно такое же значение *ROE* и удовлетворяют всем ограничениям модели.

Следует обратить внимание, что наибольшее модельное значение *ROE* получилось у компании «Мегафон».

Из таблицы 2 также видно, что в фактической структуре капитала компаний «МТС» и «ВымпелКом» имеется существенный переизбыток заемных средств.

Интересно, что рассчитанные по модели оптимальные значения *ROE* везде (кроме «Ростелеком») существенно ниже фактических балансовых значений. Но при этом необходимо иметь в виду, что у всех компаний (за исключением «Ростелеком») фактические значения требуемых коэффициентов финансовой устойчивости не соответствовали заданным и обоснованным выше границам, что свидетельствует об их финансовой неустойчивости при фактической структуре капитала. Предлагаемая структура капитала позволяет избежать этих проблем.

Существенная особенность нашей модели в преобладании краткосрочных заемных средств по сравнению с долгосрочными, на которые отведено 40 % в общей доле заемных средств компаний.

Фактические значения долей долгосрочных заемных средств рассматриваемых компаний телекоммуникационной отрасли, вычисленные по анализируемым балансам за 2015 г., имеют довольно высокие значения – от 70 до 85 %. Как показано в [16], использование большой доли долгосрочных источников в объеме заемного капитала приводит к значительному удорожанию стоимости последнего и увеличению финансовых рисков деятельности предприятия.

Попытки усовершенствования построенной модели заключались в расширении ее системы ограничений за счет введения двух дополнительных неравенств:

1) ограничения на коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами k_4 , рассчитываемый как отношение собственных оборотных средств к оборотным активам, приемлемое значение которого не ниже нуля,

$$k_4 = \frac{K \cdot x - BA}{OA} \geq 0,$$

где *BA* и *OA* – внеоборотные и оборотные активы соответственно;

2) ограничения на коэффициент маневренности собственного капитала k_5 , рассчитываемый как отношение собственных оборотных средств к собственному капиталу, допустимое значение которого также не ниже нуля,

$$k_5 = \frac{K \cdot x - BA}{K \cdot x} \geq 0.$$

Результаты оптимизации с расширенной системой ограничений для четырех рассматриваемых компаний приведены в таблице 3.

Таблица 3
 Результаты реализации оптимизационной модели с расширенной системой ограничений

Показатели	Значения показателей							
	Ростелеком		МТС		МегаФон		ВымпелКом	
	По модели	По балансу	По модели	По балансу	По модели	По балансу	По модели	По балансу
Целевая функция, ROE , %	6,5 (7,13)	7,06	8,7 (10,5)	19,7	15 (24,5)	27,3	11 (14,2)	26,6
Доля собственного капитала, x	1	0,59	0,99	0,14	1	0,44	0,79	0,21
Доля заемного капитала, $l-x$	0	0,41	0,01	0,86	0	0,56	0,21	0,79
k_1	1	0,59	0,99	0,14	1	0,44	0,79	0,21
k_1 не менее	0,5							
k_2	0	0,22	0,01	0,71	0	0,34	0,09	0,6
k_2 не более	0,5							
k_3	1	0,75	0,99	0,49	1	0,66	0,88	0,53
k_3 не менее	0,6							

Значения коэффициентов k_4 и k_5 в таблице 3 не представлены, но для всех компаний они получились около нуля. Сразу заметим, что использование дополнительных коэффициентов ухудшило значения *ROE* (для сравнения их прежние значения указаны в скобках).

Анализ таблицы 3 позволяет сделать вывод о том, что **структура капитала с расширенной системой ограничений становится однородной и представляется только собственными средствами**. Исключение составляет компания «ВымпелКом», в структуре которой остаются заемные средства, оптимальная доля которых составляет 21%, а доля собственных средств также существенно преобладает. Интересно, что фактическая структура капитала «ВымпелКом» с точностью до наоборот включает 79% собственных средств и 21% заемного капитала.

Таким образом, если менеджмент компаний рассматриваемой отрасли стремится к повышению их финансовой устойчивости по разным направлениям, то в структуре капитала должны существенно преобладать собственные средства.

Заключение

Выбор *оптимальной структуры капитала* является одной из важнейших задач, которую приходится решать финансовым менеджерам и руководству компании.

В данной работе было проведено исследование проблем, связанных с определением оптимальной структуры капитала компании. Несмотря на существование различных теорий, концепций и подходов к формированию финансовой структуры фирмы, проблема формирования оптимальной структуры капитала компании по-прежнему далека от окончательного решения.

Мы рассмотрели основные положения теории и практический опыт финансового менеджмента в области исследования структуры капитала компаний и оценки его стоимости.

Основная *цель* работы – построение модели оптимальной структуры капитала компании и выявление проблем такой оптимизации, достигнута.

В работе была построена экономико-математическая модель, которая позволила найти оптимальный вариант структуры капитала четырех компаний телекоммуникационной отрасли. Примечательно, что структура для всех компаний оказалась примерно одинакова. В этой модели в качестве целевой функции была использована рентабельность собственного капитала, ограничения позволили достичь заданных границ коэффициентов финансовой независимости (автономии), долго-

срочного привлечения заемных средств, финансовой устойчивости и других. Предварительный анализ этих коэффициентов показал несоответствие их фактических значений желаемым уровням у всех компаний, кроме ПАО «Ростелеком».

Каждый из названных коэффициентов является отдельной характеристикой многогранного понятия финансовой устойчивости, являющейся показателем финансовой безопасности деятельности компании. Следует признать, что приведенная система показателей, не является исчерпывающей. Ее расширение создает определенные перспективы дальнейшего совершенствования нашей модели. Заметим, что построением универсальной модели структуры капитала в последние десятилетия занимаются многие исследователи. Однако, в настоящее время такая модель еще не получена.

Перспективным направлением дальнейших исследований считается также реализация возможности практического использования подобных моделей для определения оптимальных параметров финансово-хозяйственной деятельности предприятия в будущем операционном цикле, т.е. в целях обоснования стратегии достижения эффективных результатов при существующих экономических и финансовых условиях.

В заключении отметим, что в настоящее время существует довольно большой перечень загадок структуры капитала. При этом, чем больше мы знаем о структуре капитала, тем больше неразрешенных вопросов остается. Все это является хорошим стимулом к дальнейшим исследованиям и научным поискам в данной области.

Литература

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2012.
2. Бригхэм Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. – СПб.: Экономическая школа, 2005.
3. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Финансовая математика: Учеб. пособие для магистров. – М.: ИНФРА-М, 2014.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Изд-во «Национальное образование», 2013.
5. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирм? Теорема ММ. – М.: Дело, 1999.
6. Сигел Э. Практическая бизнес-статистика. – М.: Вильямс, 2002.
7. Сычева Г.И., Колбачев Е.Б., Сычев В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – Ростов н/Д.: Феникс, 2004.
8. Филатова Т.В., Орехова Н.П., Брусова А.П. Средневзвешенная стоимость капитала в теории Модильяни – Миллера, модифицированной для конечного времени жизни компании // Вестник ФА. – 2008. – № 4.

9. Филонова Е.С. Прогнозирование границы потерь доходности финансовых инструментов методами финансовой эконометрики // НИР. Экономика. – 2016. – № 3 (21).
10. Myers S. The Capital Structure Puzzle // Journal of Finance, 39, 1984.
11. Wald J.K. How Firm Characteristics Affect Capital Structure: An International Comparison // Journal of Financial Research. Summer, 1999.
12. Задорожная А.Н. Порядок использования метода волатильности ЕБИТ и модели анализа ЕБИТ-EPS при принятии финансовых решений // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 36. URL: <http://www.fin-izdat.ru/journal/fa/> (дата обращения: 28.02.2017).
13. Кириллов Ю.В., Назимко Е.Н. Многокритериальная модель оптимизации структуры капитала // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 32 (239). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mnogokriterialnaya-model-optimizatsii-struktury-kapitala> (дата обращения: 15.02.2017).
14. Курс акций компании «Ростелеком» и перспективы их покупки [Электронный ресурс] // Евробанко: интернет журнал о финансах, инвестировании и предпринимательстве в России. – 2016. – URL: <http://eurowbanko.ru/company/rostelekom-akciya/> (дата обращения: 15.02.2017).
15. Муравьева Н.Н. Проблемы оптимизации структуры капитала промышленных предприятий. // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 11 (51). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-optimizatsii-struktury-kapitala-promyshlennyh-predpriyatii-1> (дата обращения: 10 января 2017 г.).
16. Муравьева Н.Н., Талалаева Н.С. Разработка модели оптимизации структуры капитала промышленного предприятия в условиях неустойчивого финансового развития // Аудит и Финансовый анализ. – 2016. – № 2. URL: <http://1-fin.ru/?id=962&w=%EE%F1%ED> (дата обращения: 28.02.2017).
17. Перспективы – 2016 [Электронный ресурс] // Вестник связи: ежемес. научно-технический журнал. – 2016. – 26 янв. – URL: <http://www.vestnik-sviazy.ru/news/perspektivy-2016/> (дата обращения: 14.02.2017).
18. Рынок сотовой связи пошел на снижение [Электронный ресурс] // URL: <http://www.utro.ru/articles/2015/12/25/1265704.shtml> (дата обращения: 15.02.2017).
19. CNews Analytics [Сайт] // URL: <http://www.cnews.ru/> (дата обращения: 12.03.2017).
20. Студенческая библиотека онлайн. Обзор эмпирической литературы исследования факторов структуры капитала. – URL: http://mobile.studbooks.net/1885911/matematika_himiya_fizika/obzor_empiricheskoy_literatury_issledovaniya_faktorov_struktury_kapitala (дата обращения: 22.03.2017).
21. Шарикова О.В. Особенности формирования структуры капитала российских организаций [Электронный ресурс]: автореферат дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.10 – М., 2013. – URL: http://www.fa.ru/dep/upanpk/dissertation_councils/referats/Documents/2013 (дата обращения: 12.03.2017).

Раздел V. Гуманитарные аспекты устойчивого развития России

Глава 1. Структура профессиональной управленческой компетенции и определяющие ее факторы

В условиях определенного разнообразия толкования понятий «компетенция» целесообразно определять ее как базовое качество человека, имеющее причинное отношение к эффективности и успешности его профессиональной деятельности на основе определенных критериев. Формирование компетентностного подхода в управлении персоналом было обусловлено требованиями практики и хронологически связано с 1950–1970-ми годами. Создание компетенций изначально было ориентировано на специфику профессиональной деятельности. Структурирование профессиональной управленческой компетенции осуществляется в рамках реализации системного подхода к научному исследованию.

По мнению Л.М. и С.М. Спенсеров обобщенная структура компетенции заложена в самом определении и представлена взаимосвязью базовых качеств, причинных отношений и измеримых критериев профессиональной эффективности [27, с.9–10]. Базовые качества как основу компетенции ученые рассматривают в рамках «модели айсберга» (делит качества на видимые и скрытые) и концентрической модели (делит качества по восприимчивости к управленческому воздействию) (рисунок 1).

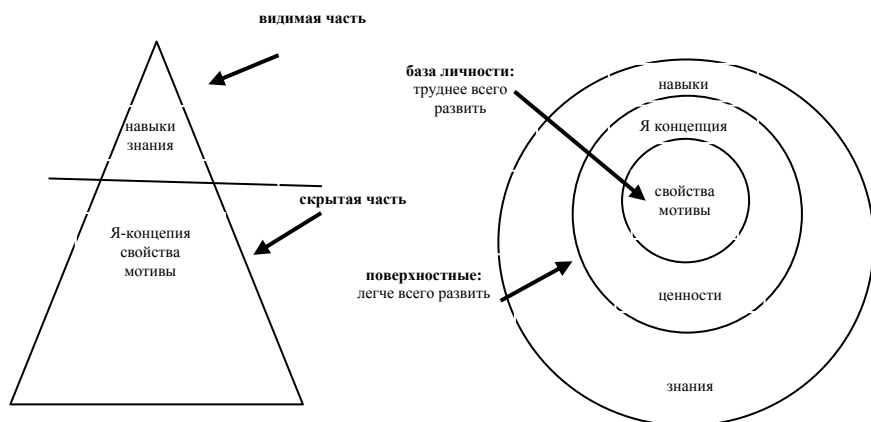


Рис. 1. Модели структуры компетенции Л.М. и С.М. Спенсеров

Мотивы как элемент компетенции определяют поведение, вызывают действие человека, стремящегося удовлетворить свои потребности и желания. Психофизиологические особенности отражают физические характеристики, поведенческие реакции на определенную ситуацию или информацию. Данные элементы присущи оперантным менеджерам, их высокий уровень позволяет прогнозировать эффективное поведение сотрудника без особенно тщательного контроля за счет саморазвития и самоконтроля.

Я-концепция объединяет ценности и установки и отражает психологическую уверенность человека в своем эффективном поведении в любой ситуации. Данный элемент компетенции характеризует реактивные, ответные мотивы, позволяют прогнозировать профессиональную успешность в случае контроля со стороны менеджеров более высокого уровня.

Знания отражают информированность человека в определенных содержательных областях. Их традиционная тестовая или экзаменационная оценка не может ответить на вопрос, каким образом сотрудник будет применять их на практике. В условиях информационного дефицита или недостатка знаний сотрудник самостоятельно должен найти источник знаний. Таким образом, знания характеризуют определенный потенциал человека, сформированный на основе его информированности, а не то, каким образом этот потенциал будет использован в профессиональной деятельности.

Навыки есть способность выполнять конкретную умственную или физическую задачу [3, с. 8].

Первые попытки определить дифференцирующие компетенции менеджеров, которые были присущи лучшим менеджерам, то есть по сути формализовать профессиональную управленческую компетенцию, были предприняты Р. Бояцисом в 1981 году [27, с. 21]. Ученый исследовал интервью менеджеров по получению поведенческих примеров, систематизировал их в кластеры (от трех до шести) и выделил компетенции (от двух до пяти в каждом кластере), которые характеризовали наиболее эффективных управленческих работников, при этом формирование системы компетенций. Каждая компетенция была описана повествовательно и имела от трех до шести индикаторов, позволяющих оценивать уровень ее развития в профессиональной практике.

Результаты исследований Р. Бояциса и других ученых были проанализированы и систематизированы Л.М. и С.М. Спенсерами, которые выделили блок (подмножество) менеджерских компетенций в кластере «Воздействие и Оказание влияния» [27, с. 54–78]. Целесообразно

более подробно остановиться на структуре данного блока компетенций, которые можно отождествить в рамках настоящего исследования с профессиональной управленческой компетенцией. Менеджерские компетенции включают в себя «Развитие других», «Директивность (ведение других)», «Улучшение командной работы и сотрудничество», «Командное лидерство». Описание компетенций, входящих в структуру менеджерского блока, показатели, характеризующие уровень их развития и характеристика уровней систематизированы в таблице 1.

В исследовании С.М. и Л.М. Спенсеров описаны корреляции управленческих компетенций с прочими компетенциями.

Развитие других как элемент профессиональной менеджерской компетенции на уровне выше среднего сопровождается минимум средним уровнем межличностного понимания, на уровне «проектирование развивающих программ и материалов» - средним и выше уровнем концептуального мышления, ориентацию на достижения и инициативность.

Директивность обычно предполагает средний уровень уверенности менеджера в самом себе, компенсирует недостатки иных навыков воздействия и оказания влияния, сопровождается высоким уровнем ориентации на результат.

Командная работа часто имеет сходные результаты с развитием других, многие исследователи объединяют данные компетенции в одну, в некоторых ситуациях имеет сходные значения с «работой над ошибками» как аспекте оценки уверенности в себе.

Командное лидерство предполагает высокий уровень в целом воздействия и оказания влияния. В эффективности лидерства определенную роль играют компетенции построения отношений, понимания компании, что позволяет трактовать данную шкалу как расширение организационного влияния [27, с. 58–66].

Следует отметить определенные отличия в процессе формирования структуры управленческих компетенций менеджеров в отечественной и зарубежной практике.

Так, Т.А. Терехова предлагает использовать компетентностный подход для реализации и программирования инновационных изменений в современной компании. Структура описания компетенции в трактовке ученого включает в себя кодировочный номер, наименование компетенции, описание ее содержания и поведенческие индикаторы компетенции. Применительно к управленческому персоналу следующий организационный уровень – модель компетенций, структурируется на корпоративные и специальные компетенции.

Менеджерские компетенции по Л.М. и С.М. Спенсеру [27, с. 54]

Компетенция/ описание	Синонимы, встречающиеся у других авторов	Измерения	Типы поведения
1	2	3	4
Директивность – намерение подчинить других своим целям, задать рамки должного поведения	Применение власти, решительность, контроль, надзор и дисциплина, жесткость и агрессивность в навязывании стандартов	- интенсивность директивности	– открытое столкновение с сотрудниками по поводу исполнителности; – одностороннее формирование стандартов, твердость отказа; – фиксация границ должного поведения других; – детализация заданий, подробные указания, освобождение времени для решения приоритетных задач
Развитие других – наличие намерения развивать, обучать, способствовать развитию одного или нескольких людей и проявление самонциативной активности в данной сфере	Обучение и тренинги, coaching, положительное подкрепление развития, обеспечение поддержки, обучения, роста других	- интенсивность и завершенность действия по развитию и обучению других; – число развиваемых и их иерархическое отношение по отношению к менеджеру	- положительные ожидания от других, вера в других и их демонстрация; – негативная обратная связь направлена на абстрагированную оценку поведения, а не личности, индивидуальные советы и положительные ожидания; – определение потребности в развитии и обучении, подбор материалов и организация
Командная работа и сотрудничество – намерение работать в команде, предпочтению командной работы над индивидуальным заданием или конкуренцией	Управление командой, управление климатом в социальной группе, мотивирование других, разрешение конфликтов, фасилитация команды	- интенсивность развития работы команды и сотрудничества; – широта команды; – насыщенность усилий и инициатив по развитию работы в команде	- информирование членов команды, организация инфообмена в команде; – аргументация мнений и идей для формирования планов; – положительные ожидания от других; – публичное проявление доверия, делегирование полномочий, открытое ободрение и похвала
Командное лидерство – намерение стать лидером команды или иной социальной группы	Руководство, формирование групповой цели, видение, принятие командовани	- сила лидерской роли; – широта команды; – усилия/ инициатива	- организация информирования членов команды; – справедливость отношений к членам команды

Таким образом, в российской практике моделирование системы компетенций реализуется по следующему алгоритму: исследуются отечественный и зарубежный теоретико-методологический опыт формирования компетенций, моделируется система компетенций, система компетенций апробируется в практике кадрового менеджмента, делается вывод относительно эффективности сформированной модели.

В зарубежной исследовательской практике довольно распространенным является концептуально иной подход к исследованию компетенций.

Первым этапом является изучение существующей практики формулирования профессиональных требований к управленческим работникам, определение детерминант профессиональной эффективности менеджеров различного уровня. На данном этапе могут использоваться инструменты корреляционно-регрессионного и иных методов статистического определения взаимосвязи, контент-анализ, анализ стратегических управленческих документов компании.

Далее следует адаптация традиционной квалификационной модели инструментам и терминам компетентностного подхода, результатом которой является модель компетенций. Сформированная модель компетенций апробируется, проводится анализ целесообразности ее применения и корректировка компетенций [14, с. 17]. Данный алгоритм формирования структуры управленческих компетенций применялся еще в исследованиях Р. Бояциса и Д. МакКлеланда.

Так, П. Кёнигсфилд, С. Ким провели контент-анализ более 150 объявлений о вакансиях рынка труда Чехии, выделив три основные требуемые работодателями компетенции управленцев: умение руководить командой (работать в команде) (89%), знания и опыт в сфере специализации организации (в том числе обязательно наличие высшего образования по специальности) (87%) и владение по крайней мере одним иностранным языком (73%) [20, с. 134].

Распределение требований к прочим компетенциям руководящих работников проиллюстрированы рисунком 2.

В числе прочих компетенций, наличие которых является у менеджеров обязательным по требованию работодателей – навыки управления проектами, креативность, готовность к обучению. На основе данных исследования М. Кёнигова, Х. Курбанкова и Дж. Фейфар сформировали содержательные кластеры модели управленческих компетенций, проиллюстрированные рисунком 3.

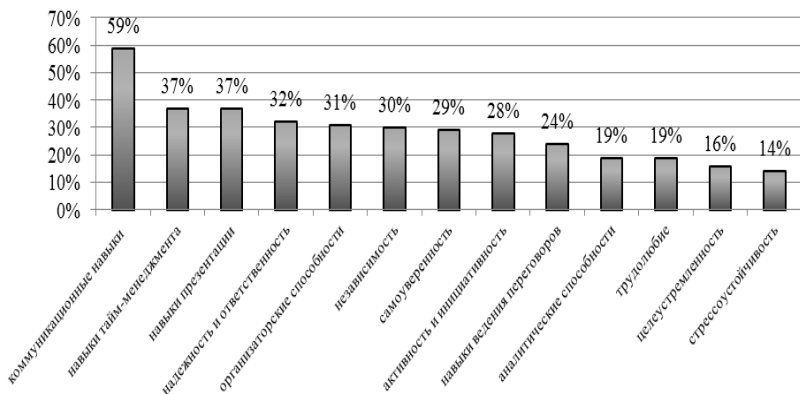


Рис. 2. Распространенность требований работодателя о наличии у кандидатов управленческих компетенций [20, с. 134]

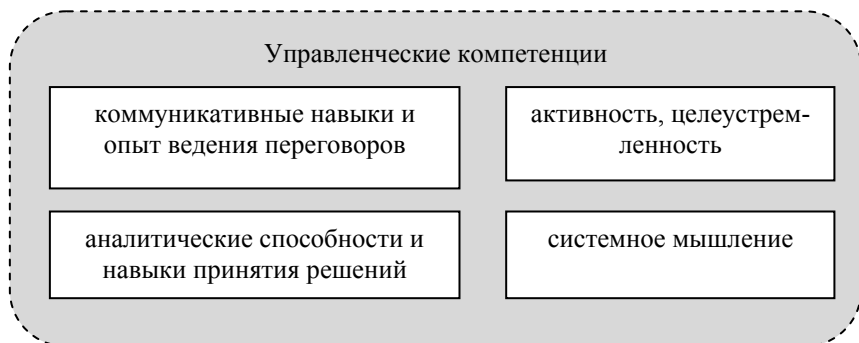


Рис. 3. Структура управленческих компетенций по М. Кёниговой, Х. Курбанковой и Дж. Фейфар [20, с. 135]

Актуальность выделенных компетенций была повторно проверена при полуструктурированном интервью с управленческими работниками. Отмечается, что на первом этапе менеджерам было довольно сложно самостоятельно сформулировать ключевые компетенции, необходимые для их эффективной профессиональной деятельности. Наиболее часто руководители отмечали аналитические способности, коммуникабельность, навыки принятия решений, ориентация на результат, независимость, верность, сочувствие, саморегулирование, стрессоустойчивость и мотивация.

Х. Шрёдер предлагает двухуровневую структуру управленческой компетенции, включающую основные компетенции и так называемые компетенции «высокого класса» (рисунк 4).



Рис. 4. Структура управленческих компетенций по Х. Шрёдеру

В состав основных компетенций входят знания и навыки, необходимые для выполнения профессиональной деятельности менеджера. В состав группы компетенций «высокого класса» включены компетенции, позволяющие достигать управляемой команде более высоких количественных и качественных результатов коллективного труда. Данная группа компетенций поделена на четыре подуровня: познавательные, мотивационные, направленные на достижение цели и стимулирующие результат [25, с. 84–86]. Целесообразно привести взгляды российских ученых на проблему структурирования профессиональной управленческой компетенции. Показательным является мнение А.В. Черепанова, который рассматривает следующие элементы профессиональной компетенции менеджера (таблица 2).

Таблица 2

Структура управленческой компетенции по А.В. Черепанову [10, с. 120]

Вид компетенции	Характеристика компетенции
Технология эффективной деятельности	Алгоритм оптимальных действий для достижения определенной цели в текущих условиях, альтернативные варианты для достижения цели в различных условиях и уровне качества
Теоретические знания	Структурированная информация, релевантная в профессиональной деятельности, о ее условиях, субъектах и объектах как основа осознанного формирования навыков и вариативного применения алгоритма эффективной деятельности

Вид компетенции	Характеристика компетенции
Психологические установки	Интегративными характеристиками компетенции применительно к установкам являются мотивация и цель. Осознание требований профессии, ее смысла, результата, положительное отношение к профессии и самооценка профессиональной самореализации
Навыки и умения	«Программы» активности, направленные на эффективную реализацию алгоритма успешной профессиональной деятельности
Личностные и профессиональные качества	Неспецифичны в сравнении с умениями и навыками, обеспечивают уровень или саму возможность реализации всех выполняемых действий
Профессиональный опыт	Стабильность и экономичность реализации выбранного алгоритма профессиональной деятельности, особенно в сложных условиях ограниченных ресурсов
Принимаемая индивидом модель саморазвития	Целеполагание, самоанализ, планирование профессиональной карьеры
Механизм реализации модели саморазвития	Самотивация к достижениям, использование методик и инструментов реализации планов; координация, контроль и самоконтроль

В данной модели четко прослеживается ядро современного российского подхода к профессиональному отбору кадров вообще, включающее теоретические знания, навыки и умения и профессиональный опыт, при этом в состав профессиональной управленческой компетенции включены и распространенные в зарубежной практике структурные элементы.

В рамках компетентностного подхода для классификации компетенций применяются различные критерии. С.М. и Л.М. Спенсеры категоризируют компетенции на пороговые и дифференцирующие. Первые отражают содержание минимально необходимых требований для эффективного выполнения профессиональных задач в управленческой деятельности, вторые – позволяют отличить лучших менеджеров от средних менеджеров [27, с. 15].

Н. Шметова рассматривает компетенции с точки зрения процессного подхода к развитию профессионала:

– природные: базовые свойства и характеристики личности, в первую очередь психологические (эмоциональная лабильность/эмоциональная стабильность, интроверсия/экстраверсия и т.п.). Для оценки природных компетенций применяются различные психологические тесты и личностные опросники;

– приобретенные: приобретенные в процессе профессионального становления, обучения и повседневной деятельности знания и навыки. Оценка компетенций данного вида осуществляется с использованием тестов способностей, контрольных результатов выполнения шаблонных профессиональных заданий и т.п.;

– адаптивные: набор характеристик и качеств индивида, позволяющих ему достигать профессиональных целей в условиях новой рабочей среды. Оценка данных компетенций проводится с использованием тестов и ролевых игр, отражающих быстроту и успешность социального приспособления, они могут быть развиты на основе базовых свойств [12, с. 14].

О.Л. Чуланова классифицирует компетенции следующим образом:

– корпоративные (ключевые) компетенции: актуальны для любой должности в конкретной организации и являются отражением корпоративных культурных ценностей, миссии и целей организации. В современных моделях компетенций используется от 4 до 7 корпоративных компетенций;

– управленческие компетенции: компетенции, свойственные эффективным руководителям разного уровня и используемые для достижения определенных корпоративных целей. Могут быть как общими для всех видов управленческой деятельности, так и специфическими в зависимости от отраслевой и функциональной специализации;

– профессиональные (технические) компетенции: используются для определенной должности или группы должностей [11, с. 117].

Первым фактором, предопределяющим включение в модель компетенций определенных ее видов, является концептуальный подход к сущности компетенции. Ранее было указано, что для европейской традиции свойственен функциональный подход к профессиональной компетенции, для американской – поведенческий подход. Абстрагируясь от национальных различий, которые более подробно будут раскрыты в следующем разделе выпускной квалификационной работы, проиллюстрируем различия подходов к формированию моделей компетенций в рамках функционального и поведенческого подходов.

Европейская практика использования системы компетенций позволяет выделить четыре основные модели, кратко охарактеризованные на рисунке 5. В основном данные модели используются в практике оценки студентов и аспирантов высшей школы, однако, они получили распространение и для оценки профессиональной пригодности и возможностей трудоустройства в конкретной сфере в зависимости от специфики труда.

Следует отметить, что первая модель в настоящее время активно используется в профессиоождении и практике управления персонала в североамериканских компаниях, в которых компетентность оценивается на основе личностных относительно стабильных характеристиках, предопределяющих способности человека к достижению успеха в определенном виде профессиональной деятельности. Она является «европейским» вариантом реализации поведенческого, личностного подхода к пониманию компетенции. В европейских государствах компетентность понимается как совокупность базовых характеристик, особенностей поведения в социуме и обучаемости. Исключением является Великобритания, в которой подход к определению компетентности основан на способности человека соответствовать определенным требованиям и ограничениям профессиональной среды.

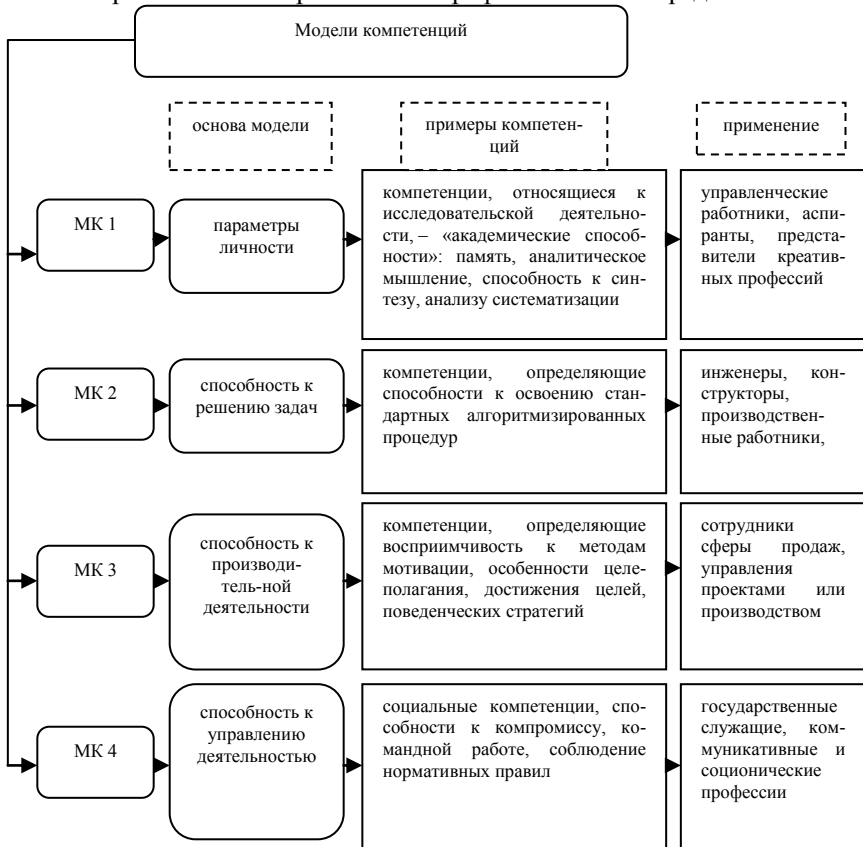


Рис. 5. Основные модели компетенций в европейской практике обучения менеджеров

Таким образом, компетенции менеджеров в рамках функционального подхода предполагают блок оценки личностных качеств лишь для высших руководящих должностей и креативных менеджеров, в то время как менеджеры среднего и низшего звеньев управления оцениваются по уровню развития технических компетенций в комплексе с профессиональными знаниями и навыками. Базой для детализации модели компетенций являются квалификационные требования, профессиональные обязанности. Схожесть моделей компетенций в различных организациях предопределяется их унификацией в системе высшего профессионального образования.

В науке и практике управления в США не существует единого подхода к определению видов управленческих компетенций. Например, Дж. П. Кенингсфилд, С. Ким и Р. Кичи предлагают четырехкомпонентную модель управленческих компетенций: административные и технические компетенции, концептуально-креативные компетенции, межличностные (социальные) компетенции, компетенции лидерства [20, с. 135]. Более подробно последняя модель охарактеризована на рисунке 6.

В представленной модели (как примере реализации поведенческого подхода к сущности компетенции) очевиден акцент на психологические и социальные аспекты личности сотрудника: три из четырех блоков компетенций отражают трудно корректируемые, базовые по отношению к личностному ядру психологические и поведенческие особенности кандидата. Л. Пикетт и Р. Кац в числе управленческих компетенций выделяет технические навыки, человеческие навыки и профессиональные знания [19, с. 37–38]. Сэндвит П. дополняет данную модель административными и межличностными (социальными) доменами [24, с. 43–62].

Вторым фактором, влияющим на формирование системы компетенций управленческого персонала, является специализация труда менеджера. Управленческая деятельность реализуется в значительном отраслевом и функциональном спектре. Логично предположить, что отраслевые особенности деятельности организации и функциональная специализация управленческой работы в значительной степени определяют формирование моделей компетенций.

Так, в условиях экономики знаний большое внимание уделяется компетенциям, обуславливающим способность менеджеров управлять инновационным процессом. Международный Институт Управления изменениями предлагает следующую модель компетенций современного менеджера в инновационной сфере (таблица 3).



Рис. 6. Модель компетенций американских менеджеров (по Дж.П. Кенингсфилду, С. Ким и Р. Кичи)

Модель компетенций менеджера в сфере инноваций [22, с. 2–7]

Блок (кластер) компетенций	Виды компетенций
1	2
Содействие изменениям – изучение каждого изменения, планирование оптимального подхода к его реализации	Знание принципов изменений
	Способность к оценке внешней среды
	Бизнес-фокусировка
	Готовность к изменениям
	Осведомленность об особенностях культуры и норм делового поведения в среде изменений
Стратегическое мышление - применение информации на внутренних и внешних драйверах для планирования и принятия решений относительно изменений в перспективе	Видение перспектив
	Оценка готовности
	Стратегический подход
	Устойчивость результатов
Способность к аргументации, оценке и контролю действий - применение логики и мыслительных процессов для анализа ситуации и проблемы, чтобы разрабатывать эффективные решения. Демонстрация способности размышлять, анализировать и разрабатывать действенные планы	Аналитическое мышление
	Холизм, системный подход
	Принятие решений
Влияние на других - эффективная разведка, внедрение и распространение нужной информации для внедрения изменений, поддержка и принятие изменений сторонами	Оценка заинтересованности всех сторон
	Наличие профессионалов
	Формирование сетей
	Межличностные отношения
Коучинг для изменений - подготовка менеджеров и сотрудники для изменений посредством коучинга, формирование необходимых навыков в управлении изменениями	Обучение принципам
	Менеджмент изменений
	Анализ потребностей
	Организационные способности
	Рольевые модели
	Формирование новых навыков
Управление проектами – применение знаний, навыков, инструментов и методов для реализации проекта для максимального удовлетворения потребностей и ожиданий от проекта заинтересованных в изменениях сторон	Планирование
	Мониторинг и управление прогрессом
	Управление затратами
	Менеджмент рисков и возможностей
	Систематизация, обзор, резюмирование результатов
	«Строительство» отношений
Коммуникации – формирование, поддержание взаимных доверительных, открытых отношений сотрудничества с другими людьми	Эмпатия
	Навыки устного общения

Блок (кластер) компетенций	Виды компетенций
1	2
Самоконтроль (самоменеджмент, сэлф-менеджмент) – полная ответственность за собственную деятельность и ее результаты для достижения целей управления изменениями	Навыки письменного общения
	Объективная оценка эффективности коммуникаций
	Персональная ответственность
	Определение и ранжир приоритетов
	Тайм-менеджмент
Работа в команде – эффективное руководство Группой для получения результатов в целях управления изменениями	Гибкость
	Эмоциональная стабильность
	Проектирование и структурирование команд
Профессиональное развитие – направленность на получение дополнительных знаний, формирование профессионально значимых качеств, способствование профессиональному росту в сфере управления изменениями	Участие в команде
	Процесс-менеджмент
	Новые знания
	Новые навыки
	Продвижение управления изменениями

В представленной модели каждая компетенция раскрывается в наборе навыков, знаний и умений менеджера, которые являются предпочтительными для эффективного управления изменениями в компании. Так, например, компетенция «бизнес-фокусировка» в блоке компетенций «содействие изменениям» раскрывается в умении менеджера использовать изменения для достижения конкретных целей бизнеса, определении приоритетов изменений посредством оценки экономической эффективности альтернативных вариантов. Данные управленческие навыки и способности взаимосвязаны, таким образом, с компетенциями блоков «Стратегическое мышление» и «Управление проектами». Сравнивая данную модель с ранее рассмотренными моделями компетенций, следует отметить, что в ней выделяются традиционные для управленческой деятельности стратегическое мышление, эффективные коммуникации, самоконтроль, способность к профессиональному развитию и работа в команде, при этом они дополняются специфическими, определяемыми особенностями деятельности в сфере менеджмента изменений блоками компетенций – коучинг изменений и содействие изменениям.

Относительно целесообразности отраслевой специфики организации при формировании системы компетенций в настоящее время в науке не существует единого мнения. По утверждению Р. Джейкобса, менеджеры, демонстрирующие высокую эффективность профессио-

нальной деятельности в одной сфере бизнеса, относительно быстро приспосабливаются к специфике другой сферы. В исследовании ученого принимали участие менеджеры, сменившие работу в организации одной отрасли экономики на работу в иной отрасли. Период адаптации таких сотрудников был относительно небольшим, они с интересом изучали специфику нового бизнеса. В итоге они были результативнее своих ранее пришедших в отрасль коллег, средние оценки базовых компетенций которых были изначально ниже, а специфических - выше. Р. Джейкобс делает вывод о том, что эффективным менеджерам частая смена сферы специализации даже рекомендована: это позволяет избежать профессионального выгорания, активизирует механизмы нематериальной мотивации – мотивации саморазвития [20, с. 32–34].

Третьим фактором, отражающимся на формировании системы компетенций, является практика кадровой работы и затратность применяемых технологий оценки персонала. Для оценки уровня развития компетенций применяются различные методы. С. Тюльпанов приводит сведения о способах оценки компетенций кандидатов на управленческие должности, используемых зарубежными компаниями, которые проиллюстрированы рисунком 7. Тесты личности намного более часто используются в европейских странах (82%) по сравнению с американскими компаниями (61%), которые в последнее время отказываются от тестовых оценок при приеме на работу, переориентируясь на оценки, включающие в себя решение конкретных рабочих проблем – 53% в американских компаниях против 45% в европейских государствах и 27% в странах Азии.



Рис. 7. Использование зарубежными компаниями способов оценки компетенций кандидатов на управленческие должности [8, с. 19]

При этом оценка профессиональных знаний и навыков применяется более, чем в 70% компаний, что свидетельствует о включении технических компетенций в модель для менеджеров в большинстве компаний.

Глобализация современной экономики сопровождается открытием филиалов, представительств и офисов транснациональных компаний в зарубежных странах. В связи с этим далее целесообразно рассмотреть зависимость компетенций менеджеров от национальных и религиозных различий.

Различия национальных культур, религиозных правил и практики делового взаимодействия делают невозможным применение унифицированных моделей компетенций для эффективной кадровой работы с управленческим персоналом в разных странах. Адаптация управленческой практики в другом государстве создает проблемы из-за различий в культурных ценностях, деловой практике и стилях общения.

Национальная специфика стереотипа «эффективного менеджера» отражается уже на этапе отбора кандидатов на замещение вакантных должностей. М.О. Латуха, изучая зарубежный опыт найма и отбора персонала организации, ссылается на исследования М. Сегалла, М. Флори и С. Турати, проводимые в 2001–2006 гг. и охватывающее 300 менеджеров по персоналу из стран Евросоюза [2, с. 118]. Согласно опросу европейских специалистов по управлению персоналом, в разных странах имеют значительные предпочтения применительно к широте знаний нанимаемого сотрудника (таблица 4).

Таблица 4

Предпочтения линейных менеджеров при отборе сотрудников на вакантные должности [2, с. 119]

Страны	Человек с общими знаниями (местный)	Человек с общими знаниями (иностранец)	Узкоспециализированный специалист
Англия	10,5	28,9	36,8
Франция	10,9	3,1	29,7
Германия	16,7	16,7	44,4
Италия	12,2	14,4	26,7
Испания	22,2	7,4	70,4
Европа в среднем	13,3	13,3	36,1

Из таблицы видно, что итальянцы, французы и испанцы предпочитают нанимать специалистов. Немецкие менеджеры отдают предпочтение как местному персоналу с общими знаниями, так и иностранным сотрудникам с общими знаниями, при этом менеджеры из Германии стоят на втором месте после испанцев по предпочтению найма специалистов с узкими знаниями. Испанцы фокусируются на найме персонала, который обладает конкретными практическими знаниями, и избегают принимать

на работу выпускников элитных бизнес-школ. Опыт зарубежной работы максимально ценится менеджерами Франции и в Италии.

Система национального образования менеджеров является еще одним фактором, предопределяющим базовые требования к управленческим работникам. А.В. Черепанов систематизирует существующие модели бизнес-образования в три основные группы: немецкая (традиционная); американская (новая) и смешанная [10, с. 116]. Первая ориентирована на подготовку управленческих работников как квалифицированных руководителей и базируется на четкой фиксации функциональной и отраслевой принадлежности будущих управленцев (инженеры, экономисты и т.п.). В европейской традиции менеджер представляет собой своеобразную надстройку к основной сфере деятельности (экономист-менеджер, инженер-менеджер и т.п.). Вторая модель готовит профессиональных менеджеров, в основе ее функционирования – бизнес-школы, в которых получают образование в основном лица, имеющие определенный опыт практической работы в конкретной сфере. Конкретизация особенностей и сравнительный анализ национальных моделей подготовки управленческих кадров приведены в таблице 5.

Таким образом, национальные системы профессиональной подготовки управленческих кадров развитых стран существенным образом разнятся. При существующих отличиях все приведенные в сравнении страны характеризуются высоким уровнем эффективности менеджеров, что свидетельствует о влиянии национальных особенностей не только на систему обучения, но и на методiku оценки, представления об обязательных требованиях, стереотип «успешного менеджера» и прочие аспекты реализации компетентностного подхода.

Большое влияние на формирование системы компетенций оказывают национальные и религиозные нормы делового поведения и профессионального общения как его элемента. Каждая из национальных культур имеет свои представления о границах возможного делового поведения, которые охватывают взаимоотношения руководителей и подчиненных, работодателей и работников, поэтому в организациях-представительствах или филиалах международных компаний при общей направленности вектора формирования организационной культуры существуют национальные модели, проявляющиеся в управленческих стилях, особенностях коммуникации и межличностных отношениях внутри коллектива. Таким образом, трудовые ценности людей, закрепленные в культуре, включают в себя отношение к работе в целом, индивидуальную мотивацию сотрудника, уровень лояльности к организации, её начальникам, представления о личных взаимоотношениях между членами организации.

Таблица 5
Сравнительный анализ национальных систем подготовки управленческих кадров [7, с. 117]

Критерий	США	Германия	Великобритания	Япония
1	2	3	4	5
Профессия менеджера	Придается ключевое значение	Менеджмент не рассматривается как профессия, квалификация дополняет основную специальность	Не копируется на рынке труда как первая специальность	Рамки профессии размыты
Базовое высшее образование по специальности «менеджмент»	Степень бакалавра (4 года), специализация ВВА	5-7 лет	3-4-летние программы по бизнесу и менеджменту	Неформальное вузовское, отдельной специальности «менеджмент» нет
Условия получения магистерской степени (очно)	Существует около 300 аккредитованных программ MBA (2 года), их прохождение - обязательное условие карьеры менеджера	Развиты эпизодически	Около 50 программ MBA. Продолжительность обучения - 1 год	Специалисты проходят подготовку эпизодически в западных школах
Значение исследований	Существует идеология научного подхода, проводятся фундаментальные исследования	Проводятся прикладные исследования	Умеренный интерес к менеджменту, разрабатываются отдельные проекты	Практикуются конкретные исследования и изучение чужого опыта
Освоение профессии менеджером	Очные (full-time MBA) программы; очно-заочные (executive MBA); введение в менеджмент (executive development)	Обучение в самостоятельных центрах повышения квалификации (около 300 по стране)	В школах бизнеса и специализированных институтах без отрыва от работы	Обучение на практике в сочетании с непрерывными стажировками
Наличие центров обучения в компаниях	Развитая сеть, сопоставимая с университетской	Умеренно развитая сеть	Умеренно распространены	Имеют широкое распространение
Профессиональная культура и социализация	Менеджизм как деловая культура	Европейская, немецкая «жесткая» культура	Базовые ценности и традиции в управлении	Уникальная организационная культура

Одним из первых исследования национальных различий в корпоративных культурах провел Герт Хофстеде, который выделил пять параметров идентификации национальных особенностей организационных культур: дистанцированность от власти; обособленность (индивидуализм) и его противоположность – сплочённость (коллективизм); напористость; избегание неопределённости - степень восприятия и реагирования на незнакомые ситуации; стратегическое мышление [9, с. 17].

Н. Говрякова, используя технологию исследований Г. Хофстеде, отмечает, что в практике управления по мере освоения национальных рынков наряду с общими корпоративными ценностями должны учитываться и особенности национальной культуры [1, с. 14–15]. Данное обстоятельство, очевидно, должно учитываться и при разработке моделей компетенций управленческих работников. Так, в странах Скандинавии преобладает «женское начало» (низкое значение критерия «напористость») в Японии и Австрии сильно «мужское начало» (высокое значение критерия «напористость»), более того, здесь традиционным является занятие женщин домашним хозяйством, а не карьерой, что предопределяет при прочих равных условиях предпочтение кандидату-мужчине. В Швеции же, наоборот, считается, что женщины должны работать, и гендерный фактор практически игнорируется в процессе формирования управленческого аппарата.

Национальная специфика отражается и на предпочтительном стиле управления для эффективного менеджера как элементе профессиональной компетенции. В группе стран, подобных Великобритании, где люди не чувствительны к различиям в статусе и неопределённости, иерархия незначительна и наблюдается активное взаимодействие между людьми в организациях, что предопределяет необходимость развитых компетенций работы в команде, управления командой и развития других. В США крайне развит индивидуализм при низкой дистанции власти, что обуславливает непопулярность иерархических структур и склонность к инициативе. В странах с чувствительностью к статусу и принятием неопределённости (например, Индия) организация рассматривается, как семья. В Южной Корее и Бразилии организации считаются «людскими пирамидами». В культурах, склонных к стабильности и четкому планированию (например, Германия), роли и процедуры складываются в условиях самой предсказуемой обстановки. Китай традиционно характеризуется жестким планированием корпоративной жизни с ориентацией на долгосрочную перспективу.

Россия, по мнению Н. Говряковой, относится к группе стран, характеризующихся авторитарностью, коллективизмом, бесконфликтностью и

включающей также Югославию, Чехию, Португалию и страны Латинской Америки. Традиционно высок в России параметр дистанцированности от власти. Максимальный балл по избеганию неопределенности означает нежелание россиян рисковать, брать на себя ответственность, боязнь будущего, необходимость установленных четких правил. Россия ближе к «женским» культурам. В нашей стране, как считается, для людей важнее не личный успех любой ценой, а справедливость, связи с друзьями, с родственниками. По параметрам долгосрочной ориентации и индивидуализма у россиян средний показатель [1, с. 16–17]. При этом менеджеры США с развитыми показателями индивидуализма склонны винить в профессиональных неудачах собственную лень, а европейцы – удачу или неблагоприятные социально-экономические условия в стране или отрасли.

Продолжая свои исследования совместно с Р. МакКрае, Дж. Хофстед обнаружил статистически значимую корреляцию между базовыми, психологическими личностными чертами, измеренными с помощью пятифакторного личностного опросника, и национальными культурными аспектами. Такие национальные различия сбалансированы со сходствами, вытекающими из общности человеческих ценностей. Ученые делают вывод о том, что именно межкультурная общность базовых ценностей может стать основой для успешной адаптации управленческого опыта и компетенций в разных странах [16, с. 52–88].

Первым специализированным исследованием, посвященным реализации конкретных управленческих компетенций в условиях национальных культур было исследование Х. Тирандиса в 1982 году. Исследование показало, что определенные компетенции могли как подавляться, так и активизироваться в рамках определенных культурных ценностей, обусловленных национальным менталитетом. Было установлено, что в мужских культурах поощряется решительность и мотивация достижения [29, с. 144]. Целевая ориентация и формальность служебных взаимоотношений между руководителем и подчиненными более распространены в качестве требований к менеджерам в «аполлоновых» культурах по сравнению с «диониссийскими», где менеджеры традиционно мотивируют подчиненных путем установления тесных межличностных отношений [29, с. 146–147].

Наряду с моделью Г. Хофстеде, обосновывающей зависимость управленческих компетенций от национальных и религиозных различий культуры поведения, в зарубежной науке применяется модель Рэна-Швейца, которая определяет «взаимодействие» между менеджером и различными контекстами его профессиональной деятельности: непосредственным, современным и историческим.

Непосредственный контекст отражает индивидуальное начало, субъективные различия личности и социального поведения менеджера, направленные на адаптацию к требованиям организационной культуры, решение конкретных управленческих задач. С определенными допущениями данный контекст раскрывает индивидуальный аспект профессиональной культуры менеджера.

Современный контекст включает в себя текущие социальные факторы: свойственные социуму ценности, культурные нравы и нормы профессиональной субкультуры, деловые традиции и обычаи. Данный контекст формирует общественные ожидания по отношению к управленческому работнику, ожидания его действий, поведения и стиля руководства [6, с. 135].

Исторический или макроконтекст представляет совокупность долгосрочных политических, интеллектуальных, экономических и социальных сил. Он влияет на стандарты измерения успешности профессиональной управленческой деятельности, испытывает значительное влияние глобализации и универсализации интернациональной деловой культуры. Данный контекст определяет вектор профессионального развития менеджера, его осознание и потенциальное прогнозирование дает ему конкурентное преимущество перед другими менеджерами. При этом успех руководства обеспечивается уже при соответствии непосредственного контекста и современного контекста, то есть синхронизация представлений самого менеджера о должном поведении с социальными ожиданиями и требованиями к профессии [30, с. 245–252].

Одно из самых значительных и масштабных исследований национальных различий организационного поведения и требования к менеджерам на данный момент – исследование Р. Хауса, М. Джавидана, П. Хэнга и П. Дорфмана в рамках программы «ГЛОБУС» («GLOBE»), охватившей более 60 стран мира, посвященное идентификации межкультурных различий организационного поведения менеджеров и стилей управления. В рамках проекта были изучены национальные различия в проявлении девяти параметров: толерантности к неопределенности; дистанция власти; поощрение коллективизма; преданность коллективизму; гендерный эгалитаризм; напористость; ориентация на будущее; ориентация на производительность; ориентация на гуманизм [17, с. 171–233]. Результатом исследования было обнаружение влияния национальной культуры на такие аспекты руководства, как состав привилегий менеджеров, ожидаемые и предпочтительные модели поведения управленческих работников. Исследования выявили, что в Испании, США и Греции в состав компетенций принято включать напористость.

стость как характеристику эффективного менеджера, в США, Тайване и Новой Зеландии – ориентацию на будущее, на результат, в то время как в Индонезии, Малайзии и Египте наблюдается высокий уровень ориентации на гуманизм как свойства эффективного руководителя.

Одним из оснований формирования системы компетенций является предпочтительный стиль руководства. В этой связи следует отметить, что патерналистский стиль руководства распространен в Китае и Тайване, связь между патернализмом и положительными отношениями между рабочими и руководителем подтверждена в странах Ближнего Востока, Латинской Америке и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Это позволяет отдавать предпочтение менеджерам, демонстрирующим склонность к авторитаризму, доброжелательности и моральному лидерству, выбирающим «родительскую» ролевую модель отношений к подчиненным при ожидании лояльности и уважения взамен [21, с. 574]. При этом патерналистский тип руководства не повышает удовлетворенность от работы американских менеджеров, склонных к организационной приверженности.

Трансформационное лидерство как харизматический стиль руководства, основанный на сплочении подчиненных вокруг общей цели с энтузиазмом и поддержкой, мотивации с помощью наград. Исследования А. Шахина и П. Райта выявили положительное влияние данного типа руководства на повышение производительности работников в Австралии, при этом в Китае данный стиль руководства незначительно влиял на динамику производительности труда [26, с. 509].

Изучая особенности отдельных элементов организационной культуры американского некоммерческого фонда на основе анализа культуры его офиса в России, Е.М. Гудзенко приходит к выводу, что в российском офисе международной организации существуют отличия в восприятии провозглашаемых ценностей по сравнению с восприятием американскими коллегами, при этом автор исследования не делает однозначного вывода о факторах, детерминирующих такое различие, и не связывает их только с особенностями национальной культуры. В частности, различия организационных культур американского и российского офисов могут быть вызваны и различным уровнем экономического и социального развития благотворительных организаций в США и России [5, с.10]. В российском офисе миссия организации не является документом, устанавливающим особые нормы поведения, то есть не носит императивный характер, в отличие от американского офиса. Среди сотрудников российской компании ключевым фактором, влияющим на формирование организационной культуры в коллективе, являются

межличностные отношения как между руководством и подчиненными, так и между рядовыми сотрудниками [2, с. 18].

При общей обоснованности учета национального фактора при формировании системы управленческих компетенций существуют и оппоненты данного подхода. К таким выводам, например, пришли Дж. Спрайтцер и Дж. МакКол, обнаружившие распространенность в числе профессиональных компетенций успешного менеджера интеллект, знание бизнеса, коммуникабельность, целеустремленность и легкость в работе с несвойственными социальными субъектами (аналог толерантности) в большинстве исследованных стран [28, с. 24].

В зарубежной науке в условиях глобализации актуализировались исследования значимости мультикультурного руководства, мультикультурной перспективы принятия как компетенции успешного менеджера [23], интернациональной коммуникативной компетенции и т.п. В качестве примера полярной точки зрения в настоящем исследовании целесообразно привести результаты исследования М. Гельфанда, которые предположили, что международная интеграция и глобализация уже сегодня позволяют говорить о целесообразности исследований, посвященных формированию «межкультурной» управленческой компетенции [15, с. 479–514]. А. Аббэ и Дж. Херманн конкретизируют содержание данной компетенции, включая в нее социокультурные и исторические знания, культурную осведомленность и навыки кросс-культурного поведения [13, с. 117–121].

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать следующие выводы.

К структурированию профессиональной управленческой компетенции существует два подхода. Первый базируется на эмпирических исследованиях максимальной совокупности характеристик, мотивов, навыков и знаний менеджеров; выявлении факторов, минимально необходимых для осуществления профессиональных обязанностей, и факторов, свойственных только лидерам профессии; систематизации факторов, влияющих на профессиональную эффективность, конкретизации оценочных критериев для градации. Второй подход основан на формировании теоретической модели компетенций на основе оценки квалификационных требований, должностных обязанностей, зарубежного опыта, ее практической апробации и, при необходимости, корректировке. Результатом является модель управленческой компетенции, позволяющая оценивать текущую способность кандидата к эффективной профессиональной деятельности и осуществлять ее прогнозирование.

Среди факторов, являющихся объективным основанием для разработки системы компетенций управленческих работников, нами вы-

делены доминирующий подход к пониманию компетенции, функциональная специализация управленческого труда, затратоемкость систем оценки компетенций. Очевидно, что приведенный список не является закрытым и отдельные факторы формирования компетенций управленческих работников требуют более детального изучения.

Значительное число исследований содержит данные, подтверждающие воздействие национальных культурных различий на формирование требований к эффективному лидеру в отношении моделей эффективного сотрудничества, командной работы и приверженности организации.

Таким образом, проведенное исследование показало, что не существует единой универсальной модели компетенций, соответствие высокому уровню развития, которых достоверно гарантирует эффективность профессиональной деятельности менеджера в любой сфере управления. Такой вывод подтверждается выявленными взаимосвязями между типом организационной культуры, особенностями профессиональной подготовки менеджеров, концептуальным подходом к определению содержания компетенции, функциональной спецификой управленческой деятельности, национальными и религиозными особенностями поведения и профессиональными управленческими компетенциями. Глобализация актуализирует поиск и систематизацию универсальных, кросскультурных управленческих компетенций, гарантирующих профессиональную эффективность менеджера независимо от культурных различий сферы делового взаимодействия.

Литература

1. Говрякова Н. Национальная специфика организационной культуры // Управление персоналом. – 2011. – № 7. – С. 14–17.
2. Гудзенко Е.М. Организационная культура международной организации: этнометрический подход к исследованию: автореф. дисс... к.с.н. –М., 2012. 25 с.
3. Ильминская С.А. Российская наука как вид деятельности. В сборнике: Российская наука сегодня: проблемы и перспективы. Материалы научно-практической конференции 15 апреля 2014 г. – Орел: ООО ПФ «Картуш». – 2014. – С. 5 – 13.
4. Латуха М.О. Сравнительный анализ политики найма, продвижения и увольнения персонала в европейских странах и в России // Вестник СПбУ. – Сер. 8. – 2009. – № 3. –С. 116–121.
5. Матвеев В.В. Проблемы глобализации и образования // Экономическое образование в России в условиях международной интеграции: Материалы научно-практической конференции. – Орел: ООО ПФ «Картуш», 2010. – С. 6–13.
6. Рыбина И.Р. Иноязычная коммуникативная компетентность личности в аспекте современного образования. Российская наука сегодня: проблемы и пер-

- спективы. Материалы научно-практической конференции 15 апреля 2014 г. – Орел: ООО ПФ «Картуш». – 2014. – С. 132 – 140.
7. Терехова Т.А. Компетентностный подход в управлении организационными изменениями// Психология в экономике и управлении. – 2010. – № 1. – С. 32–37.
 8. Тюльпанов А. Зарубежный опыт развития рекрутинга // Управление персоналом. –2008. – № 19. – С. 19.
 9. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе: от столкновения к взаимопониманию. – М.: Дело, 2009. – 221 с.
 10. Черепанов А.В. Формирование профессиональных компетенций управленческих кадров современной организации// Образование. – 2010. – № 11–12. – С. 117–121.
 11. Чуланова О.Л. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом // Науковедение. – 2013. – № 5. – С. 113–118.
 12. Шеметова Н. Использование модели компетенций как метод принятия управленческих решений в сфере управления персоналом // ЭГО. – 2010. – № 1(1). – С. 12–16.
 13. Abbe A., Gulick L. M. V., Herman J. L. Cross-cultural competence in Army leaders: A conceptual and empirical foundation. (Study Report 2008–01). - Arlington, VA: U. S. Army Research Institute for the Behavioral and Social Sciences. P. 117–121.
 14. Chong E. Managerial Competencies and Career Advancement: A Comparative Study of Managers in Two Countries// Journal of Business Research. – 2011. – № 8. – P. 13–19.
 15. Gelfand M. J., Erez M., Aycan Z. Cross-Cultural Organizational Behavior// Annual Review of Psychology. – 2007. – № 58. – P. 479–514.
 16. Hofstede G. and McCrae R.R. Personality and Culture Revisited: Linking Traits and Dimensions of Culture // Cross-Cultural Research. – 2004. – № 1. – P. 52–88.
 17. House R. J., Hanges P. J., Ruiz-Quintanilla S. A., Dorfman P., Javidan M., and Dickson M. Culture influences on leadership and organisations: Project GLOBE// Advances in Global Leadership. – 2002. – № 1. – P.171–233.
 18. Jacobs R. Getting the measure of management competence// Personnel Management. – 1989. – № 21(6). – P. 32–34.
 19. Katz R. Skills of an effective administrator// Harvard Business Review. – 1955. – № 33(1). – P. 37–38.
 20. Koenigsfeld P., Kim S., Perdue J., Cichy R. Developing a competency model for private club managers // International Journal of Hospitality Management. – 2012. – №. 5. – P. 124–137.
 21. Pellegrini E.K., Scandura T.A. Paternalistic leadership: A review and agenda for future research// Journal of Management. – 2008. – № 34(3). – P. 574–575.
 22. Proficiency Levels for Leadership Competencies [Электронный ресурс] // URL: <http://www.opm.gov/policy-data-oversight/assessment-and-selection/competencies/proficiency-levels-for-leadership-competencies.pdf> (дата обращения: 21.03.2017 г.).
 23. Rentsch J.R., Mot I., Abbe A. Identifying the core content and structure of a schema for cultural understanding// Technical Report 1256. –Arlington, VA: U.S. Army Research Institute for the Behavioral and Social Sciences, 2009.

24. Sandwith P. A hierarchy of management training requirements: the competency domain model// *Public Personnel Management*. – 1993. – № 22. (1). – P. 43–62.
25. Schroder H.M. *Managerial Competence: The Key to Excellence: A New Strategy for Management Development in the Information Age*. – London: Kendall & Kent Publications, 2009. – P. 84–86.
26. Shahin A. I., Wright P. L. Leadership in the Context of Culture: An Egyptian perspective// *The Leadership and Organizational Development Journal*. – 2004. – № 6. – P. 509–510.
27. Spencer L. M., Spencer S.M. *Competence at Work*. – New York: John Wisley & Sons. 1993. – P.9–66.
28. Spreitzer G. M., McCall Jr., Mahoney J. D. Early Identification on International Executive Potential // *Journal of Applied Psychology*. – 1997. – № 1. – P. 24.
29. Triandis H.C. Culture in organisational theories // *International Studies of Management and Organisation*. – 2012. – № 12. – P. 144.
30. Wren J. T., Swatez M. The historical and contemporary contexts of leadership: A conceptual model. In J. T. Wren (Ed.) // *The leaders companion: Insights on leadership through the ages*. – New York: The Free Press. – P. 245–252.

Глава 2. Формирование практико-ориентированной модели образования (на примере обучения иностранному языку студентов неязыковых вузов)

Современное высшее образование находится в стадии преобразований, вызванными изменениями в политической и экономической жизни общества, общественной морали, мировоззрения, информационной среды.

На настоящем этапе модернизации высшего образования общество нуждается в творческих, инициативных специалистах, умеющих предлагать и грамотно разрабатывать идеи, находить нетрадиционные решения разнообразных проблем и осуществлять выгодные проекты. Без обращения высшего образования к практико-ориентированным технологиям обучения студентов довольно трудно будет выполнить поставленные задачи.

Последний ФГОС предусматривает усиление практического характера высшего образования, соответствие его современным требованиям науки, экономики и общественной жизни. Поэтому формирование практико-ориентированной образовательной модели высшего учебного заведения, изучение ее влияния на становление, реализацию, самосовершенствование личности студента остается актуальной проблемой педагогики.

Следует отметить три подхода в данной системе практико-ориентированного обучения. Первый подход подразумевает связь практико-ориентированного обучения и формирование профессионального опыта студентов путём погружения их в определённую профессиональную среду в процессе учебной, производственной и преддипломной практики (Ю. Ветров, Н. Клушина).

П. Образцов отмечает, что при практико-ориентированном обучении предполагается использование профессионально-ориентированных технологий обучения и методик моделирования фрагментов будущей профессиональной деятельности студентов на основе использования возможностей контекстного изучения профильных и непрофильных дисциплин.

Третий подход, в деятельности-компетентностной парадигме, чётко обозначил Ф. Ялалов. Практико-ориентированное образование направлено на приобретение знаний, умений и навыков, а также определённого опыта практической деятельности с целью достижения про-

фессионально и социально значимых компетентностей. Мотивация к изучению теоретического материала должна идти от потребности в решении практической задачи.

Таким образом, для формирования практико-ориентированной модели образования необходим деятельностно-компетентностный подход к обучению, в рамках которого становление профессиональной компетентности выпускника высшей школы становится очевидной.

В данном контексте уточним определение понятия «профессиональная компетентность». Л. Солянкина определяет её следующим образом: «Профессиональная компетентность – это практико-ориентированный конструкт, представляющий собой системное личностное новообразование, которое влияет на способность специалиста добиваться успеха в решении важных профессиональных задач на основе интеграции деятельностного и когнитивного опыта внутренних процессов саморазвития, самоорганизации и личностного роста» [3, с. 43].

Традиционное образование ориентировано на приобретение знаний, умений и навыков. В отличие от него, практико-ориентированное образование направлено на приобретение ещё и определённого опыта практической деятельности.

Под опытом деятельности подразумевается в большей мере опыт учебно-познавательной деятельности. Приобретение данного опыта осуществляется в рамках традиционной дидактической триады «знания – умения – навыки» путем формирования у обучающихся практических умений и навыков. При деятельностно-компетентностном подходе данная традиционная триада будет дополнена новой дидактической единицей: «знания – умения – навыки – опыт деятельности».

В настоящий момент главной проблемой невысокой профессиональной компетентности выпускников вузов и их неконкурентоспособности является недостаточность практики решения задач в области будущей профессиональной деятельности. Для преодоления этой проблемы необходимо пересмотреть принципы, методы и пути формирования содержания профессионального образования, согласовать стандарты по подготовке бакалавров с профессиональными стандартами определенной области.

Профессиональная компетентность выпускника должна формироваться последовательно и систематично в процессе аудиторных, внеаудиторных занятий, различных видов практики, где должны быть созданы определённые условия, среда, применены различные методы и приемы.

Формируя содержания образования, необходимо ставить акценты на принципы диалогизма и практико-ориентированности. Это позволит сформировать у студентов навыки диалогического общения, толерантное отношение к мнениям других, умение выделять одну проблему из общей ситуации, выбирать оптимальный способ её решения, прогнозировать, анализировать и интерпретировать результаты своей работы, что соответствует критериям профессиональной компетентности выпускника высшей школы.

В основу реализации практико-ориентированных принципов обучения могут быть положены:

- реальные профессиональные задачи, сложность которых будет возрастать;
- специфика профессиональной деятельности выпускников;
- интеграция знаний из различных областей науки и практики.

Рассмотрим этапы формирования профессиональной компетентности студентов.

1 этап – смысловой (адаптация, формирование потребностей, понимание сущности и значимости своей будущей профессии, проявление интереса к ней).

2 этап – ценностный (углубление профессиональных интересов студентов, развитие самостоятельности в определении профессиональных задач).

3 этап - практический (знакомство с профессиональной деятельностью, готовность к дифференцированной оценке уровня своего профессионализма).

4 этап – заключительный (готовность организовывать собственную деятельность, выбирать методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество).

Практико-ориентированное обучение ставит особые задачи перед всеми преподавателями, в том числе и теми, кто преподаёт иностранный язык. При профессионально-ориентированном обучении иностранному языку с целью получения дополнительных профессиональных знаний и формирования профессионально значимых качеств личности важна его интеграция со многими специальными дисциплинами.

В этом случае иностранный язык будет выступать как средство повышения профессиональной компетентности студентов и являться важным условием будущей успешной профессиональной деятельности выпускников современной высшей школы.

При практико-ориентированном подходе к обучению иностранному языку студентов неязыковых вузов должны реализоваться практиче-

ские, образовательные, развивающие и воспитательные цели. Они определяются профессиональными познавательными и коммуникативными потребностями специалиста конкретного профиля. В этой связи следует отметить, что профессиональная коммуникативная деятельность на иностранном языке предполагает владение определенным языковым материалом, а также умениями и навыками оперировать этим материалом. Студенты должны уметь воспринимать, перерабатывать и передавать информацию, которая связана с их будущей профессиональной деятельностью. Таким образом, при подготовке специалистов в неязыковых вузах необходимо формирование таких коммуникативных умений и навыков, которые позволят осуществлять профессиональные деловые и личные контакты на иностранном языке в различных ситуациях.

При организации практико-ориентированного обучения иностранному языку используются разнообразные технологии: деятельностная, кейсовая, проектная, проблемно-ситуативная и многие другие.

Для студентов неязыковых специальностей предмет «Иностранный язык» не является профилирующим, поэтому, для того, чтобы сделать процесс обучения наиболее эффективным, преподаватель должен ясно представлять себе роль иностранного языка в жизни и деятельности будущего специалиста. Для того, чтобы студенты в своей будущей деятельности активно использовали иностранный язык, преподавателям целесообразно уделять большое внимание развитию навыков диалогической и монологической речи, чтению иностранной научной и профессиональной литературы, обучению аннотированию и реферированию профессионально-ориентированных текстов, поиску информации в иностранных источниках, совершенствованию навыков письменного делового общения, в том числе оформлению различных документов и писем на иностранном языке и т.д.

В современных вузах при массовом характере подготовки специалистов и большой численности языковых групп преподаватели иностранного языка сталкиваются с определёнными трудностями. Требуется педагогическое мастерство при подборе учебного материала и при использовании его на занятии. В связи с этим, в центре внимания преподавателей остается разработка методических систем, которые способны обеспечить каждому студенту индивидуальную траекторию развития на основе его способностей и склонностей в успешном усвоении иностранного языка и активном его использовании в будущей профессиональной деятельности.

При обучении иностранному языку большую роль играет конструктивное взаимодействие преподавателя и студентов. Обучение сту-

дентов стратегиям сотрудничества способствует объединению усилий при выполнении различных задач, а также обмену и передаче индивидуального, профессионального и иного речевого опыта. В центре внимания коммуникативно-познавательной деятельности стоит коммуникативная задача, которая соотносится с будущей профессией. Ее основная цель – преодолеть разрыв между пассивным знанием иностранного языка и использованием его в реальной обстановке.

Коммуникативные задачи являются той областью, где студент будет совершенствовать знания, умения и навыки, необходимые для будущей профессиональной деятельности. Они непосредственно зависят от речевого опыта обучающихся, интенсивности и уровня их взаимодействия. На занятиях преподавателю необходимо моделировать особые ситуации, которые требуют активизации языковых средств, как при получении информации, так и при создании собственного речевого продукта.

Огромную роль практико-ориентированное обучение играет в развитии творческой деятельности студентов, реализации познавательного поиска, самовыражения. Следовательно, для стимулирования речевой деятельности можно делать акцент на ролевые и деловые игры, имеющие отношение к будущей специальности, на разнообразные творческие задания (разгадывание кроссвордов, словесное описание портретов незнакомых лиц, составление проектов, комментариев, обзоров и т.д.), изучающее и ознакомительное чтение специальной литературы. На наш взгляд, погружение студентов в особую языковую среду с помощью этих видов деятельности обеспечит эффект межкультурной коммуникации и создаст условия для их ранней профессионализации.

Хотелось бы более подробно остановиться на использовании метода проектов на занятиях по иностранному языку. В последнее время данному методу уделяется большое внимание, суть которого – повысить мотивацию студентов к изучению языка и стимулировать их интерес к определенным проблемам, предполагающим владение некоторой суммой знаний. Проектная деятельность предусматривает решение одной или нескольких проблем и с её помощью можно показать практическое применение полученных знаний. В основу метода проектов положена идея, составляющая суть конкретного проекта, и его направленность на результат, который возникает при решении той или иной практически или теоретически значимой проблемы. Этот результат можно увидеть, осмыслить и в дальнейшем применить в реальной практической деятельности. Метод проекта, всегда ориентирован на самостоятельную деятельность студентов, которую они выполняют в течение определенного времени.

В работе над проектом выделяются следующие этапы:

1. поисковый этап (обсуждение проблемы, установление цели, формулирование задач, выбор план действий, проведение исследования, фиксирование результатов);

2. конструкторский этап (работа с информацией, проведение анализа и синтеза идей);

3. технологический (проведение необходимой подготовки и выполнение определенного продукта деятельности, осуществление самоконтроля, корректировка собственной деятельности);

4. заключительный (защита проекта, коллективное обсуждение и оценка результатов).

Разрабатывается определенная тактика действия, составляется план для решения задач по разным направлениям, определяются способы оценки достижения, возможные варианты коррекции проекта; осуществляется реализация проекта.

Важно дифференцировать исследование и проект. Главное отличие проектной деятельности от исследовательской – итог работы. Итог проектной деятельности: веб-сайт, видеоклип, сценарий, газета, игра, спектакль, публикация, справочник, учебное пособие, атлас, журнал и т.п. Итог работы исследовательской деятельности: выполненная исследовательская работа, презентация, которая отражает основные положения защиты исследовательской работы.

Выбор тематики проектов может быть различным. Преподаватель может сам определять темы проектов, учитывая учебную ситуацию по своему предмету, или тематика может быть уже сформулирована в утвержденных рабочих программах дисциплины. Иногда студенты сами предлагают тему, ориентируясь на свои интересы, не только познавательные, но и прикладные, творческие.

Значимость проектов может быть оценена следующими параметрами:

– наличие значимой проблемы или задачи, требующего интегрированного знания и исследовательского поиска для ее решения;

– теоретическая, практическая, познавательная значимость результатов проектов;

– эстетическое оформление проектов;

– умение студентов отвечать на вопросы оппонентов.

Умение пользоваться методом проектов – показатель высокой квалификации преподавателя, его современной методики обучения студентов.

Умение аудировать иностранный текст – составная часть коммуникативной компетентности обучающихся. Без этого будущим специа-

листам невозможно будет осуществлять международные творческие, деловые и научные контакты. В результате изучения дисциплины «Иностранный язык» студент должен уметь в области аудирования: воспринимать на слух и понимать основное содержание несложных аутентичных текстов, относящихся к различным типам речи, а также выделять в них значимую запрашиваемую информацию. Аудирование вовлекает студентов в активную речевую деятельность. Материал, предъявляемый обучаемым на слух, служит моделью реальной языковой среды, передает ее особенности. Овладение этим видом речевой деятельности формирует у студентов психологическую и языковую базу, из необходимых для иноязычного общения знаний, умений и навыков.

Аудирование иностранной речи – трудный для освоения вид рецептивной речевой деятельности, которому сложно научиться самостоятельно. Умение аудирования – одно из важных условий участия будущих специалистов в сфере международных отношений, деловых коммерческих и личностных контактов. Таким образом, в настоящее время проблема обучения аудированию иноязычной речи в профессиональной сфере очень актуальна. В процессе устной иноязычной коммуникации в сфере профессионального общения осуществляется передача говорящим и прием слушающим информации, представляющей интерес для специалистов. Успех акта коммуникации будет зависеть от того, насколько точно и полно воспринято сообщение. Следовательно, возникает необходимость обучать студентов неязыковых специальностей эффективным способам восприятия иностранной речи на слух.

Обучение аудированию должно проходить с учетом постепенного возрастания сложности речевых операций студентов с учебным материалом. Отбор учебного материала должен осуществляться на основе методических и лингводидактических принципов, которые учитывают личность обучаемого и разнообразные особенности развиваемого вида речевой деятельности. Одна из практических задач аудирования – обучение студентов восприятию иностранной речи в условиях, приближенных к реальным. В обучении аудированию актуальность использования аутентичных материалов заключается в их функциональности. Под функциональностью понимается их ориентация на реальное внедрение, ведь именно они создают иллюзию приобщения к естественной языковой среде. Это будет являться главным фактором в успешном овладении иностранным языком. Хорошие результаты могут быть достигнуты за счет использования аудиовизуальных аутентичных источников. Специфика использования аутентичных видеоматериалов поможет создать реальную ситуацию общения, которая будет способ-

ствовать обучению естественному языку, и являться стимулом для того, чтобы повышать мотивацию студентов к изучению иностранного языка. Визуально-изобразительная опора важна не только для понимания смысла текста, но и для дальнейшей передачи содержания.

Воспринимая речь на слух, студенты с самого начала погружаются в среду иностранного языка, у них формируются механизмы понимания речи, внутренняя речь с использованием средств нового языкового кода, знания по всем аспектам языковой системы. Информация, воспринятая на слух, становится стимулом к осмыслению, к активизации знаний и умений, к дальнейшему обсуждению. Так происходит постепенный переход от рецептивной деятельности к продуктивной и коммуникативной.

Языковая база, умения и навыки, которые формируются при аудировании, являются для будущего специалиста основой развития способности к формированию и формулированию мысли на иностранном языке.

В процессе обучения иностранному языку в вузе необходимо обучать студентов неязыковых специальностей следующим видам аудирования и формировать соответствующие им стратегии:

- а) выборочному аудированию (пониманию отдельных, конкретных, фактов, самой необходимой информации);
- б) аудированию с пониманием основного содержания текста;
- в) аудированию с полным, детальным пониманием текста.

При подготовке и разработке аудиотекстов необходимо учитывать следующие факторы:

- а) образовательная и воспитательная ценность материалов для аудирования;
- б) коммуникативную целесообразность учебных материалов;
- в) степень реальной коммуникативной ориентированности при разработке заданий для моделирования ситуации опосредованного общения.

Тексты для аудирования должны обладать следующими характеристиками:

- а) иметь определённую коммуникативную ценность;
- б) соответствовать уровню языковой подготовки студентов;
- в) иметь профессионально-ориентированную значимость;
- г) обладать возрастной и образовательной приемлемостью для студентов;
- д) иметь воспитательную ценность.

Процесс обучения профессионально-ориентированному аудированию студентов неязыковых вузов будет обеспечивать эффективное

формирование и последующее развитие умений и навыков восприятия иностранной речи на слух, если:

- при обучении применяется учебно-методический комплекс, содержащий разнообразные учебно-методические задания, аудио-видео-мультимедийные средства обучения, практикум для самостоятельной работы;

- компоненты учебно-методического комплекса построены на основе специально разработанного комплекса упражнений по обучению профессионально-ориентированному аудированию;

- обучение осуществляется с учетом видов и ситуаций профессионально-ориентированного аудирования;

- при отборе аудиотекстов учитываются принципы коммуникативной значимости профессиональной информации и её достаточности, учета предметно-содержательной стороны текста, его занимательности, языковой доступности, языковой посильности текста и аутентичности.

Таким образом, очевидно, что для обучения аудированию, такому сложному виду речевой деятельности, необходима разработка новых учебных материалов, которые в полной мере соответствуют требованиям сегодняшнего дня и отражают последние научные достижения в области обучения общению на иностранном языке.

Чтобы современные выпускники вузов были компетентны и востребованы, могли успешно использовать иностранный язык в своей профессиональной деятельности, мы должны постоянно совершенствовать качество образовательных программ и уделять внимание правильной профессиональной подготовке студентов. Но, в каждом конкретном случае особенности применения иностранного языка обусловлены профилем вуза и содержанием деятельности студента в качестве будущего специалиста.

Таким образом, практико-ориентированность образования позволит студентам приобрести определённую систему теоретических знаний, умений, практических навыков, профессиональную компетентность и мобильность. Это сделает наших выпускников конкурентоспособными и востребованными на рынке труда.

Литература

1. Виленский М.Я., Образцов П.И., Уман А.И. Технологии профессионально-ориентированного обучения в высшей школе. – М.: Педагогическое общество России. – 2004. – 144 с.
2. Маслова О.Л. Оценка конкурентоспособности регионов как важнейшее направление экономической науки // Российская наука сегодня: проблемы и перспективы: Материалы научно-практической конференции 15 апреля 2014 г. – Орел: ООО ПФ «Картуш», 2014. – С. 93–103.
3. Солянкина Л.Е. Модель развития профессиональной компетентности в практико-ориентированной образовательной среде // Известия ВГПУ. – 2011. – № 1. – С. 42–46.

Глава 3. Советская экономика: устойчивая система или путь к кризису (историографический аспект)

Трудности трансформационных процессов в социально-экономической сфере постсоветской России инициировали дискуссию об исторической оправданности быстрой и радикальной смены экономической системы страны в 1990-е гг. Ученые, общественно-политические деятели задаются вопросом: возможно ли было вывести экономику РФ из кризиса, модернизировав ее, но, все же сохранив некоторые элементы экономической системы государственного социализма, или данная система в принципе была не реформируема, и все равно рано или поздно пришлось бы ее радикально менять?

Историографический анализ показывает наличие сторонников у обеих точек зрения, причем, и среди российских, и среди зарубежных исследователей.

Предваряя рассмотрение аргументации представителей того и другого мнений, целесообразно перечислить базовые элементы системы государственного социализма. Как известно, ее окончательное оформление историки связывают с периодом 1930-х гг., с осуществлявшимися тогда процессами индустриализации и коллективизации, исходя из чего, модель советской экономики называют также сталинской, кроме того, используются термины «реальный социализм» и «командная экономика». Последний был введен американским экономистом-советологом, профессором экономики Калифорнийского университета Грегори Гроссманом в 1963 г. [2, с. 73]. Она характеризуется экстенсивным типом развития, тотальным огосударствлением, которое проявлялось в ликвидации частной собственности, фактическом существовании одной формы собственности – государственной; централизованном управлении экономикой на основе жесткого, директивного, зачастую не учитывавшего реальные возможности экономики, планирования; отсутствием свободы у всех экономических субъектов, включая человека; отсутствием конкуренции. Приоритетное значение имели тяжелая промышленность и военно-промышленный комплекс, т.е. милитаризация экономики, что породило диспропорции в экономике и хронический дефицит товаров легкой и пищевой промышленности. В сельском хозяйстве была создана экономически неэффективная форма организации – колхозы и совхозы.

По убеждению значительного числа отечественных и зарубежных ученых, экономическая система с вышеуказанными параметрами

была в принципе аномальна, изначально неэффективна, объективно шла к кризису. Развернутую аргументацию данной позиции представляет доктор экономических наук, руководитель Центра международных экономических сопоставлений Института Европы РАН, ординарный профессор НИУ – ВШЭ Валентин Михайлович Кудров [1, 2, 3]. По его мнению, теоретическую основу советской модели экономики составили априорные, не подтвержденные научно, зачастую просто сугубо прагматические и субъективные суждения, получившие отражение в рамках марксистской идеологии [3, с. 189].

По убеждению Кудрова, сложившаяся в СССР командно-административная экономика породила большое количество негативных явлений в социально-экономической сфере общества.

Жесткая регламентация деятельности предприятий, основанная на централизованном планировании и управлении, вела к выпуску товаров и услуг, общественно необходимая полезность которых порой лишь в малой степени могла быть признана обществом. В связи с присутствующей социалистической модели хозяйствования высокой степенью монополизации, отсутствием внутренней и внешней конкуренции были потеряны объективные ценностные ориентиры для производства продукции [2, с. 41]. В результате экономика получила постоянно воспроизводимый дефицит, справедливо получив название «экономика дефицита». Кудров приводит слова венгерского экономиста Яноша Корнаи о том, что «почти всеохватывающий дефицит был не результатом тех или иных ошибок в планировании, а органическим свойством самой экономической системы, которая базируется на государственной собственности, на бюджетном финансировании и в которой производитель работает не по законам рынка, спроса, предложения, конкуренции, самокупаемости, экономической ответственности, а по законам административно-командного режима» [2, с. 52]. По сути, заключает Кудров, советская экономика была направлена против потребителя, вынужденного брать то, что дают, тогда как производитель, при условии выполнения плана, чувствовал себя вполне комфортно: ему не надо было бороться за потребителя, повышать качество и расширять номенклатуру производимой продукции, он был застрахован государством от разорения, поскольку в случае убыточности производства получал субсидии из госбюджета.

В качестве негативных явлений в социально-экономической сфере Кудров также отмечает «хищническое отношение к ничьей собственности, развитие теневой экономики, отсутствие органического научно-технического прогресса, растущая зависимость от западных тех-

нических новшеств, перенакопление экономики излишками ресурсов труда, капитала и материалов, рост дефицита и т.д.» [2, с. 37].

Важной характеристикой советской модели хозяйствования, указывает Кудров, стало отсутствие «мотивации исполнителей управленческих решений в сфере производства – рабочих и работников администрации. Это неизбежно вело к низкой производительности труда, низкому качеству выпускаемой продукции» [2, с. 41].

По убеждению ученого, самым страшным последствием существования советской модели является изменение человека. «Людей такая система делала несамостоятельными, отучала их думать и анализировать, приучала к послушанию и даже холопству, к постоянному ожиданию команды сверху, к безответственности и безынициативности, – пишет Кудров. – Наоборот, начальники сплошь и рядом теряли профессионализм, занимались "общим руководством" и всяческим угождением вышестоящим инстанциям, умело приспособливались к выживанию. Номенклатурные привилегии верхов стимулировали массовый карьеризм, приспособленчество, стремление залезть повыше по социальной лестнице, не считаясь со средствами» [2, с. 37].

Кудров считает, что в условиях существования системы государственного социализма отставание СССР от стран с рыночной экономикой было запрограммированным, ибо система жестко противостояла всем новациям в области управления и современным тенденциям научно-технического прогресса [2, с. 42]. Свои теоретические наблюдения ученый подтверждает фактическим материалом, сравнивая советскую экономику с экономиками Западных стран за период с 1913 по 1985 гг. [См.: 2, с. 53–55].

Кудров указывает, что, несмотря на очевидность неэффективности экономической модели СССР, советские ученые-экономисты никогда не говорили о необходимости отказа от нее в целом, предлагая лишь корректировать ее, улучшать, совершенствовать, насыщая какими-то элементами рынка [2, с. 39, подробнее об этом: с. 56–72].

Ученый считает, что нельзя говорить об отказе в РФ от советской экономической модели, она просто «умерла ... естественной смертью, выработав весь свой ресурс и проявив полную свою неэффективность. То есть она могла приносить эффект в условиях короткого периода мирного времени для решения конкретных, часто больших задач с использованием чрезвычайных и мобилизационных методов. Она могла приносить эффект в условиях военного времени, когда требовалось собрать в один кулак все необходимые ресурсы и силы. Но в нормальных условиях она просто не выдерживала никакого сравнения с ры-

ночной моделью» [2, с. 92]. Исходя из этого, Кудров назвал советскую экономику «величайшим парадоксом XX в.» [3, с. 184].

Ученый акцентирует внимание на том, что все экономические успехи были добыты огромной ценой, путем колоссальных затрат трудовых, финансовых и материальных ресурсов, поскольку власть руководствовалась принципом «высшей рентабельности», т.е. политическими или идеологическими соображениями [3, с. 185]. Кудров указывает на органическую связь экономической системы социализма с тоталитарной моделью государства. Эта система могла давать эффект только в условиях жесткой авторитарной власти, суровой дисциплины, как только власть стала смягчаться, начала разваливаться экономическая система [2, с. 51–52].

Вместе с тем, ученый отстаивает мысль о том, что об окончательном крахе советской системы говорить преждевременно, несмотря на, казалось бы, радикальные рыночные реформы 1990-х гг. В их ходе и в последующие годы набрали силу, вышли на поверхность негативные явления, зародившиеся еще в СССР. «Уже тогда, в советское время, – пишет Кудров, – сложилась хищная корпоративная верхушка, политические властные структуры срослись с хозяйственной элитой, служебные злоупотребления стали повседневной практикой, процветала коррупция» [3, с. 191].

О связи советской экономики и тоталитаризма писал Е.Т. Гайдар: «Командная система в том виде, в котором она была сформирована в 1930-1950-х гг., действенна до тех пор, пока опирается на массовый страх, угрозу жестких санкций, распространяющихся на все общество» [6, с. 84]. Он также был сторонником идеи неэффективности советской экономической системы, крах которой в 1991 г. был закономерен [6, с. 255]. Аналогична позиция Г.А. Явлинского, настаивающего, что с ликвидацией советской экономической системы было покончено с всеобщей экономической и личной зависимостью от государства, гражданам предоставлена возможность независимой хозяйственной деятельности [7].

Вместе с тем, Явлинский указывает на имеющее место неадекватное восприятие природы экономики советского типа рядом ученых и политиков, что стало одной из причин неудач реформ 1990-х гг. В-первых, ученый отмечает ошибочность отождествления советских предприятий с западными фирмами при условии их приватизации, считая советские предприятия специфическим экономическим явлением, к которым неприменимы теории фирмы, конкуренции и т.п. Советские предприятия никогда не были (после отказа от нэпа) самостоятельными

хозяйствующими субъектами, настаивает Явлинский, и приватизация, формально меняя их юридический статус, не могла изменить экономического поведения предприятий, ибо последнее определяется не статусом, а природой экономического субъекта и реальными условиями, в которых он действует. Фактором для эффективного хозяйствования предприятий, по убеждению Явлинского, должна была быть не только приватизация, но преобразование как внутренней структуры предприятия, так и системы построения его отношений с внешней средой [7]. Во-вторых, Явлинский указывает на то, что основным принципом внутриотраслевого построения советской экономики был монополизм, что при проведении рыночных реформ стало огромным препятствием для возникновения конкурентной среды в различных отраслях экономики. В-третьих, ученый считает, что советские «спецбанки» коренным образом отличались от банков западного типа. Все программы капиталовложений в СССР последних десятилетий определялись директивно и главным образом в натурально-вещественной форме, так что банки не располагали реальными финансовыми ресурсами для инвестиций. В-четвертых, по мнению Явлинского, советская система была пронизана теневыми взаимодействиями администраторов различных уровней по перераспределению ресурсов и услуг, которые таким образом стремились скорректировать нереальные планы.

К числу западных исследователей, настаивающих на том, что в советской экономике были заложены «фундаментальные пороки», неизбежно ведущие к ее гибели, относится, в частности, профессор факультета экономики Хьюстонского университета Пол Грегори. По его мнению, советская плановая экономика, по сути имевшая достаточно спорные с точки зрения эффективности основания (например, отсутствие экономической свободы, частной собственности, конкуренции), еще permanently испытывала дезорганизующее бюрократическое вмешательство, ставившее под сомнение ее долгосрочную жизнеспособность [8]. П. Грегори, наряду с Р. Стюартом, является автором теории «корпоративной» интерпретации советской экономики, согласно которой экономика СССР представляет собой одну большую корпорацию, связанную крепкими партийно-бюрократическими узами [9, С. 488].

К такой трактовке системы государственного социализма близок американский экономист-советолог Роберт Кемпбелл – автор теории «административной экономики», согласно которой успехи советской экономики зависят от усилий бюрократии и объясняются ее ролью [9, с. 488].

«Наиболее разрушительной практикой» партийного диктата Грегори называет «планирование от достигнутого уровня», означавшее,

что план на каждый последующий год в основном повторял прошлогодний с незначительными коррективами. В итоге это приводило к ежегодному воспроизведению сложившейся схемы распределения ресурсов. «Экономика, в которой структуры распределения ресурсов нельзя изменить – обречена», – настаивает Грегори [8], ибо это является непреодолимым препятствием для инновационной деятельности и повышения качества продукции. Помимо того, ресурсы распределялись не по принципу эффективности того или иного производства, а, как правило, на основе лоббирования групповых интересов. Ярким примером такой ситуации Грегори называет перекачку огромного количества ресурсов в военно-промышленный комплекс, что негативно сказывалось на развитии тех отраслей экономики, от которых напрямую зависит качество жизни населения – сельского хозяйства, легкой, пищевой промышленности.

Другим пороком плановой экономики Грегори считает «мягкие бюджетные ограничения» – перераспределение средств от прибыльных предприятий убыточным, что напрочь убивало производственную инициативу. Производители не были заинтересованы в сокращении издержек, а, значит, в модернизации производства.

По убеждению Грегори, внедрение каких-либо рыночных элементов в советскую систему было невозможно, обрекало ее на разрушение. Этого не смог сделать Горбачев, который «хотя и называл себя экономическим реформатором, ... не понимал экономику и не интересовался ею» [8]. В качестве иллюстрации своего тезиса Грегори приводил попытку Горбачева и его экономических советников реализовать идею автономии предприятий, выдвинутую полвека назад и уже устаревшую. «Идея предприятий, самостоятельно принимающих решения о своей деятельности (за исключением обязательств по госзаказу), игнорировала целый массив литературы, говорящей о трудностях переноса специфических рыночных механизмов в плановую экономику», – отмечает Грегори [8]. Польские экономисты в конце 1960-х гг. назвали это явление «отторжением плановой экономикой иностранных трансплантатов». «Плановая система – плохая система везде, и даже частично плановая система вредна», – заключает Грегори [8].

Категорически осуждал директивное планирование американский советолог Абрам Бергсон, отмечавший, что при таком типе плана ресурсы страны нацелены на достижение целей будущего, а не на текущее потребление. При этом ресурсы страны используются неэффективно: «использование ресурсов в СССР вообще не соответствует абстрактным теоретическим принципам» [Цит. по: 9, с. 487].

Бергсон одним из первых на Западе вскрыл наличие реального (хотя и скрытого) инфляционного процесса в СССР, в частности, на примере продукции машиностроения.

Согласно ученому, советская система, отвергнув методы рыночной экономики, не создала собственных рычагов для повышения производительности труда, ибо в условиях тотального планирования, при очень ограниченной свободе действий работники не были заинтересованы в результатах труда.

Американский ученый Гроссман выдвинул концепцию «второй экономики», существующей наряду с официальной социалистической и охватывающей практически всю неплановую и всю противозаконную деятельность, связанную с производством, реализацией, перераспределением продукции и услуг и доходов: производство в приусадебных хозяйствах, торговля на колхозных рынках, неофициальная индивидуальная трудовая деятельность (ремесленничество, репетиторство и др.), подпольное производство и реализация продукции, самогоноварение, спекуляция, проституция и др., коррупция в хозяйственном аппарате, неофициальные соглашения о взаимных поставках или льготах, которые скрыты за формальными договорами между предприятиями и организациями, массовые хищения на производстве и в торговле и т.п. С точки зрения концепции «второй экономики», именно всеохватывающая совокупность открытых либо тайных хозяйственных связей и отношений, образующая подлинный рынок, позволяла поддерживать неэффективную командную систему, лишённую внутренних импульсов развития. Однако «вторая экономика», поддерживая официальную систему, одновременно ее и разрушала, расшатывала плановую и производственную дисциплину, подрывала официальные принципы распределения и мотивации. Таким образом, Гроссман утверждал, что «вторая экономика», подготавливая крушение командной системы, в то же время составляет основу будущей капиталистически-рыночной системы [10].

Сторонником позиции о системном несовершенстве советской экономики является испанский социолог Мануэль Кастельс. «Жесточайший кризис, который сотрясал основы советской экономики и общества, начиная с середины 70-х годов, был выражением структурной неспособности этатизма и советского варианта индустриализма обеспечить переход к информационному обществу», – пишет он [11, с. 6]. Под этатизмом ученый понимает «социальную систему, организованную вокруг присвоения экономического излишка, произведенного в обществе, держателями власти в государственном аппарате, в противоположность ка-

питализму, в котором излишек присваивается держателями контроля в экономических организациях» [11, с. 6]. В то время как капитализм ориентирован на максимизацию прибыли, поясняет Кастельс, этатизм ориентирован на максимизацию власти – т.е. на увеличение военной и идеологической способности государственного аппарата навязывать свои цели большему количеству подданных и на более глубоких уровнях их сознания [11, с. 6]. Индустриализм ученый трактует как способ развития, при котором главными источниками производительности являются количественный рост факторов производства (труда, капитала и природных ресурсов) вместе с использованием новых источников энергии, тогда как экономика информационного общества ориентирована на способ развития, в котором главным источником производительности является качественная способность оптимизировать сочетание и использование факторов производства на основе знания и информации. По убеждению Кастельса, переход от индустриализма к информационному обществу в СССР блокировался партийной и советской номенклатурой [11, с. 6]. Другим элементом советской системы, обуславливавшим неизбежность ее кризиса, было планирование. По мере возрастания потребностей населения сверх минимальных, усложнения экономики

Венгерский экономист Янош Корнай в результате своих исследований пришел к выводу о том, что «социалистическая система сама воспроизводит неразрешимые внутренние противоречия и конфликты и ведет себя иррационально» [Цит. по: 2, с. 74]. Эту мысль разделяет американский советолог Ричард Эриксон, утверждающий, что постепенно центр терял контроль за разбухавшей экономикой, и она, в конце концов, развалилась в результате исчерпания своего ресурса, внутренней «несрабатываемости» [9, с. 489].

Сторонниками идеи об экономической неэффективности советского социализма являются и ряд других западных ученых: Р. Пайпс [12, с. 27], Р. Гринслейд, А. Ноув, А. Аслунд и др. [2, с. 73].

Другая группа исследователей придерживается противоположного мнения, предполагая возможность модернизации системы государственного социализма и объясняя ее крах волюнтаристскими политическими действиями, а не многолетними тенденциями экономического развития. «...Коллапс советской системы, – пишет профессор экономики Пенсильванского университета Владимир Конторович, – был побочным результатом небольшого числа катастрофических решений нескольких человек» [Цит. по: 13, с. 121].

По мнению профессора экономики Уорвикского университета Марка Харрисона, «советская политико-экономическая система была

хоть и не слишком динамичной и определенно не беспроблемной, но стабильной и имела необходимые атрибуты легитимности» [13, с. 122]. В обоснование своей позиции ученый приводит следующие аргументы. Во-первых, указывает Харрисон, статистические временные ряды за период 1928–1987 гг. свидетельствуют об увеличении объемов производства, и это увеличение было стабильным в том смысле, что экономика возвращалась к нему после многочисленных и достаточно серьезных (например, Вторая мировая война) потрясений. Во-вторых, наблюдался значительный рост благосостояния населения: за период 1928–1987 гг. ВВП на душу населения увеличился в 5 раз. Вместе с тем, ученый признает, что реальное потребление возросло в меньшей степени, что обуславливалось хроническим дефицитом множества товаров. В-третьих, отдача от инвестиций, хотя и сокращалась, однако оставалась неотрицательной. В-четвертых, хотя рост производительности труда в СССР с середины 1970-х гг. замедлился, все же его темпы к середине 1980-х гг. оставались положительными [13, с. 121–122].

Почему же тогда система командной экономики потерпела крах? Как указывает Харрисон, в послевоенный период в СССР неуклонно росли расходы на содержание все увеличивавшегося бюрократического аппарата, контролировавшего экономическую деятельность посредством планирования. Это, в свою очередь, вело к сокращению вознаграждения непосредственных производителей материальных благ, пока оно стало неэффективным, т.е. не могло больше стимулировать производителей. Попытка снизить расходы на контроль была предпринята в ходе Косыгинской реформы, однако она оказалась неудачной по ряду причин. И тогда, вплоть до «перестройки» М.С. Горбачева, неэффективность материального вознаграждения производителей компенсировалась посредством ужесточения их наказаний за невыполнение плана. Однако при Горбачеве, в условиях ослабления тотального контроля над обществом, усиление наказаний натолкнулось на общественные и политические ограничения и, в конце концов, было прекращено. Таким образом, был утрачен один из важнейших механизмов, без которых не может функционировать командная экономика – механизм принуждения, что и обусловило ее крах. Плановики отказались от принуждения, в свою очередь, производители отказались от трудовых усилий, заключает Харрисон [13, с. 121–122]. Таким образом, по убеждению ученого, причиной краха советской экономики стали не ее существенные черты, а ошибки политического руководства страны.

Сходную позицию отстаивает американский историк, профессор российских исследований Нью-Йоркского университета, почетный

профессор политических наук Принстонского университета Стивен Коэн. По его убеждению, нет ни концептуальных, ни эмпирических «оснований полагать, что советская система была неререформируемой и, значит, как стало принято говорить, "обреченной" с самого начала горбачевских реформ» [14, с. 19, 53]. Ученый акцентирует внимание на периоде «перестройки», поскольку считает, что именно тогда была предпринята реальная попытка реформировать советскую систему, в том числе, и ее социально-экономический компонент. По мнению Коэна, для преодоления экономического кризиса и повышения эффективности экономики СССР можно и нужно было уйти от монополии государственной собственности, сохранив ее частично и допустив частную собственность. «Государственная форма собственности в сочетании с частной в рыночной экономике и пакет социальных прав и гарантий – достаточно большой, чтобы экономика могла именоваться социалистической и при этом напоминала вэлферное государство западного образца», – таким, с точки зрения исследователя, должен был быть вектор экономических реформ [14, с. 24]. Именно такую позицию занимал Горбачев, провозглашавший идею «смешанной экономики» с регулируемым, но при этом «современным полнокровным рынком», которая предоставила бы «экономическую свободу» гражданам и «равные права» всем формам собственности, но по-прежнему могла называться социалистической [14, с. 42].

Американский исследователь считает несправедливой критику идеи Горбачева со стороны ряда российских политиков, и, прежде всего, Б.Н. Ельцина, а также западных советологов, в частности, шведского экономиста Андерса Аслунда, называвшего инициативу Горбачева «попыткой скрестить кролика с ослом» [14, с. 42]. «Все современные капиталистические экономики были и остаются в разной степени смешанными и регулируемыми, сочетающими в себе частную и государственную собственность, рыночные и нерыночные методы регулирования», – пишет Коэн [14, с. 42]. Другое дело, что внедрение капиталистических элементов в советскую систему и с политической, и с экономической точки зрения, было делом более трудным, нежели привнесение социалистических элементов в экономику США периода Великой депрессии. «Однако серьезных причин, по которым рыночные элементы: частные фирмы, банки, сервисные предприятия, магазины и сельскохозяйственные фермы (наряду с государственными и коллективными), – не могли быть добавлены к советской экономике и получить возможности для развития и конкуренции, не было», – заключает ученый [14, с. 43]. Нечто подобное произошло в коммунистических

странах Восточной Европы и Китае. «Нужно было только твердо следовать горбачевскому принципу постепенности и решительного отказа навязывать людям образ жизни, пусть даже реформированной жизни. Причины, по которым этого не произошло в советской или постсоветской России, были в первую очередь и в основном политическими, а не экономическими» [14, с. 43].

Объясняя эти причины, Коэн отмечает, что Горбачев сделал достаточно много для трансформации экономической системы СССР в направлении смешанной экономики: начал реформирование законодательства, привил части советской элиты рыночное мышление, в значительной мере освободил экономику от жесткого контроля со стороны партийного аппарата. Результатом этого стало начало процессов приватизации и коммерциализации советской экономики. К 1990 г., указывает Коэн, количество частных предприятий, называвшихся кооперативами, уже насчитывало 200 тыс., на них работало почти 5 млн. человек, и они давали от 5 до 6% валового национального продукта, шел процесс приватизации государственной собственности номенклатурными чиновниками и другими частными лицами. Во многих городах открывались коммерческие банки; возникли первые биржи. Параллельно с рыночными структурами формировались и новые бизнес- и финансовые элиты, включая будущий «Клуб молодых миллионеров» [14, с. 44–45]. Следует отметить, что и ряд российских экономистов, поддерживая позицию Коэна, утверждают, что в годы пребывания у власти Горбачева зародились все основные формы экономической деятельности, характерные для постсоветской России [14, с. 139–140].

Ухудшение экономической ситуации в 1990 г. Коэн считает результатом несвоевременных мер Горбачева по ускоренной децентрализации и демократизации власти, что сделало практически невозможным планомерную реализацию начатых экономических реформ. По убеждению американского историка, необходимо было дождаться, чтобы начавшиеся экономические реформы укоренились, и только тогда предпринимать шаги в направлении дальнейшего реформирования политической системы [14, с. 77]. Итогом политических ошибок Горбачева стал распад СССР, после чего вопрос о реформировании советской экономической системы был снят с повестки дня, ибо представители российской правящей элиты были сторонниками рыночной экономики, причем той ее модели, которая предполагает минимальное вмешательство государства в социально-экономическую сферу.

С позицией Коэна созвучно мнение профессора Мичиганского университета В.Э. Шляпентоха. «В отчаянном поиске путей модерни-

зации экономики Горбачев... начал радикальный процесс демократизации, который сделал гибель советской системы и империи неминуемой», – утверждал ученый [17, с. 122]. По убеждению Шляпентоха, политические реформы привели к «ослаблению государственной машины», результатом чего стало резкое ухудшение экономического положения в стране, тогда как экономическая система СССР хотя и была «значительно менее эффективной, чем западная рыночная экономика», но имела недуги «скорее хронические, чем смертельные», с которыми она могла функционировать еще много лет [17, с. 118, 122].

К выводу о достаточной жизнеспособности советской экономической системы при условии проведения структурных реформ склоняется российский экономист Андрей Кобяков [18]. Он использует метод выявления позитивного и негативного в развитии экономики СССР. К числу достижений экономики социализма Кобяков относит: создание материально-технической базы науки и образования, передовой энергетики – основы жизни и развития любой страны, передовых отраслей промышленности (в частности, алюминиевой, авиастроительной), развитие социальной сферы, ВПК, освоение космоса. Отмечая существенное отставание легкой промышленности, ученый считает, что эту проблему можно было решить, реформировав некоторые элементы советской системы, а не перестраивая ее полностью [18].

Ряд ученых (например, академик РАН О.Т. Богомолов, доктор философских наук, профессор А.П. Бутенко) такую реформированную советскую модель называют «рыночным социализмом». «Рыночный социализм – это реальный путь выхода бывших стран "реального социализма" из тупика, обусловленного преждевременным упразднением рынка и возвращения их на путь естественноисторического продвижения к социализму», – пишет Бутенко [3, с. 415].

В русле данного подхода находятся размышления российского экономиста А.Ю. Теплякова, проводящего анализ советской экономической системы с применением методологии институционально-эволюционного подхода. Этот подход ученый противопоставляет доминировавшему в экономической науке с XVIII в. либеральному подходу, ориентированному на «рыночноцентристскую» экономическую модель, согласно которой рыночная экономика позиционируется как наиболее эффективная экономическая система, и, следовательно, любое отклонение от нее признается неэффективным [22, с. 9]. Либеральный подход Тепляков считает методологически ограниченным, излишне формализованным, однобоким. По его мнению, этих ошибок позволяет избежать институционально-эволюционный подход, отвергающий возможность

существования идеальных систем. В силу этого подхода советская экономика рассматривается «как сложная и внутренне разнородная конструкция, пребывавшая в состоянии явных и скрытых перемен под воздействием внутренних и внешних факторов» [22, с. 10].

Обращаясь к сравнительному анализу советской и западной экономических систем, Тепляков проводит его в двух плоскостях: сопоставление их структуры и результатов функционирования. Сравнение по первому критерию приведено в таблице 1 [22, с. 12].

Таблица 1

Сравнительный анализ советской и западной экономических систем

№	Элементы	Западная экономическая система	Советская экономическая система
1	Технологический базис	Машинное производство	
2	Отношения собственности	Многообразие форм собственности на средства производства	Доминирование государственной формы собственности на средства производства, существование кооперативной и индивидуальной собственности в сельском хозяйстве
		Отделение функции управления от собственности	
		Отчуждение производителя от средств производства	
3	Механизм хозяйственной координации	Рыночно-сетевой механизм хозяйственной координации крупных вертикально и горизонтально интегрированных компаний, малого бизнеса и государства	Существование, наряду с государственным распределением ресурсов, легального потребительского рынка и запрещенных законом «теневых» рыночных отношений
		Функционирующие в советской экономике производственные и научно-производственные объединения позволяют провести параллели с финансово-промышленными группами на Западе	
4	Система государственного регулирования	Развитая система государственного управления	Развитая система государственного управления экономи-

№	Элементы	Западная экономическая система	Советская экономическая система
	экономики	экономикой, использующая преимущественно косвенные методы регулирования (налоги, субсидии и т.п.)	кой, использующая преимущественно прямые методы регулирования (приказы, директивы и т.п.)
5	Система государственного планирования	Активное участие государства в координации индивидуальных планов хозяйствующих субъектов (государственное стратегическое планирование)	
6	Система распределения доходов	Снижение чрезмерной дифференциации доходов населения	Сглаживание разрыва в доходах возведено в ранг важнейшего социально-экономического приоритета

По убеждению Теплякова, данные таблицы свидетельствуют не только о принципиальной сравнимости советской и западной экономических систем, но и о наличии ряда общих черт [22, с. 13].

При сопоставлении результатов функционирования двух типов экономик Тепляков предлагает учитывать ценностные ориентации хозяйствующих субъектов. Обращаясь к классификации Аристотеля, ученый называет западную экономику «хрематистической», ставящей во главу угла наращивание прибыли, а советскую – «экономией», нацеленной на удовлетворение потребностей людей. И если «брать за основу анализа хрематистические (рыночные) критерии эффективности, – указывает Тепляков, – то экономика СССР, безусловно, уступала Западу. Однако если использовать широкий спектр социально-экономических критериев, то выводы могут оказаться другими» [22, с. 13–14]. Сравнительный анализ по данным критериям ученый приводит в таблице 2 [22, с. 14].

Таблица 2

Сравнительный анализ советской и западной экономических систем

№	Критика советской экономики	Аргументы критики	Контраргументы
1	Советская экономика была неэффективной	1) Медленная реакция на изменения в спросе. 2) Низкая скорость внедрения результатов	1) Высокие социальные гарантии. 2) Более равномерное распределение доходов. 3) Высокие стандарты

№	Критика советской экономики	Аргументы критики	Контраргументы
		<p>НТП на производстве. 3) Высокие издержки производства. 4) Узкий ассортимент продукции.</p>	<p>индивидуальной безопасности. 4) Отсутствие циклических кризисов. 5) Экономия на транзакционных издержках, присущих западным странам.</p>
2	<p>Советской экономике был присущ товарный дефицит</p>	<p>1) Отсутствие многих потребительских товаров в магазинах. 2) Очереди в магазинах. 3) «Блат», спекуляции.</p>	<p>1) Обеспеченность населения базовыми продуктами. 2) Стабильность цен. 3) В западных странах качественные, престижные товары тоже доступны не всем покупателям.</p>
3	<p>Советской экономике были присущи структурные деформации</p>	<p>1) Недопроизводство Услуг. 2) Преимущественное развитие производства средств производства по сравнению с производством предметов потребления. 3) Гипертрофированный ВПК.</p>	<p>1) Структурные диспропорции – результат конкретной экономической политики, а не имманентное свойство советской экономики. 2) Отсутствие многих услуг связано с нетоварной организацией хозяйства. 3) В первые десятилетия советской власти преимущественное развитие производства средств производства было оправдано необходимостью индустриализации экономики и способствовало решению проблемы полной занятости. 4) Рост ВПК – результат «холодной войны». 5) ВПК - инструмент наращивания государственного инвестиционного спроса –</p>

№	Критика советской экономики	Аргументы критики	Контраргументы
			мощного стимулятора экономического роста. б) Советский ВПК создавал конкурентоспособную продукцию, а его технологические разработки успешно использовались в смежных отраслях.
4	В СССР наблюдался затухающий экономический рост	Статистика подтверждает постепенное снижение темпов роста в СССР.	1) По темпам экономического роста в первые десятилетия своего существования СССР превосходил западные страны. 2) Впоследствии снижение темпов роста было характерно и для западных стран.

По мнению Теплякова, данные таблицы свидетельствуют о том, что советская экономика во многом не уступала развитым экономикам Запада: недостатки в одной сфере компенсировались преимуществами в другой. Более того, она не смогла полностью реализовать свой потенциал, что было связано с тяжелым бременем «холодной войны» и регулярной помощью социалистическим странам [22, с. 14–15].

Таким образом, заключает автор, советская экономическая система, с одной стороны, не была структурным антиподом западной экономической системы, а с другой – представляла собой уникальную экономическую модель, базирующуюся на ценностях, альтернативных тем, которые в настоящее время доминируют в развитых странах и продуктивность которых в условиях современного экономического кризиса поставлена под сомнение. Безусловно, советская экономика, имея «слабые места», нуждалась в определенном наборе экономических преобразований. Однако тезис о необходимости полного демонтажа ее институциональных структур, пропагандируемый на рубеже 1980–90-х гг., выглядит как теоретически несостоятельный [22, с. 15].

Сторонником данной точки зрения является и политолог Сергей Кара-Мурза, считающий, что сравнивать советскую и западную модель экономик следует, отвечая на вопрос: какая из них эффективнее в тех

условиях, в которых находился СССР? По убеждению ученого, при такой постановке вопроса ответ очевиден: советская модель. «Согласно самому абсолютному критерию – выживаемости, – пишет он, – в условиях, когда страна не получает услужливой помощи чужого труда, советское хозяйство эффективнее капиталистической экономики» [24].

Идею о жизнеспособности, эффективности советской модели экономики отстаивают в современной России некоторые сторонники коммунистической идеологии, однако их доводы коренным образом отличаются от приведенных выше. По убеждению Л. Потапова, А. Михайлова экономическая система СССР демонстрировала наибольший динамизм и устойчивость в первой половине XX в. – в варианте, оформившемся к концу 1930-х гг. [25, 26]. Все проблемы в социально-экономической сфере, проявившиеся во второй половине XX в., стали результатом реформ послесталинского периода, в ходе которых предпринимались попытки привнести в плановую систему чуждые ей капиталистические элементы. Прежде всего, в качестве таковых называется Косыгинская реформа, делавшая главным показателем работы предприятия прибыль. В сочетании с плановым производством и плановым распределением, указывает Потапов, единственным источником прибыли было сокращение издержек, приводившее к ряду крайне негативных последствий. Во-первых, к замедлению НТП, ибо «освоение новых технологий и новой продукции требовало дополнительных затрат и дополнительного рабочего времени, что снижало прибыль. Поэтому предприятия стали уходить от новаторства, цепляясь за старые привычные методы» [25]. Во-вторых, стало снижаться качество продукции, ибо таким путем можно было увеличить производительность труда, а, следовательно, и прибыль. В-третьих, прибыль подкосила социалистическое соревнование, главным принципом которого была передача передового опыта. В сложившейся ситуации делиться опытом означало – делиться прибылью. Не перечисляя далее негативных, по мнению Потапова, последствий оценки эффективности предприятий по критерию прибыльности, следует отметить, что автор настаивает на том, что предотвратить экономический крах и распад СССР могло возвращение к сталинской модели экономики [25].

Таким образом, анализ оценок советской экономической модели в современной западной и российской литературе позволяет констатировать широкий спектр мнений по данному вопросу. Думается, что дискуссия будет продолжаться, и острота ее напрямую будет зависеть от социально-экономической ситуации в современной России. Ухудшение состояния российской экономики может стать фактором усиления позиций тех, кто предлагает частичный или полный возврат к советской экономической модели.

Литература

1. Кудров В.М. Нужно ли ностальгировать по СССР // *Общественные науки и современность*. – 2015. – № 6. – С. 73–82.
2. Он же. Крах советской модели экономики. – М., 2000. – 98 с.
3. Он же. *Мировая экономика: учебник*. – М., 2009. – 512 с.
4. Он же. Двадцать лет российской трансформации. Метаморфозы отечественной экономической науки: до и после перестройки // [Электронный ресурс] URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/12/16/1214863343/Kudrov.pdf> (дата обращения: 30.01.2017).
5. Он же. *Советская экономика в ретроспективе: опыт переосмысления*. – М., 2003. 306 с.
6. Гайдар Е.Т. *Гибель империи. Уроки для современной России*. – М., 2012. 261 с.
7. Явлинский Г.А. *Экономическая система современной России и вопросы экономической политики* // [Электронный ресурс] URL: <https://www.nes.ru/russian/research/conferences/paper/Yavlinsky-2003.pdf> (дата обращения: 30.01.2017).
8. Грегори П. Почему развалилась советская экономика // [Электронный ресурс] URL: <http://magazines.russ.ru/vestnik/2014/39/12g.html> (дата обращения: 01.12.2016).
9. Лаптева Е.В. *Англо-американская советология о советской экономической модели и «косыгинской» реформе 1965 года // Историко-экономические исследования*. – 2015. – № 3. – С. 481–493.
10. *Экономические концепции советологии: этапы и дискуссии // Всемирная история экономической мысли*. В 6 т. Т. 5. М., 1994. // [Электронный ресурс] URL: <http://www.booksite.ru/fulltext/eco/nom/iks/index.htm> (дата обращения: 01.12.2016).
11. Кастельс М., Киселева Э. Кризис индустриального этатизма и коллапс Советского Союза // *Мир России*. – 1999. – № 3. – С. 3–56.
12. Пайпс Р. *Два пути России*. – М., 2015. – 115 с.
13. Харрисон М. Стабильны ли командные системы? Почему потерпела крах советская экономика? // *Экономическая история. Обзорение / Под ред. Л.И. Бородкина*. Вып. 6. – М., 2001. – С. 120–141.
14. Коэн С. «Вопрос вопросов»: почему не стало Советского Союза? – М.-СПб., 2007. – 200 с.
15. Он же. Можно ли было реформировать советскую систему? // URL: http://www.gorby.ru/userfiles/08_koen.pdf (дата обращения: 01.12.2016).
16. Он же. Горбачев подвел Россию к реальной демократии ближе, чем когда-либо в ее многовековой истории // URL: http://www.gorby.ru/presscenter/publication/show_27097/ (дата обращения: 01.12.2016).
17. Шляпентох В.Э. *Советский Союз – нормальное тоталитарное общество. Опыт объективного анализа* // *Социс*. – 2000. – № 2. – С. 115–124.
18. Кобяков А. *Советская экономика: две стороны медали* // URL: <http://www.km.ru/front-projects/belovezhskoe-soglashenie/sovetskaya-ekonomika-dve-storonu-medali> (дата обращения: 01.12.2016).
19. Бутенко А.П. *Октябрь 1917 года и судьбы социализма* // *Социально-политический журнал*. – 1997. – № 5. – С. 176–193.

20. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Плановая и рыночная модели экономики: этическая переоценка дихотомии «эффективность–справедливость» URL: http://kapital-rus.ru/articles/article/planovaya_i_rynchnaya_modeli_ekonomiki_eticheskaya_per_eocenka_dihotomii_ef/ (дата обращения: 01.12.2016).
21. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Сравнительный анализ результатов функционирования советской и западной экономик: этические аспекты // URL: <http://pandia.ru/text/78/110/7790.php> (дата обращения: 01.12.2016).
22. Тепляков А.Ю. Критерии трансформации российской экономики в постсоветский период. Автореф. дисс...к.э.н. – М., 2010. – 24 с.
23. Аксененко С.И. Дефицит не присущ плановой экономике URL: http://samlib.ru/a/aksenenko_s_i/deficit.shtml (дата обращения: 01.12.2016).
24. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация // URL: http://www.karamurza.ru/books/sc_b/sc_b129.htm#hdr_168 (дата обращения: 01.12.2016).
25. Потапов Л. Причины крушения советской экономики // <http://tr.rkrp-rpk.ru/get.php?340> (дата обращения: 01.12.2016).
26. Михайлов А. Отказ от сталинской идеологической и экономической модели общества – главная причинная гибели СССР и мировой социалистической системы // URL: <https://cont.ws/@id338521096/292469> (дата обращения: 01.12.2016).
27. Ульянова О.А. Провал экономических реформ в СССР во второй половине XX в. и причины краха советской экономической системы // *Экономический журнал*. – 2011. – № 21. – С. 92–101.

Авторский коллектив

Маслова Ольга Леонидовна	к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Маслова Екатерина Андреевна	студент 4 курса направления подготовки «Менеджмент» ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»
Соболева Юлия Павловна	к.э.н., доцент кафедры менеджмента и государственного управления ФГБОУ ВО «Среднерусский институт управления – филиал РАНХиГС»
Мазур Лидия Викторовна	к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Платонова Виктория Игоревна	магистрант направления подготовки 38.04.01 «Экономика» (программа «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг»)
Симонов Сергей Вадимович	к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Машегов Петр Николаевич	д.э.н., профессор, заведующий кафедрой прикладной и инновационной экономики ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»
Мальцев Александр Александрович	аспирант ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»
Мигунова Галина Степановна	к.э.н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Ильминская Светлана Александровна	к.э.н., заведующий кафедрой «Экономика и менеджмент» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Илюхина Ирина Борисовна	к.э.н., доцент кафедры «Экономика предприятий» ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет экономики и торговли»
Филонова Елена Сергеевна	к.ф.-м.н., заведующий кафедрой «Математика, информатика и общегуманитарные дисциплины» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Агеев Александр Владимирович	к.э.н., доцент кафедры «Математика, информатика и общегуманитарные дисциплины» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Дулепов Дмитрий Владимирович	соискатель кафедры «Теории и методики профессионального образования» ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева»
Рыбина Ирина Рудольфовна	к.п.н., доцент кафедры «Математика, информатика и общегуманитарные дисциплины» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Вострикова Влада Владиславовна	к.и.н., доцент кафедры «Математика, информатика и общегуманитарные дисциплины» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Летова Анастасия Дмитриевна	студент 3 курса направления подготовки «Менеджмент» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

**О.Л. Маслова, Е.А. Маслова, Ю.П. Соболева, Л.В. Мазур
В.И. Платонова, С.В. Симонов, П.Н. Машегов
А.А. Мальцев, Г.С. Мигунова, С.А. Ильминская
И.Б. Илюхина, Е.С. Филонова, А.А. Владимирович
Д.В. Дулепов, И.Р. Рыбина, В.В. Вострикова, А.Д. Летова**

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ
В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ:
угрозы и перспективы**

Монография

Подписано в печать 30.11.2017.
Формат 60×90/16. Усл. печ. л. 15,0.
Тираж 1000 экз.

ООО «Русайнс».
117218, г. Москва, ул. Кедрова, д. 14, корп. 2.
Тел.: +7 (495) 741-46-28.
E-mail: autor@ru-science.com
<http://ru-science.com>

