

№ 6 (60) 2010 год

Издается с марта 1997 года

Выходит 6 раз в год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ

Международный теоретический и научно-практический журнал

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

В. АДАМОВ,

ректор Хозяйственной академии им. Д.А. Ценова

ЧЭН ВЭЙ,

президент Ляонинского университета

В. ЖИЛЬ,

профессор Университета Париж 1 Пантеон-Сорбонна

Д. ЛАФОРДЖИА,

ректор Университета Саленто

А. МАЗАРАКИ,

ректор Киевского национального
торгово-экономического университета

А. МУЛИНО,

директор научного центра Бирмингемского университета

Я. ОСТАШЕВСКИ,

декан факультета управления и финансов Варшавской школы экономики

Г. ПФЛУГ,

декан экономического факультета Венского университета

В. САПАТЕРО,

ректор Университета Алькала

Т. ХАЙМЕР,

управляющий декан Франкфуртской школы финансов и менеджмента

С. ХАН,

руководитель Департамента экономики Блумсбергского университета

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ

Варшавская школа экономики (Польша);

Киевский национальный

торгово-экономический университет (Украина);

Ляонинский университет (г. Шеньян, Китай);

Франкфуртская школа финансов и менеджмента (Германия);

Университет Алькала (Испания);

Хозяйственная академия им. Д.А. Ценова

(г. Свиштов, Болгария)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

М.А. ЭСКИНДАРОВ – председатель совета,

ректор Финакадемии

Б.М. СМИТИЕНКО – зам. председателя совета,

проректор Финакадемии

Ш.М. ВАЛИТОВ,

ректор Казанского государственного
финансово-экономического института

Т.Д. ВАЛОВАЯ – директор Департамента международного

сотрудничества Правительства Российской Федерации

О.В. ГОЛОСОВ,

главный ученый секретарь Финакадемии

В.А. ДМИТРИЕВ – председатель госкорпорации «Банк развития
и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

А.В. ДРОЗДОВ,

руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации

В.В. ДУМНЫЙ,

проректор по международному сотрудничеству Финакадемии

А.Ю. ЖДАНОВ,

директор Интеграционно-проектного департамента

ОАО АКБ «Росбанк»

Г.Б. КЛЕЙНЕР,

член-корр. РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН

Н.Г. КУЗНЕЦОВ,

ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

О.И. ЛАВРУШИН,

зав. кафедрой «Денежно-кредитные отношения и банки» Финакадемии

А.А. ЛИБЕТ,

зам. генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»

Д.Е. СОРОКИН,

член-корр. РАН, первый зам. директора Института экономики РАН

М.В. ФЕДОРОВ,

ректор Уральского государственного экономического университета
(УрГЭУ-СИНХ)

А.Г. ХЛОПОНИН,

вице-премьер, полномочный представитель Президента
в Северо-Кавказском федеральном округе

Журнал «Вестник Финансовой академии»
входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК
для публикации основных результатов диссертаций на соискание
учёной степени кандидата и доктора наук

№ 6 (60) 2010

Founded in March 1997

Bimonthly

VESTNIK FINANSOVOJ AKADEMII

International theoretical and applied science publication

INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD

V. ADAMOV,
rector, D.A. Tsenov Academy of Economics

CHENG WEI,
president, Liaoning University

W. GILLES,
prof. university of Paris 1 Pantheon-Sorbonne

D. LAFORGIA,
rector, University of Salento

A. MAZARAKI,
rector, Kyiv National University
of Trade and Economics

A. MULLINEUX,
director, Birmingham Business School, Birmingham University

J. OSTASZEWSKI,
dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics

G. PFLUG,
dean, Institute of Statistics and Support Systems, Vienna University

V. ZAPATERO,
rector, University of Alcala

T. HEIMER,
managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management/University

S. KHAN,
chair, Department of Economics, Bloomsburg University

ASSOCIATE MEMBERS OF THE EDITORIAL BODY

Warsaw School of Economics (Poland);

Kyiv National University

of Trade and Economics (Ukraine);

Liaoning University (Shenyang, China);

Frankfurt School of Finance and Management/
University (Germany);

University of Alcala (Henares, Spain);

D.A. Tsenov Academy of Economics (Svishtov, Bulgaria)

EDITORIAL BOARD

M.A. ESKINDAROV – chairman of the Board,
rector, Finance Academy

B.M. SMITIENKO – deputy Chairman of the Board,
pro-rector, Finance Academy

SH. M. VALITOV,
rector, Kazan State Institute of Finance and Economics

T.D. VALOVAYA – director, Department of International Cooperation
Government of the Russian Federation

O.V. GOLOSOV,
chief Academic Secretary, Finance Academy

V.A. DMITRIEV – chairman, State Corporation «Bank for Development
and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»

A.V. DROZDOV,
head, Pension Fund of the Russian Federation

V.V. DOUMNY,
pro-rector for International Cooperation, Finance Academy

A.YU. ZHDANOV,
director, Integration Projects Department
OJSC JSCB «Rosbank»

G.B. KLEINER,
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,
deputy Director, Russian Academy of Sciences
Central Economics and Mathematics Institute

N.G. KUZNETSOV,
rector, Rostov State University of Economics (RINKH)

O.I. LAVROUSHIN,
head of the Department of Monetary Relations and Banks, Finance Academy

A.A. LIBET,
deputy General Director for Development, OAO «Energocomplex»

D.E. SOROKIN,
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,
first Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute

M.V. FYODOROV,
rector, Ural State University of Economics

A.G. KHLOPONIN,
vice premier, Presidential plenipotentiary
in the North Caucasus Federal District

Vestnik Finansovoj Akademii

is in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission
for publication of the main results of PhD and doctoral dissertations



Издание зарегистрировано
в Федеральной службе
по надзору за соблюдением
законодательства в сфере массовых
коммуникаций и охране
культурного наследия

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–25170

Учредитель

Финансовая академия
при Правительстве
Российской Федерации

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **М.А. Федотова**, д.э.н.
Зам. главного редактора – **Е.Е. Гури**
О.А. Борзунова, к.ю.н.;
Б.И. Златкис, к.э.н.; **Л.Н. Красавина**, д.э.н.;
Ю.К. Краснов, д.ю.н.; **З.Ф. Мамедов**, д.э.н.;
М.В. Мельник, д.э.н.; **Я.М. Миркин**, д.э.н.;
В.А. Мирошникова; **Л.П. Павлова**, д.э.н.;
В.Г. Пансков, д.э.н.; **В.К. Поспелов**, д.э.н.;
В.М. Родионова, д.э.н.;
К.Е. Турбина, д.э.н.; **В.А. Юрга**, к.э.н.

Журнал включён в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Мнение редакции и членов редкол-
легии может не совпадать с точ-
кой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при
перепечатке, а также ссылки при ци-
тировании на журнал «Вестник
Финансовой академии» обязательны.

Журнал распространяется
только по подписке.

Подписной индекс
в объединённом каталоге
«Пресса России» **821 40**

Подписка в редакции
по тел./факс: 8 (499) 943 9482

Редактор – **И.Ю. Рузавина**, к.т.н.
Дизайнер-верстальщик – **Е.А. Фролова**

Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т, 51, комната 604
Тел.: 8 (499) 943 9929
e-mail: academy@fa.ru
VestnikFA@mail.ru
http://www.fa.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- Трачук А.В.** Истоки и смысл реформирования
естественных монополий..... 5
- Калмыков Ю.П.** Финансовые и правовые аспекты госзаказа..... 14

ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

- Миркин Я.М., Жукова Т.В.** Роль коммерческих банков
на финансовом рынке (аналитическое исследование)..... 22

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

- Хотинская Г.И., Шохин Е.И.** Корпоративные финансы:
эволюция теории и практики..... 28

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

- Брусов П.Н., Филатова Т.В.** Влияние заёмного финансирования
на эффективность инвестиционных проектов
конечной продолжительности..... 34

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

- Добролежа Е.В.** Методический инструментарий стратегического
управления эффективностью ресурсного обеспечения региона..... 44
- Лебедев К.Н.** Является ли системный подход
методом бухгалтерского учёта?..... 50
- Киселев К.М.** Вопросы построения системы управления рисками
корпоративного управления..... 56
- Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н.** Феномен управления
организационным поведением и саногенный менеджмент..... 59
- Гаджиев А.А., Сулейманова О.Ш.** К вопросу об организации
иерархической структуры и информационных потоков
в кластерной экономической самоорганизующейся системе..... 65
- Калимуллина М.Э.** Институциональные особенности
исламского бизнеса и современная деловая практика:
эффект финансовой колеи..... 71

НАШИ АВТОРЫ

75

АННОТАЦИИ

77



К сведению авторов:

Журнал ориентирован на научное обсуждение актуальных проблем в сфере экономики, финансов и права.

Базовый рубрикатор соответствует профилю научных специальностей, по которым осуществляются защиты кандидатских и докторских диссертаций по направлениям **экономика и право**.

Рукописи представляются в редакцию в электронном виде (диск или по электронной почте: VestnikFA@mail.ru)

При этом необходимо сообщить:

ф.и.о., место работы, занимаемую должность, контактные телефоны и e-mail.

Название статьи, сведения об авторе, краткая аннотация и ключевые слова должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы должен содержать библиографические сведения о всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок.

Минимальный объём статьи — 10 тыс. знаков, включая пробелы, оптимальный — 20 тыс. знаков.

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование (экспертную оценку), научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале.

Более подробно см.: www.vestnik.fa.ru

Подписано в печать 03.08.2010 г.
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Объём 10,0 п.л.
Тираж 1000 экз. Заказ № _____

© Финикадемия

ИЗДАТЕЛЬСТВО

«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»

101000, Москва, ул. Покровка, 7

Тел.: (495) 625 4708

E-mail: mail@finstat.ru

Отпечатано:

ОАО «Полиграфбанксервис»,

127238, Москва,

3-й Нижнелихоборский пр., 3

Тел.: (495) 480 2700, 480 2777

CONTENTS

ECONOMIC POLICY

- Trachuk A.V.** The Origins and Meaning of Reforming Natural Monopolies..... 5
- Kalmykov Y.P.** Financial and Legal Aspects of State Orders..... 14

FINANCIAL MARKET

- Mirkin J.M., Zhukova T.B.** The Role of Commercial Banks in Russian Financial Market (analytical study)..... 22

CORPORATE FINANCE

- Khotinskaya G.I., Shokhin E.I.** Corporate Finance: Evolution of Theory and Practice..... 28

MATHEMATICAL METHODS IN ECONOMICS

- Brusov P.N., Filatova T.V.** The Influence of Debt Financing on the Effectiveness of Investment Projects of Finite Duration..... 34

PROBLEMS AND JUDGMENTS

- Dobroleja E.V.** Strategic Management Instruments To Secure Effective Resource Provision in a Given Region..... 44
- Lebedev K.N.** Should System Approach be Accepted as a Method of Cost Accounting?..... 50
- Kiselev K.M.** Constructing a Risk-Management System for Corporate Governance..... 56
- Morozyuk Y.V., Morozyuk S.N.** Phenomenon of Organizational Behaviour Management and Sanogenic Management..... 59
- Gadzhiev A.A., Suleymanova O.S.** Organization of the Hierarchical Structure and Analysis of Information Streams in the Cluster Economic Self-organizing System..... 65
- Kalimullina M.E.** Institutional characteristics of Islamic business and modern business practices: the effect of the financial rut..... 71

OUR AUTHORS

76

ABSTRACTS

79



ВАК 08.00.05

А.В. ТРАЧУК

к.э.н., доцент кафедры «Экономика и антикризисное управление»
Финансового университета

ИСТОКИ И СМЫСЛ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

*Цели, задачи и результаты с точки зрения
основных заинтересованных сторон*

Реформирование инфраструктурных естественных монополий на протяжении последних десятилетий остаётся в центре внимания учёных, политиков, экономистов, практиков. За это время сложился определённый «стандарт» в подходах к разработке этого направления.

Целью реформирования объявляется повышение эффективности деятельности предприятий естественных монополий.

Логика же наиболее распространённого подхода, применяемого к многопродуктовым вертикально-интегрированным компаниям (типичным для промышленности) состоит в следующем: разделение видов деятельности предприятий естественных монополий на монопольные и потенциально конкурентные; внедрение конкуренции в потенциально конкурентных сегментах; рыночное ценообразование, которое, в свою очередь, должно создавать ценовые сигналы для потребителей и инвесторов, что в совокупности должно привести к повышению эффективности отрасли (в первоначальном смысле термина эффективность – как превышение эффекта над затратами, вызвавшими этот эффект). В конечном итоге рост эффективности приведёт к снижению цен, выгоде потребителей и уменьшению затрат экономики в целом на услуги инфраструктурных естественных монополий.

Именно эти подходы могут быть детально рассмотрены на примере российской электроэнергетики. Необходимо отметить, что электроэнергетика является одним из наиболее сложных и интересных приложений концепции реформирования естественных монополий в силу ряда причин:

- практически полного покрытия территории России;
- жёсткой технологической взаимосвязи различных видов деятельности (производства электрической и тепловой энергии, передачи и поставки конечному потребителю);
- принципиальной технологической сбалансированности системы (электроэнергии производится столько, сколько её можно потребить);
- минимальное проникновение рыночной модели хозяйствования в отрасль, но существенное количество функций надзора, переданных отрасли до недавнего времени.

Таким образом, на примере реформирования электроэнергетической отрасли можно увидеть практические результаты создания собственно никогда не существовавшего рынка.

В соответствии с «Основными направлениями реформирования электроэнергетики Российской Федерации» [1], целями реформирования являются обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надёжного бесперебойного энергоснабжения потребителей; а стратегическая задача реформирования – перевод

электроэнергетики в режим устойчивого развития на базе применения прогрессивных технологий и рыночных принципов функционирования, обеспечение на этой основе надёжного, экономически эффективного удовлетворения платёжеспособного спроса на электрическую и тепловую энергию в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Для достижения намеченных целей и решения стратегической задачи, в деятельности предприятий электроэнергетики должны были быть реализованы следующие принципы [1]:

- отнесение передачи, распределения электрической энергии и диспетчеризации к исключительным видам деятельности, осуществление которых возможно только на основании специальных разрешений (лицензий);
- демонополизация и развитие конкуренции в сфере производства, сбыта и оказания услуг (ремонт, наладка, проектирование и т.д.);
- обеспечение всем производителям и потребителям электроэнергии равного доступа к инфраструктуре рынка;
- единство стандартов безопасности, технических норм и правил, действующих в электроэнергетической отрасли;
- обеспечение финансовой прозрачности рынков электроэнергии и деятельности организаций регулируемых секторов электроэнергетики;
- обеспечение прав инвесторов, кредиторов и акционеров при проведении структурных преобразований.

Кроме того, должны были быть решены следующие задачи:

- создание конкурентных рынков электроэнергии во всех регионах России, в которых организация таких рынков технически возможна;
- создание эффективного механизма снижения издержек в сфере производства (генерации), передачи и распределения электроэнергии и улучшение финансового состояния организаций отрасли;
- стимулирование энергосбережения во всех сферах экономики;
- создание благоприятных условий для строительства и эксплуатации новых мощностей по производству (генерации) и передаче электроэнергии;
- поэтапная ликвидация перекрёстного субсидирования различных регионов страны и групп потребителей электроэнергии;
- создание системы поддержки малообеспеченных слоёв населения;
- сохранение и развитие единой инфраструктуры электроэнергетики, включающей в себя магистральные сети и диспетчерское управление;
- демонополизация рынка топлива для тепловых электростанций;

- создание нормативной правовой базы реформирования отрасли, регулирующей её функционирование в новых экономических условиях;

- реформирование системы государственного регулирования, управления и надзора в электроэнергетике;

- уточнение статуса, компетенции и порядка работы уполномоченного государственного органа.

Анализ этих принципов и поставленных задач показывает, что в центре внимания при реформировании электроэнергетики России оказались интересы отрасли и её владельцев, а также, в некоторой степени, государства, интересы же потребителя подразумеваются в гипотетическом снижении цен и вероятном обеспечении развития инфраструктуры. Несложно показать, что с точки зрения потребителя, эти цели достижимы и при регулировании, а при регулировании цен на базе предельных издержек и вовсе можно добиться минимума цены, а финансирование развития отрасли останется «на совести государства».

Учитывая, что в рамках реформы интересы потребителя рассматриваются практически исключительно через призму цены, представляется важным обратить внимание на некоторые моменты, связанные с ценообразованием в отраслях инфраструктурных естественных монополий. На восприятие цен в этих отраслях существенное влияние оказывает особый характер производимой продукции.

Некоторые исследователи называют эту продукцию «насущной» [6], имея в виду невозможность существования без неё современного жизненного уклада. Действительно, если проанализировать характеристики продукции предприятий естественных монополий, то можно увидеть, что она имеет отдельные признаки общественного блага (с точки зрения поставщика электроэнергии, практически невозможно прекратить её поставку покупателю на оптовом рынке; фактически неисключаемой является услуга теплоснабжения в многоквартирном доме, и т.д.). Однако, в силу того, что существует возможность учёта фактического потребления блага конкретным лицом, законодательно допускается исключение отдельных потребителей этого блага, кроме того, можно допустить соперничество потребителей, например, за подключение к ограниченной трансформаторной мощности, поэтому эти товары (услуги) следует рассматривать только как квазиобщественное (смешанное) благо.

Необходимо подчеркнуть, что субституты этой продукции либо отсутствуют вовсе, либо их использование на данном технологическом этапе технически и экономически не представляет для

потребителей интереса и, следовательно, эластичность спроса по цене практически отсутствует¹.

Из этого краткого обзора подходов к реформированию можно сформулировать некоторые предположения.

1. Ценовые сигналы для потребителей важны, но они не будут играть определяющей роли до момента возникновения реальной альтернативы получения продукции естественных монополий от других источников (поставщиков).

2. Декларируемые цели реформирования принципиально важны для производителей (поставщиков), меняют модель их деятельности, но не включают улучшение условий получения продукции (услуг) естественных монополий конечными потребителями в состав приоритетных.

С точки зрения автора, реформирование имеет смысл, если приводит к позитивным изменениям для всех участников взаимоотношений, или, иными словами, к развитию [3]. Такого рода действия должны иметь целью количественные и качественные изменения в областях:

- производства и издержек, связанных с ним;
- цен и, соответственно, затрат на получение данного блага конкретным потребителем;
- условий для осуществления инвестиций;
- совершенствования техники и технологии;
- способов управления;
- политики развития отрасли;
- состояния институтов, норм и правил;
- экономического и социального развития общества;
- социальных отношений, с учётом упомянутых особенностей продукции, производимой естественными монополиями;
- состояния природной среды.

Если сформулировать, исходя из перечисленных общих целей практические задачи, решаемые участниками отношений в ходе реформирования естественных монополий, то следует отметить, что каждый из них решает свои задачи в этом процессе (табл. 1).

Таблица 1

Задачи реформирования естественных монополий с позиций основных заинтересованных сторон

Заинтересованные стороны	Задачи
Государство	<ul style="list-style-type: none"> • за счёт воздействия рыночных сил повысить эффективность деятельности естественных монополий; • снять или уменьшить нагрузку на государство, связанную с развитием инфраструктуры, создав условия для привлечения инвестиций в отрасль; • создать предпосылки для снижения расходов экономики на оплату товаров и услуг монополистов; • исключить регуляторные риски, типа «захват регулятора»; • уменьшить совокупные затраты общества на данный вид инфраструктуры при обеспечении полного и надёжного доступа субъектов экономики и граждан к услугам естественных монополий; • социально-экономическое развитие общества и необходимое для этого комплексное развитие отрасли и снижение нагрузки на окружающую среду; • развитие институтов, формирование и контроль за соблюдением правил игры.
Потребители	<ul style="list-style-type: none"> • снижение расходов при сохранении максимальной доступности и надёжности услуги; • повышение качества обслуживания; • учёт индивидуальных особенностей потребителя; • возможность выбора поставщика услуг; • учёт интересов социально незащищённых групп потребителей, исходя из специфики продукции, производимой естественными монополиями.
Предприятия естественных монополий	<ul style="list-style-type: none"> • снизить регуляторные риски и зависимость от политической конъюнктуры; • добиться большей автономии в инвестиционной и технической политике; • повысить степень самостоятельности в формировании систем управления бизнесом и политике развития бизнеса, в частности, слияний и поглощений, выхода на рынок смежных товаров и услуг; • получить возможность выбора поставщика услуг; • иметь стабильные институты и правила игры.

¹ Необходимо отметить, что это утверждение имеет очевидные границы, во-первых, для производств, где стоимость услуг естественных монополий составляет значимую часть себестоимости (металлургия и т.п.), а во-вторых, на интервале в несколько лет возможен переход к другим источникам услуг естественных монополий.

Учитывая, что каждый из участников преследует свои цели в реформировании, можно предположить, что и оценки результатов и последствий будут зависеть от исходной точки зрения.

Если анализировать первые результаты реформ, то с точки зрения отрасли результат неплох, особенно для генерирующих компаний.

В дерегулированной «генерации» рентабельность растёт [8, 13] и достигает 20% по *EBITDA* [12]. Фундаментальных причин такого роста две: либерализация и политика, направленная на опережающее формирование источников инвестирования в отрасли.

Сложнее ситуация в сбытовых компаниях. Созданные на базе соответствующих подразделений реформированных территориальных естественных монополий (АО-энерго), получившие статус гарантирующего поставщика, и вместе с ним обязанность обслуживать всех покупателей на соответствующей территории, сбытовые компании не обладают самостоятельным потенциалом роста [16]. Да и сам механизм деятельности «сбытов» не приводит ни к реальной конкуренции, ни к повышению их эффективности, вследствие чего сбытовые компании концентрируют на себе максимальные риски неплатежей, последующих банкротств, и создают предпосылки к слияниям и поглощениям на этом рынке.

В естественно-монопольных сегментах взят курс на использование методов ценообразования на основе норматива доходности капитала (*RAB*), при этом сохраняется плата за подключение (правда, появилась льгота для малых и средних предприятий). На фоне подготовки к использованию нового метода тарифообразования, рентабельность (по *EBITDA*) сетевых компаний достигла 40% [10].

Анализ финансовых показателей предприятий отрасли подтвердил эти наблюдения: «По данным партнерства, в первой половине 2010 г. прибыль энергокомпаний выросла на 37% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. При этом сети показали увеличение прибыли на 78%, атомная генерация («Росэнергоатом») – на 70%, гидрогенерация (основные игроки – «РусГидро», «Евросибэнерго», ТГК-1) – на 20%» [9].

Иными словами, в ходе реформирования предприятия естественных монополий решили практически все сформулированные задачи, за исключением формирования стабильных институтов и правил игры, а также того, что выбранная модель деятельности сбытовых компаний не отличается эффективностью.

В отличие от поставщиков, государство решило далеко не все задачи. Приход частных инвесторов и применение в отрасли рыночных механиз-

мов создали реальные предпосылки для повышения эффективности деятельности естественных монополий, по крайней мере, в сфере генерации. Необходимо отметить, что рыночные механизмы функционируют в отрасли в условиях, далёких от идеальных, так, например, конкуренция существенным образом ограничена, что, безусловно, сказывается на эффективности рыночных механизмов ценообразования [5].

Анализируя инвестиционную активность в отрасли, нельзя не отметить, что несмотря на рост частных инвестиций, федеральный бюджет по-прежнему вовлечён в финансирование инвестиционных программ ОАО «ФСК» [15], ОАО «Холдинг МРСК» [11], а также отдельных генерирующих компаний.

Создавая условия для инвестиций в отрасль, государство весьма лояльно относилось к изменению цен на электроэнергию, и в последние годы они росли быстрее, чем индекс потребительских цен, поэтому на краткосрочном интервале расходы экономики на оплату услуг монополистов только росли.

Регуляторные риски, причиной которых является асимметричность информации, по-прежнему присутствуют в российской электроэнергетике, более того, осуществление регулирования при наличии в одной компании регулируемых и нерегулируемых видов деятельности, существенно усложняет задачу.

Проблема доступа субъектов экономики и граждан к услугам естественных монополий стала настолько острой, что Правительство России было вынуждено принять специальное решение об упрощении процедур и снижении стоимости технологического подключения для субъектов малого и среднего бизнеса [2].

Куда более удручающими выглядят эти итоги с позиций потребителей. Единственные, кому реформа открыла новые перспективы, – это крупные промышленные потребители (с мощностью потребления свыше 20 МВА), у которых появилась возможность покупки электроэнергии непосредственно на оптовом рынке электроэнергии и мощности, кроме того, такой потребитель стал главным объектом внимания со стороны сбытовых компаний.

Относительно всех остальных субъектов, потребляющих более 80% объёма электроэнергии [14], по нашему мнению, не достигнута ни одна из заявленных целей.

Появившаяся у потребителя возможность выбора поставщика теряет всякий смысл, учитывая действующую практику гарантирующих поставщиков, и заинтересованность независимых сбытовых компаний в сотрудничестве только с крупны-

ми потребителями. Расходы на технологическое подключение к сетям и стоимость электроэнергии выросли, но условия и сроки подключения, а также качество обслуживания не претерпели существенных изменений.

Выводы, которые позволяет сделать этот анализ, следующие: модель реформирования естественных монополий в том виде, в котором она реализована в российской электроэнергетике, не учитывает интересы подавляющего большинства потребителей и консервирует традиционный для естественной монополии «рынок продавца», хотя и в обновлённой форме.

Необходимо отметить, что сочетание таких характеристик естественной монополии, как обязанность удовлетворения всего спроса на обслуживаемом рынке, фактическое владение и распоряжение информацией о рынке, а также особенности механизма регулирования формируют классический «рынок продавца», специфика которого состоит в том, что естественная монополия своими прямыми и/или опосредованными действиями диктует потребителю условия поставки ему продукции (оказания услуг) [4,7].

По нашему мнению, суть эффективного и целесообразного реформирования естественных монополий должна состоять в переходе от типичного для естественной монополии «рынка продавца» к «рынку покупателя», т.е. такому состоянию рынка, которому присуща классическая конкуренция продавцов за ограниченный спрос покупателей.

Гипотеза, выдвинутая автором в отношении реформирования электроэнергетики, состоит в следующем: изменение механизма деятельности естественных монополий в части расширения конкурентного спроса, изменение механизма деятельности сбытовых компаний, модернизация регулирования и расширение использования конкурентных отношений во всех сегментах реформированных естественных монополий, позволят обеспечить постепенный переход к «рынку покупателя».

Для оценки состояния рынка и его классификации (как рынка «продавца» или «покупателя») автор предлагает использовать критерий изменений следующих качественных показателей.

1. Возможность технологического подключения – чем быстрее и с меньшими затратами для потребителя осуществляется подключение к технологическим сетям, тем лучше для потребителя.

2. Приоритет надёжности – специфика продукции (услуг) естественных монополий состоит в ограниченности субститутов и источников получения данных услуг вообще, и практической невозможности замены их в краткосрочном периоде. Следовательно, отсутствие сбоев, надёжное техническое решение по поставке услуг и быстрое

устранение проблем являются важными критериями в оценке эффективности реформирования.

3. Возможность влиять на цену – воздействие рыночных факторов (спрос и предложение) на уровень цен, а также наличие реальной возможности для потребителя рыночными средствами (заключение договоров на спотовом рынке, смена поставщика, выбор тарифного меню и др.) регулировать цену покупки товара (услуги).

4. Расширение сервисных услуг для потребителя – появление новых услуг (тарифные меню, услуги в сфере эффективности использования услуг, кредитование подключений и т.п.), как элементов неценовой конкуренции.

Эволюция механизма деятельности естественных монополий и необходимые изменения для перехода к «рынку покупателя»

Под механизмом деятельности естественных монополий понимается совокупность всех структур и их взаимосвязей, относящихся как к органам государственного управления, так и коммерческим предприятиям естественно-монопольных отраслей, обеспечивающая поставку их продукции (услуг).

Иными словами, механизм деятельности обеспечивает формирование и реализацию непрерывного управляющего воздействия на элементы отраслей естественных монополий с целью обеспечения производства необходимого количества продукции (услуг) естественных монополий при заданных ограничениях (технологических, ценовых, доходности капитала и т.п.). Таким образом, к механизму деятельности естественных монополий относятся механизмы государственного регулирования, с одной стороны, механизмы рынка – с другой, и механизмы функционирования предприятий, с третьей.

На протяжении 150 лет существования инфраструктурных монополий, механизм их деятельности претерпевал существенные изменения. В период максимальной монополизации и господства государственной собственности, наиболее распространённым был механизм «фирма-отрасль», адекватный положению, когда естественная монополия являлась единственным хозяйствующим субъектом в отрасли, что неизбежно приводило к «узурпации» им части регулирующих функций (например, разработка и контроль за соблюдением технологических норм и др.). Важным отличием такого механизма является сохранение ответственности государства за развитие отрасли.

В таблице 2 показано, как отмеченные выше качественные показатели были реализованы в условиях механизма «отрасль-фирма».

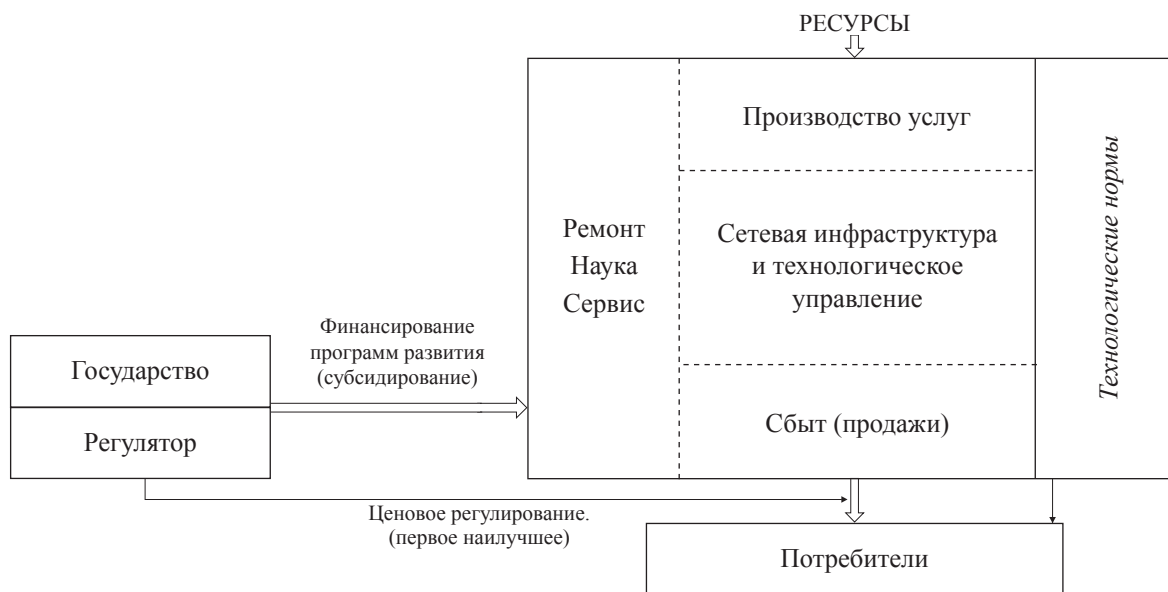


Рис. 1. Основные элементы и взаимосвязи механизма деятельности естественных монополий «отрасль-фирма»

Таблица 2

Условия обслуживания потребителей (механизм «отрасль-фирма»)

Возможность подключения (сроки, стоимость)	Определение поставщиком технических условий (ТУ) и фактическое переключивание существенной доли затрат на потребителя. Сроки неопределённые, т.к. требуется совпадение нескольких факторов (включение в план инвестиций, проведение ряда связанных работ).
Надёжность	Высокая, служит одним из основных аргументов в пользу механизма «отрасль-фирма».
Цена	Государственное регулирование (стремление к предельным издержкам). Госфинансирование капитальных вложений (ограниченные возможности бюджета). Тотальное перекрёстное субсидирование. Цена для потребителя не является надлежащим индикатором.
Сервис	Только устранение аварий и выставление счетов. Остальное – контроль.

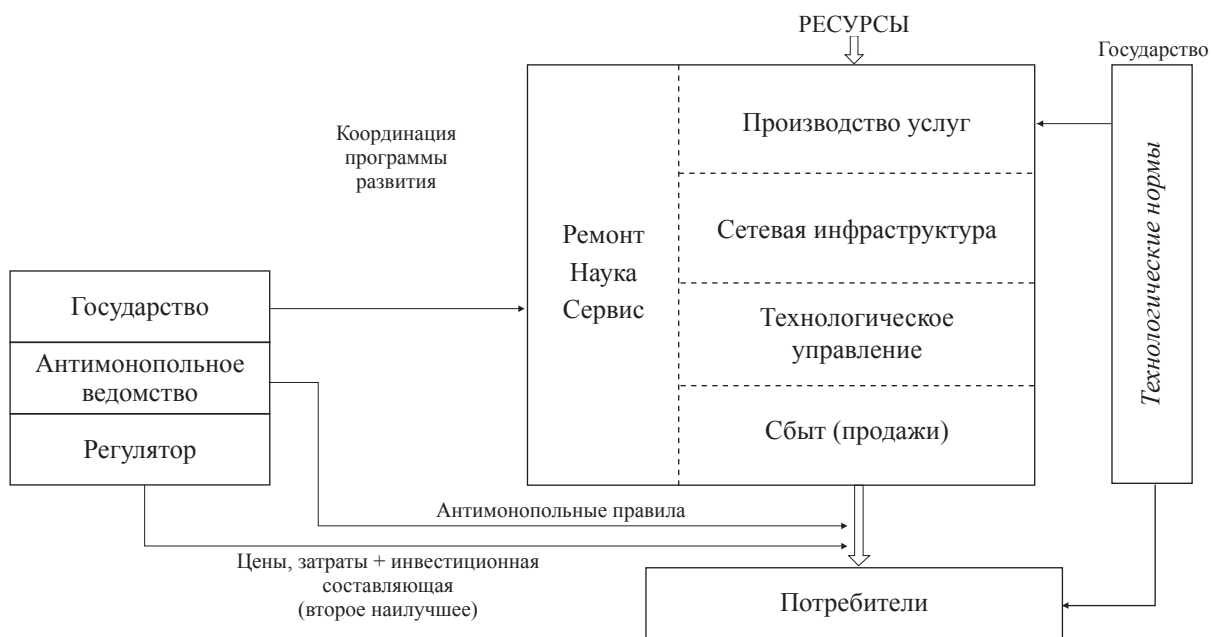


Рис. 2. Основные элементы и взаимосвязи механизма деятельности естественных монополий «частная монополия»

Наряду с механизмом «отрасль – фирма» в тех странах, где предприятия естественных монополий оставались в частной собственности, сформировался механизм «частная монополия» (рис. 2). Его особенность заключается в разделении функций: производственной и разработки технических норм и правил, а также надзора за их применением. Регулирование цен в этом случае предполагает отказ от субсидирования и решение государством задач координации развития (в частности, если рынок поделён между несколькими компаниями, например, по территориальному признаку). Отдельной задачей является проведение действенной антимонопольной политики.

В таблице 3 показано, как отмеченные выше качественные показатели были реализованы в условиях механизма «частная монополия».

Во второй половине XX века стали всё более отчётливо проявляться дефекты, присущие механизмам деятельности естественных монополий, основанным на моделях «отрасль-фирма» и «частная монополия».

Среди таких дефектов следует отметить:

- низкую эффективность предприятий естественных монополий;
- отсутствие стимулов к снижению издержек и повышению эффективности;
- высокий уровень цен (цены на услуги регулируемых компаний не снижаются относительно

цен до начала регулирования, и оказываются не ниже цен нерегулируемых компаний);

- неравномерное развитие различных продуктов многопродуктовой фирмы;
- ограниченные возможности государства, как основного собственника естественных монополий, по развитию материальных активов.

Необходимость преодоления этих дефектов послужила предпосылкой реформирования деятельности естественных монополий.

Начиная с 70-х гг. прошлого века, возникло и развивается научное направление, в соответствии с которым регулирование цен естественных монополий должно быть заменено конкуренцией там, где это возможно. Оно и послужило теоретическим основанием реформирования естественных монополий. Для инфраструктурных монополий в промышленности и на транспорте основным методом реформирования стало разделение по видам деятельности с выделением естественно-монопольного и конкурентных сегментов. Механизм деятельности естественных монополий «с выделением монопольного сегмента» представлен на рисунке 3. Именно этот механизм деятельности использован для реформирования российской электроэнергетики.

В таблице 4 показано, как были реализованы в условиях механизма «выделение монопольного сегмента», отмеченные выше качественные пока-

Таблица 3

Условия обслуживания потребителей (механизм «частная монополия»)

Возможность подключения (сроки, стоимость)	Определение ТУ и фактическое перекладывание существенной доли затрат на потребителя. Требование о передаче построенных сетей (или их самостоятельной эксплуатации). Сроки зачастую неопределённые, т.к. требуется совпадение нескольких факторов (включение в план инвестиций, проведение ряда связанных работ). Плата за подключение.
Надёжность	Относительное снижение (в сравнении с механизмом «отрасль-фирма»), однако интеграция энергосистем, развитие систем автоматики и диспетчирования, в сочетании с избыточностью генерирующих мощностей в определённые периоды, позволяют обеспечивать надёжность энергоснабжения.
Цена	Государственное регулирование (обоснованная норма прибыли). Распространено перекрёстное субсидирование. Цена для потребителя не является надёжным индикатором.
Сервис	Только устранение аварий и выставление счетов.

Таблица 4

Условия обслуживания потребителей (механизм «выделение монопольного сегмента»)

Возможность подключения (сроки, стоимость)	Сроки зачастую неопределённые, т.к. требуется совпадение нескольких факторов (включение в план инвестиций, проведение ряда связанных работ). Плата за подключение.
Надёжность	Потенциальный конфликт – надёжность – экономичность.
Цена	Возможность влияния на цену практически отсутствует (кроме потребителей оптового рынка). Регулирование цен монопольного сегмента (обоснованная прибыль).
Сервис	Сложная система взаимодействия (процессы физической и коммерческой поставки разорваны). Расширяется перечень услуг.

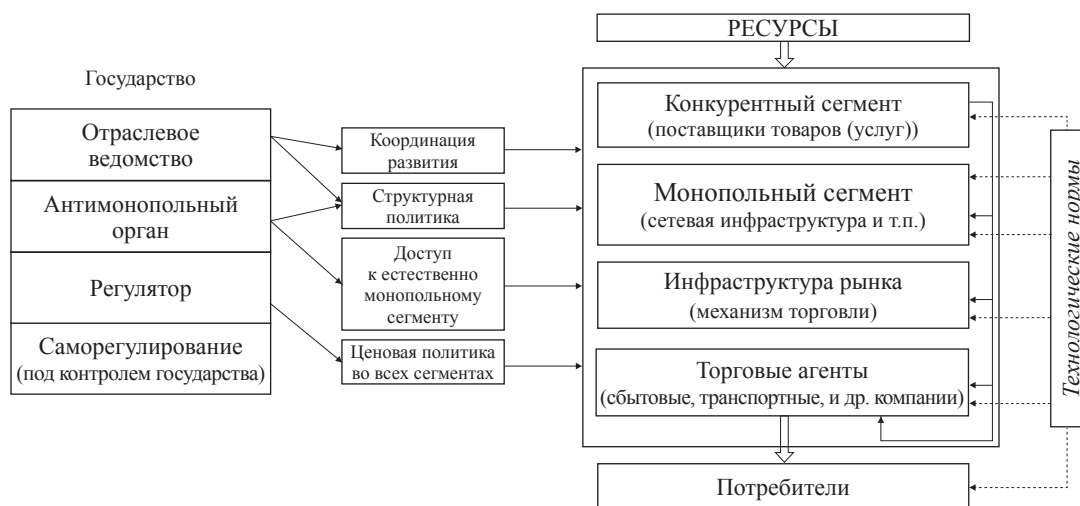


Рис. 3. Основные элементы и взаимосвязи механизма деятельности естественных монополий «с выделением монопольного сегмента»

Таблица 5

Условия обслуживания потребителей с учётом предлагаемого совершенствования механизма деятельности естественных монополий

Возможность подключения (сроки, стоимость)	Обязанность сетевой компании подключить потребителя, варьироваться могут только сроки. Обязанность потребителя купить определённый объём энергии в конкретные сроки (взаимные санкции). Возможность сокращения сроков за счёт собственного строительства. Обязанность сетевой компании выкупить инфраструктуру, против покупки определённого объёма энергии.
Надёжность	Фактически единственное условие лицензирования – сжатые сроки устранения аварии. Наличие необходимого ремонтного потенциала. Более либеральное отношение к прямой инфраструктурной конкуренции.
Цена	Создание условий для влияния на цену. Возможность работы на оптовом рынке, смены поставщика. Отказ от модели гарантирующего поставщика.
Сервис	Расширение сервисов (аутсорсинг энергетического хозяйства, энергоэффективность и т.п.).

затели. Следует подчеркнуть, что разделение видов деятельности, появление оптового рынка сделали механизмы деятельности и ценообразования в целом более прозрачными, однако не решили проблему возможности выбора поставщика, как в силу технологических ограничений, так и выбранной модели розничного рынка.

Как следует из приведённой выше таблицы, существующая модель не приблизила конечных потребителей в российской электроэнергетике к «рынку потребителя».

В этой связи представляется важным сформулировать такие направления совершенствования существующего механизма деятельности естественных монополий, которые позволят приблизиться к «рынку покупателя» в российской электроэнергетике.

1. Контроль за уровнем рыночной власти в конкурентных сегментах рынка и реализация мер по снижению уровня рыночной концентрации.

2. Отказ от платы за подключение, при обязанности покупателя купить определённый объём электроэнергии.

3. Расширение возможностей для потребителей розничного рынка по покупке электроэнергии на оптовом рынке (выполнение сбытовыми компаниями брокерских услуг).

4. Либерализация подхода к прямой инфраструктурной конкуренции.

5. Жёсткие нормативы по устранению аварий и штрафные санкции за нарушение этих нормативов со стороны органов технологического регулирования.

В таблице 5 показано, как могли бы быть реализованы качественные показатели в случае предлагаемого совершенствования механизма деятельности естественных монополий.

В качестве вывода следует отметить, что механизм деятельности естественных монополий, реализованный при реформировании российской электроэнергетики, не приблизил потребителей электроэнергии к «рынку покупателя». Реформирование, в конечном итоге имеет смысл, если позволяет в своей целевой модели перейти к концепции «рынка потребителя», поскольку остальные задачи могут быть решены и при регулировании,

а транзакционные издержки, в случае реформирования, существенно возрастают. Предложенные направления совершенствования механизма деятельности естественных монополий, по нашему мнению, позволят обеспечить переход к «рынку покупателя».

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ № 526 от 11 июля 2001 г. «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации».
2. Постановление Правительства РФ № 334 от 21 апреля 2009 г. «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам совершенствования порядка технологического присоединения потребителей к электрическим сетям».
3. Колодко Г. Мир в движении. – М. : Магистр, 2009.
4. Лоренцо Т. Ди. Миф о «естественной монополии» // Экономика и организация промышленного производства, 2001. – № 4. – С. 81–98.
5. Трачук А.В. Последствия реформирования электроэнергетики с позиций развития конкуренции // Вестник Финансовой академии №1, 2008. – С. 44–50.
6. Чернявский С.Я. «О моделях реформирования электроэнергетики России», в сборнике «труды научной конференции «Актуальные экономические и технические проблемы энергетического сектора России». – М. : Институт высоких температур РАН, 2002.
7. Horace M. Gray. The Passing of the Public Utility Concept // Journal of Land and Public Utility Economics (Feb. 1940).
8. «Интер РАО» прогорело на экспорте, «КОММЕРСАНТЪ» № 66 (4366) от 15.04.2010.
9. Энергетики растут в прибыли// в основном в государственном секторе, газета «КОММЕРСАНТЪ» № 187 (4487) от 08.10.2010.
10. Все с начала: российские рынки капитала. – Стратегия, 2009; Кит-финанс, <http://www.cbonds.info/comments/download.php/params/id/35953>.
11. Годовая инвестиционная программа. Официальный сайт ОАО «Холдинг МРСК», <http://www.holding-mrsk.ru/investment/dzo/yearly/>.
12. ИК «Тройка Диалог»: Энел ОГК-5 опубликовала хорошие результаты за 1 квартал 2010 г. по МСФО, <http://quote.rbc.ru/research/comments/2010/05/11/32803069.shtml>.
13. Отчетность и ожидаемый инвестплан ОГК-5 подстегнут пересмотр оценок, <http://quote.rbc.ru/stocks/news/2010/03/16/32736610.shtml>.
14. Официальный сайт НП «Совет рынка», <http://www.np-sr.ru/registers/marketsubject/energycustomers/>.
15. Трехлетняя инвестиционная программа на 2010–2012 гг.; Официальный сайт ОАО «ФСК», http://www.fsk-ees.ru/investment_3years_program.html.
16. Энергосбытовые компании: слишком маленькие и слишком рискованные, <http://www.ddom.ru/analitika/fund/detail.php?ID=21355>.

Ю.П. КАЛМЫКОВ

профессор, заместитель директора Института краткосрочных программ
Финансового университета

ФИНАНСОВЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСЗАКАЗА

Объективной основой существования системы государственных закупок в любой из национальных экономик является исполнение государством возложенных на него обществом функций и полномочий. С помощью этого инструмента правительства стран решают стратегические и текущие задачи. К ним, в частности, относятся: поддержание макроэкономической стабильности, особенно в периоды кризисов; исполнение публичных обязательств перед гражданами; укрепление национальной безопасности и правопорядка; освоение крупных инфраструктурных проектов; стимулирование внедрения инноваций; создание и поддержание государственных резервов и обеспечение деятельности госаппарата.

Реализация госзаказа, независимо от страны и места размещения, имеет ряд отличительных особенностей. Во-первых, госзакупки финансируются (оплачиваются) из средств государственных или территориальных бюджетов, специальных правительственных и внебюджетных фондов, формируемых за счёт налоговых и иных видов поступлений, в том числе доходов от деятельности госструктур по оказанию платных услуг юридическим и физическим лицам. Во-вторых, размещение государственных заказов среди поставщиков товаров (работ, услуг) производится, как правило, на основе специально организованных государством торгов или конкурсов. В-третьих, в системе государственных закупок предусмотрена материальная, административная и уголовная ответственность госзаказчиков и участников размещения заказов за нарушения действующе-

го законодательства, регулирующего отношения в сфере госзаказа.

Решение перечисленных и других общегосударственных задач и проблем требует выделения из национальных бюджетов значительных финансовых ресурсов. По расчётам зарубежных экспертов, основанных на данных из 140 стран, общемировой рынок госзакупок к началу 2000 г. оценивался в 5,5 трлн долл. США, эквивалентных 82,3% мирового экспорта товаров и услуг и 18,9% мирового ВВП. При этом, по мнению тех же экспертов, показатели удельного веса госзаказов в 20 странах, входящих в ВТО, из-за конфиденциальности ряда расходов, в том числе на приобретение продукции (работ, услуг) на нужды обороны и безопасности, были занижены более чем на 11% [1].

Особенно крупные объёмы госзаказов реализуются в развитых странах, входящих в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), – США, Японии, Канаде и ведущих государствах Западной Европы. В общем обороте финансовых средств в мировой экономике, идущих на госзакупки, на долю стран ОЭСР приходилось к началу 2000 г. 85,7%, а удельный вес госзаказа в составе ВВП превысил 11% и составил: в Великобритании – 14,4% , Германии – 13,5%, Франции – 10,4%, Швеции – 14,6%.

Важно отметить, что с 90-х гг. XX в. динамика стоимостных объёмов госзакупок в зарубежных странах заметно ускорилась. Так, за период с 1980 по 2005 гг. объёмы госзаказа по странам ОЭСР увеличились с 1426,87 млрд долл. до 5787,88 млрд долл. США, т.е. выросли более чем в 4 раза, в том

числе в Японии – в 5,20 раза, Франции – в 3,19 раза, США и Великобритании – в 4,57 раза [1].

Как показывает анализ, нарастание объёмов госзакупок в странах Запада обусловлено, с одной стороны, проявлением глобализации мировой экономики и связанной с ней либерализацией хозяйственных связей, а с другой – повышением роли государственных институтов в экономике. Используя систему государственных закупок, они стали равноправными хозяйствующими субъектами на рынке и участниками конкурентного процесса. Особенно заметной их роль стала в стимулировании внедрения инноваций и модернизации производства.

В отличие от развитых стран, где свободное предпринимательство являлось базовым элементом строительства государственности, Россия стала применять рыночные инструменты (многообразие форм собственности, формирование цен на основе спроса и предложения, рынок труда и капитала и др.) лишь в конце двадцатого столетия, освободившись от планово-директивных методов управления обобществлённым производством. Пришедшие на смену им новые условия хозяйствования потребовали коренной перестройки экономических и социальных отношений в обществе, в том числе и в сфере материального и финансового обеспечения выполнения государственных функций. Естественной формой решения данной задачи стало размещение на рынке государственных заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг.

За прошедшие годы многое изменилось в данной сфере. Об этом красноречиво свидетельствуют объёмы освоенных финансовых средств на эти цели. Так, по данным Минэкономразвития России объём закупок товаров (работ, услуг) составил в 2009 г. 3292,2 млрд руб., что равно 8,4% ВВП страны в этот период. По его же прогнозам объём

закупок продукции (работ, услуг) для федеральных, региональных и муниципальных нужд составит в 2012 г. 4793,3 млрд руб., т.е. увеличится против 2009 г. более чем в 1,4 раза.

В общей сумме освоенных в 2009 г. средств по линии госзаказа, 1945,2 млрд руб. или 59,1% составила стоимость контрактов и сделок, заключённых главными распорядителями средств федерального бюджета и государственными внебюджетными фондами, а оставшуюся часть суммы (1347,0 млрд руб. или 40,9 %) – контракты и сделки на поставку товаров (работ услуг), заключённые главными распорядителями средств бюджетов субъектов Российской Федерации и территориальными фондами обязательного медицинского страхования [2].

Сведения о том, на какие цели использованы средства федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов, содержатся в таблице 1.

Из представленных данных видно, что в рассматриваемый период исключительно важное место в размещении госзаказа занимали поставки для национальной экономики. В общей стоимости заключённых контрактов и сделок за счёт средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов на эту цель пришлось более $\frac{1}{3}$ всех госзакупок.

Сведения о том, как распределилась стоимость госзаказа в 2009 г. по главным распорядителям средств бюджетов субъектов Российской Федерации и территориальным фондам обязательного медицинского страхования содержатся в таблице 2.

Данные таблицы 2 показывают, что основные объёмы размещения заказов на поставку товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд приходились в рассматриваемый период на субъекты (республики, края, области), входящие в состав наиболее развитых в экономическом отношении федеральных округов: Центральный

Таблица 1

Сведения о стоимости госзаказа за счёт средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов

Наименование целей госзаказа	Общая стоимость заключённых контрактов и сделок (млн руб.)	Удельный вес в общей стоимости заключённых контрактов и сделок (%)
Общегосударственные вопросы	243674	12,53
Национальная оборона	461001	23,69
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	281513	14,47
Национальная экономика	613736	31,55
Охрана окружающей среды	7328	0,39
Образование	65626	3,37
Культура, кинематография, средства массовой информации	27853	1,43
Здравоохранение, физическая культура, спорт	179945	9,25
Социальная политика	64533	3,32

**Сведения о стоимости заключённых контрактов
и сделок по Федеральным округам Российской Федерации**

Наименование Федеральных округов Российской Федерации	Общая стоимость заключённых контрактов и сделок (млн руб.)	Удельный вес в общей стоимости заключённых контрактов и сделок (%)
Центральный федеральный округ	518086	38,46
Северо-Западный федеральный округ	171475	12,73
Южный федеральный округ	119147	8,84
Приволжский федеральный округ	207499	15,41
Уральский федеральный округ	100033	7,42
Сибирский федеральный округ	96340	7,15
Дальневосточный федеральный округ	134444	9,99

федеральный округ (38,5%), Приволжский федеральный округ (15,4%) и Северо-Западный федеральный округ.

Приведённые данные об объёмах выделяемых финансовых ресурсов по линии госзаказа в России и странах Запада свидетельствуют о важности их роли в развитии национальных экономик. Не случайно за рубежом применительно к госзакупкам закрепился термин «система» (*public procurement system*).

Вместе с тем, сфера госзаказа, несмотря на большие усилия западных государств по её развитию, ещё далека от совершенства. Об этом свидетельствуют перманентно возникающие острые парламентские дискуссии и громкие судебные процессы. Такое внимание общественности к финансированию госзакупок вызвано рядом причин. Во-первых, в этой сфере ещё не изжиты условия и предпосылки для коррупции в среде государственных чиновников, особенно на этапе присуждения контрактов на поставки товаров (работ, услуг).

По оценке экспертов ОЭСР ущерб от коррупции в развитых странах по линии госзакупок, выраженный в завышении стоимости заключённых государственных контрактов, составляет более 30% от суммы бюджетных затрат по этим статьям. Особенно большой ущерб от коррупции несут развивающиеся экономики, где механизм управления госзаказом ещё проходит стадию становления. Исследования, проведённые в 37 развивающихся странах, показали, что снижение уровня цен в процессе госзакупок только на 10%, ведёт к экономии бюджетных средств в размере, сопоставимом с объёмом предоставляемой им внешней финансовой помощи [1].

Во-вторых, при планировании госзаказа далеко не всегда просчитываются конечные результаты использования бюджетных средств. По этой причине огромные материальные, трудовые и финансовые ресурсы тратятся не эффективно. Такое положение вызвано ограниченной мерой участия

и ответственности работников госструктур в процессе принятия решений о выделении бюджетных средств и их слабой заинтересованностью в конечных результатах их использования.

В-третьих, выбор тех или иных объектов для государственных заказов нередко является результатом откровенного лоббирования интересов отдельных регионов, компаний и проектов со стороны законодательных и исполнительных органов власти. В результате подрываются принципы свободной конкуренции и наносится крупный ущерб развитию региональных экономик и отдельных отраслей хозяйства.

Всё перечисленное, в той или иной степени, имеет место и в отечественной практике размещения заказов. Взять, к примеру, факты о многократном завышении цен на закупку для регионов дорогостоящего медицинского оборудования по Национальному проекту «Здоровье», в т.ч. томографов, которые стали объектом специального рассмотрения по поручению Президента Российской Федерации.

В целях повышения эффективности использования финансовых средств в сфере размещения госзаказа, предотвращения коррупции и других злоупотреблений, мировая практика выработала комплекс рычагов и инструментов, начиная с планирования потребности в закупках, до принятия специальных решений по стимулированию государственных заказчиков и поставщиков продукции (работ, услуг). Однако, приоритетным в этом контексте остаётся повышение качества нормативной правовой базы госзакупок, без чего все другие меры, несмотря на их актуальность и важность, могут не реализоваться.

В связи с этим возникает вопрос о совершенствовании правового механизма управления госзакупками.

Первым правовым актом, заложившим основу для обеспечения государственных потребностей, стало принятие в 1993 г. Конституции Российской

Федерации, за которым последовал масштабный пересмотр законодательства в сфере производства и поставки продукции, идущей на государственные нужды. Так, в 1994 г. были приняты сразу три Федеральных закона: «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» № 60-ФЗ; «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» № 53-ФЗ; и «О государственном материальном резерве» № 79-ФЗ, а через год был принят Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» № 213-ФЗ.

Перечисленные законы инициировали законодательное регулирование государственных закупок; вместе с тем, на практике выявились и их слабые стороны. Во-первых, они касались только федерального уровня государственного управления, не затрагивая региональный и муниципальный уровни. Во-вторых, не содержали процедур проведения торгов, что сдерживало конкурсное размещение заказов. В-третьих, они не нацеливали государственных заказчиков и исполнителей госконтрактов на экономное использование бюджетных средств и противодействие коррупции.

Отмеченные проблемы нашли своё разрешение в Указе Президента Российской Федерации от 08.04.1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупок продукции для государственных нужд». Указом Президента РФ был существенно расширен также круг государственных заказчиков – к ним приравнивались все юридические лица, которые использовали средства бюджета и государственные внебюджетные источники финансирования госзакупок. Тем самым был решён вопрос о роли и месте в государственных закупках органов власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Вступление в силу перечисленных нормативных правовых актов, несмотря на их большой вклад в формирование правового поля функционирования госзаказа, не обеспечивало ещё всех потребностей этой сферы. Требовался специальный правовой акт, который бы установил единые правила размещения заказа для всех распорядителей средств бюджета и внебюджетных источников финансирования госзакупок независимо от их отраслевой принадлежности и возложенных на них задач и полномочий. Кроме того, необходимо было привлечь к участию в торгах на поставки товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд как можно больше поставщиков (подрядчиков, исполнителей), в том числе предприятий сферы малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей и физических лиц.

Таким законодательным актом стал Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Он вступил в силу с 2006 г. и является на сегодняшний день, с учётом внесённых в него изменений и дополнений, основополагающим нормативным правовым документом, регулирующим гражданско-правовые и процедурные вопросы закупок.

Отличительной чертой Закона № 94-ФЗ является его универсальность. Он, во-первых, основывается на общих нормах права и механизмах их реализации, в том числе на Гражданском, Бюджетном, Налоговом, Таможенном и других кодексах Российской Федерации. Во-вторых, в этом законе отражены специальные нормы права, регулирующие отношения, например, в сфере оборонного заказа, создания материального резерва, закупок и поставок для государственных нужд сельскохозяйственной продукции и др. В-третьих, разработан с учётом положительного опыта правового регулирования государственных и муниципальных закупок в законодательствах иностранных государств и нормативных правовых актах международных организаций. Кроме того, он открыл возможности для участия в конкурсах на поставку продукции (работ, услуг) зарубежным поставщикам.

Конечными целями Закона № 94-ФЗ, как это сформулировано в его первой статье, являются обеспечение единства экономического пространства на территории Российской Федерации и решение правовыми средствами ряда других, важных для государства задач, среди которых особое место занимают проблемы повышения эффективности использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования государственных закупок и предотвращения злоупотреблений в этой сфере.

Федеральный закон № 94-ФЗ действует уже более трёх лет и сегодня можно уже оценить, какое влияние оказывают заложенные в нём правовые нормы и положения на достижение целей, продекларированных, в том числе в области экономии бюджетных средств и ликвидации коррупции.

В рыночной экономике исключительно важную роль в повышении эффективности общественного производства, экономии живого и овеществлённого труда играет добросовестная конкуренция. Являясь, по выражению Адама Смита (1723–1790), «невидимой рукой» рыночной системы хозяйствования, конкуренция выполняет роль «соединительной ткани», благодаря которой рыночное хозяйство функционирует как сложная многозвенная система.

Наличие в экономике добросовестной конкуренции создаёт условия для соперничества за более выгодные и экономически оптимальные результаты производства и реализации продукции и услуг, за лучшее качество обмениваемых благ и обслуживание потребностей, а также содействует ускорению научно-технического прогресса и совершенствованию структуры национального хозяйства. «Конкуренция создает необычайное и важное тождество – тождество частных и общественных интересов. Фирмы и поставщики ресурсов, добивающиеся увеличения собственной выгоды и действующие в рамках остро конкурентной рыночной системы, одновременно – как бы направляемой «невидимой рукой» – способствуют обеспечению государственных или общественных интересов» [3].

Если наличие в экономике добросовестной конкуренции стимулирует производителей товаров, работ и услуг к снижению издержек производства и повышению качества товаров (работ, услуг), то её ограничение и, тем более, отсутствие, не побуждает участников рынка к экономному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, ведёт к необоснованному повышению цен, снижению потребительских свойств общественных благ, а в конечном счёте – к стагнации экономики и необратимым политическим кризисам. Подтверждением этому может служить крах социалистической командной системы хозяйствования в СССР, которая, в условиях отсутствия конкуренции на внутреннем рынке товаров и процветания монополизма, не смогла противостоять западной модели развития.

Учитывая важную и всё возрастающую роль госзаказа в развитии отраслей российской экономики, разработчики Закона № 94-ФЗ предусмотрели ряд правовых положений и норм, которые бы способствовали усилению конкуренции на государственном рынке товаров и услуг, в частности, касающихся механизма размещения государственного заказа.

В п. 1 ст. 10 Закона указано, что размещение государственного заказа может осуществляться путём проведения торгов и без проведения торгов, а в п. 2 данной статьи записано: «Во всех случаях размещение заказа осуществляется путем проведения торгов, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом» [4].

Торги относятся к конкурентной форме размещения заказа. Они широко используются в национальных экономиках развитых стран и в международной торговле. Торгам, как конкурентному механизму реализации потребностей государства и отдельных компаний в товарах и услугах, присущи следующие черты:

- публичное оповещение о предстоящих торгах;
- жёсткий регламент и единообразные требования ко всем участникам торгов;
- публичное оглашение победителя, его условий и цены;
- наличие конкурсной комиссии;
- ведение протокола по результатам тендера;
- установление финансового обеспечения заявок и контрактов.

Организация торгов обеспечивает заказчику товаров, работ и услуг наиболее выгодные коммерческие условия по цене и качеству товара (работ и услуг), срокам выполнения работ или оказания услуг, наличие гарантий от заключения сделок с недобросовестными продавцами или подрядчиками, отбор наиболее конкурентоспособных представителей из числа производителей и поставщиков конкретных товаров и услуг, а также исполнителей работ в рамках проведения торгов.

Законодательное оформление процедуры публичных торгов в России относится к середине XVII в., когда были введены « поручные записи». Они стали эффективной мерой пресечения злоупотреблений должностными лицами и сговоров подрядчиков в определении условий и цены исполнения государственных заказов. В «Регламенте об управлении адмиралтейством и верфью», утверждённом императором Петром I в 1722 г., определяется комплекс требований к порядку проведения подряда [5].

Федеральным законом « О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» к способам размещения государственных заказов путём проведения торгов отнесены конкурсы и аукционы. Конкурс (от лат. *concursum* – стечение, столкновение) – соревнование для выявления наилучших из числа участников, представленных работ и т. п.

Под конкурсом на право заключить государственный или муниципальный контракт, согласно ст. 20 Закона № 94-ФЗ понимаются торги, победителем которых признаётся юридическое или физическое лицо, в том числе индивидуальный предприниматель, предложившее лучшие условия исполнения контракта, и заявке которого на участие в конкурсе присвоен первый номер. Конкурсы могут проводиться в открытой и закрытой форме. Право на размещение заказа в закрытой форме возникает у заказчика исключительно в случаях, когда сведения о поставке товаров, выполнении работ и оказании услуг для государственных и муниципальных нужд составляют государственную тайну.

Аукционы, как форма конкурентных торгов при размещении и исполнении государственного заказа, проводятся при наличии двух условий: когда

поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг осуществляются не по конкретным заявкам заказчика, и когда товары (работы, услуги) оцениваются рынком. Победителем признаётся лицо, предложившее наиболее низкую цену.

Размещение заказа путём проведения аукциона осуществляется в открытой форме, закрытой форме и путём проведения открытого аукциона в электронной форме. Если к первым из двух названных форм законом предъявляются те же требования, что и к проведению открытых и закрытых конкурсов, то электронная форма проведения открытых аукционов имеет ряд особенностей: они, во-первых, осуществляются в режиме реального времени (*On-Line*) в сети Интернет и обеспечиваются оператором электронной площадки, обладающим необходимыми для её функционирования программно-аппаратными средствами. Во-вторых, при проведении аукциона обеспечивается строгая конфиденциальность и анонимность участников размещения заказов на основе использования индивидуальных паролей и логинов для допуска к информации об аукционе. В-третьих, результат проведения торгов становится известен участникам размещения заказов в течение получаса после окончания аукциона.

Как показывает мировой опыт, осуществление госзакупок путём проведения конкурсов и аукционов позволяет добиться максимальной экономии бюджетных средств. По оценкам зарубежных специалистов в развитых странах она достигает, в среднем, 14–16% от первоначальной цены продукции, и до 30% – в развивающихся странах. В отдельных ситуациях эти величины могут быть ещё более высокими. Так, в Италии, по данным ОЭСР, использование европейского регламента о проведении открытых торгов по закупке вагонов для скоростных поездов привело к снижению их стоимости на 30%. Правительство Бразилии стало ежегодно экономить до 20% бюджетных средств на госзакупки после введения процедуры аукциона в электронной форме в сети Интернет. В Колумбии за счёт использования открытых государственных конкурсов удалось сократить правительственные расходы на приобретение товаров военного назначения на 47% [1].

Наряду с получением значительной экономии бюджетных средств, размещение государственных заказов путём проведения конкурсных торгов способствует и преодолению коррупции в сфере госзакупок, особенно при проведении открытых торгов в электронной форме с присущим им высоким уровнем публичности и прозрачности размещения заказов.

Для обеспечения поставок товаров, выполнения работ и оказания услуг для государственных

и муниципальных нужд используются также и другие способы, без проведения торгов: запрос котировок и размещение заказа у единственного поставщика.

Под запросом котировок, согласно п. 1 ст. 42 Закона понимается способ размещения заказа, при котором информация о потребности в товарах (работах, услугах) сообщается неограниченному кругу лиц, а победителем признаётся участник размещения заказа, предложивший наиболее низкую цену контракта.

Важно отметить, что Законом установлен ряд ограничений на осуществление размещения заказа путём запроса котировок цен. Заказчик может воспользоваться этой формой в случае, если: а) поставки товара (работ, услуг) осуществляются по конкретным заявкам заказчика; б) для поставок продукции (работ, услуг) есть функционирующий рынок; в) цена государственного или муниципального контракта на поставку одноимённых товаров и оказание одноимённых услуг не превышает пятисот тысяч рублей.

Способ размещения госзакупок путём запроса котировок отнесён Законом № 94-ФЗ, как отмечалось выше, к группе способов, осуществляемых без торгов. Нам представляется это далеко не бесспорным, поскольку форма запроса котировок содержит ряд элементов, побуждающих участников размещения заказа к конкурентной борьбе.

Котировки цен имеют, во-первых, публичный характер, о запросах котировок сообщается неограниченному кругу лиц путём размещения информации на официальном сайте. Во-вторых, требования, предъявляемые к запросу котировок, должны, согласно ст. 43 Закона, содержать полную информацию о товаре (работе, услуге): наименование, количество, потребительские свойства, технические характеристики, гарантийные обязательства и др. Кроме того, в требованиях, предъявляемых к котировочной заявке, обязательным является пункт о согласии участника размещения заказа исполнить условия контракта, указанные в извещении о проведении запроса котировок (ст. 44, часть 4). В-третьих, победителем в проведении запроса котировок признаётся участник размещения заказа, предложивший наиболее низкую стоимость (цену) за поставку товара, выполнение работы и оказание услуги для государственных и муниципальных нужд.

На этом основании можно утверждать, что способ размещения госзаказа путём запроса котировок отвечает механизму проведения коммерческих торгов, следовательно, было бы целесообразным отразить это положение в Федеральном законе № 94-ФЗ, изложив п. 1 ст. 10 в следующей редакции: « Размещение заказа может осуществляться:

1) путём проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме, и запроса котировок;

2) без проведения торгов (у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах)».

Помимо признания способа размещения заказа путём запроса котировок одной из форм торгов, внесение указанной поправки позволит более корректно судить о качестве исполнения Закона № 94-ФЗ, о чём подробнее будет сказано ниже.

Как отмечалось, к способу размещения заказа без проведения торгов относится форма размещения госзаказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). Согласно ст. 55 Закона № 94-ФЗ под размещением заказа у единственного поставщика понимается способ размещения заказа, при котором заказчик предлагает заключить государственный или муниципальный контракт, либо иной гражданско-правовой договор только одному поставщику (исполнителю, подрядчику). В законе определён перечень конкретных случаев, когда заказчик вправе воспользоваться данным способом размещения заказа.

Если их сгруппировать с точки зрения предмета и цели решения государственных и муниципальных задач, то они могут быть представлены следующей схемой.

Из представленной схемы видно, что далеко не все случаи имеют основания на «вечную прописку» для их размещения у единственного поставщика. К ним, например, относятся контракты заказчиков: с субъектами естественных монополий; учреждениями и предприятиями, подведомственными органам исполнительной власти; участниками размещения заказа в случаях несостоявшихся торгов, и поставщиками товаров (работ, услуг) в малых объёмах. Каждый из перечисленных случаев имеет реальную перспективу стать объектом конкурсов и аукционов, позволяющих экономить средства бюджетов и внебюджетных источников финансирования госзаказа.

Естественные монополии являются, как отмечалось, «наследием» командной системы управления общественным производством. Либерализация этой сферы, формирование новых эффективных собственников позволит не только обеспечить экономию бюджетных средств, но и повысить качество оказываемых услуг населению.

Значительные возможности по организации конкурентных торгов имеет размещение госзаказа у государственных учреждений и унитарных предприятий. Перевод государственных и муниципальных учреждений на режим автономии, а государственных и муниципальных предприятий (кроме казённых) на механизм управления

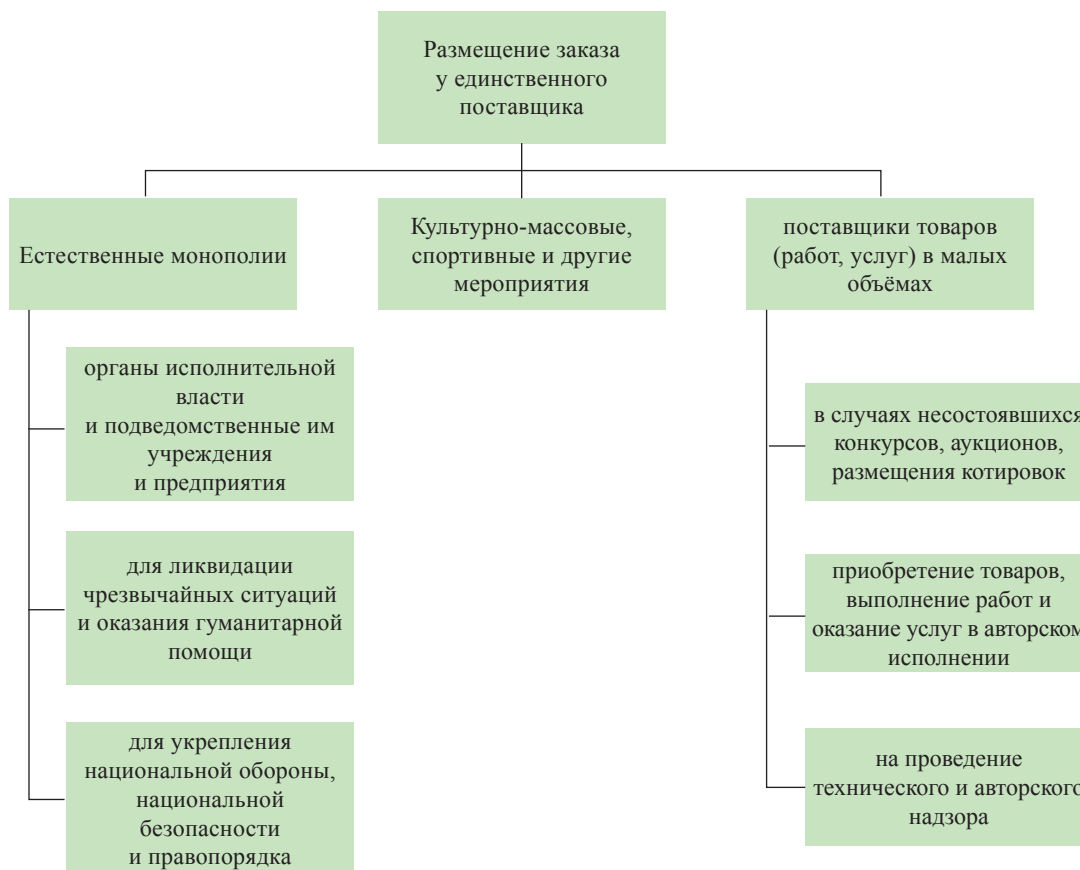


Схема размещения госзаказа у единственного поставщика

имуществом на правах хозяйственного ведения создаст стимулы для самостоятельного зарабатывания средств, в т.ч. за счёт выполнения контрактов на поставку товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд.

Заключение государственных контрактов на поставку товаров (работ, услуг) у единственного поставщика в случаях, когда торги не состоялись, является следствием многих причин, но, как показывает практика, все они – результат имеющихся недостатков в механизме размещения заказа. Если обеспечить должное администрирование размещения заказов и повысить заинтересованность поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в участии в тендерах, то проблема несостоявшихся конкурсов, аукционов и размещения котировок цен отпадает сама собой. Тем самым будет исчерпано ещё одно основание (случай) для размещения госзаказа у единственного поставщика.

Что касается поставок товаров (работ, услуг) в малых объёмах, то учитывая ничтожно малую величину стоимости контрактов по ним (средняя стоимость контракта по таким закупкам составила за 2009 г. по всем распорядителям бюджетных средств 20 тыс. руб.), было бы целесообразно исключить их из состава случаев размещения заказа у единственного поставщика и, соответственно, из Закона № 94-ФЗ. Принятие этого предложения позволит, во-первых, отменить обязанность получателей средств бюджета и государственных внебюджетных источников финансирования за-

ключать контракты и иные гражданско-правовые договора по таким закупкам. Во-вторых, сократить статистическую отчётность по размещению заказов на поставку товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд. В-третьих, сосредоточить усилия государственных и местных органов власти, призванных осуществлять администрирование госзаказа, на решении проблем, ограничивающих использование конкурентных торгов при его размещении.

Что касается контроля за целевым использованием финансовых средств на закупку товаров (работ, услуг) в малых объёмах, то было бы целесообразно восстановить в Бюджетном кодексе статью 71 (отменена Федеральным законом № 63-ФЗ от 26.04.2007 г.), которая обязывала бюджетные организации вести реестры закупок, осуществляемых без заключения государственных и муниципальных контрактов [6].

Проведённый экспресс-анализ законодательства о размещении заказа у единственного поставщика показывает, что даже в первом приближении здесь имеются резервы для перевода поставок продукции, выполнения работ и оказания услуг на условия конкурентных торгов, обеспечивающих экономию бюджетных средств и повышение качества товаров (работ, услуг). Вместе с тем, использование или мобилизация этих резервов – далеко не простое дело, и требует принятия соответствующих мер со стороны государственных и муниципальных органов власти, на которые возложено управление госзакупками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Покровская В.В., Ускова Е.А. «Современный зарубежный опыт в области развития государственных закупок», Российский внешнеэкономический вестник, 2008. – № 3.
2. Доклад Минэкономразвития России Правительству Российской Федерации «Анализ размещения заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг для государственных и муниципальных нужд в 2009 году».
3. Кэмпбелл Р. Макконнел, Стенли Л. Брю. Экономикс. – М. : Республика, 1992. – Т. 1.
4. Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Консультант плюс.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М. : Финансы и статистика, 2004.
6. Бюджетный Кодекс Российской Федерации, Консультант плюс.



ВАК 08.00.10

Я.М. МИРКИН

профессор, д.э.н., научный руководитель Института
финансово-экономических исследований Финансового университета

Т.В. ЖУКОВА

к.э.н., доцент кафедры «Ценные бумаги и финансовый инжиниринг»
Финансового университета

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ (АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ)¹

1. Коммерческие банки против брокеров-дилеров: эволюция

Институциональная структура финансового рынка начала формироваться в конце 1980-х – 1990-е гг. в условиях слабости государственного регулирования, экстремальной волатильности, частых кризисов и высокой инфляции.

В этот период времени регулятивная инфраструктура только начинала складываться, шёл стихийный выбор между англо-саксонской и континентальной моделями, между системами финансирования, основанными на рынке и капитализации («*market-based*»), с одной стороны, и на банках и долгах («*bank-based*») – с другой.

Первыми возникают коммерческие банки (1988–1994 гг.), затем – брокеры – дилеры, биржи, чековые инвестиционные фонды (1992–1994 гг.), с 1994 г. – негосударственные пенсионные фонды, 2004–2007 гг. – управляющие компании и паевые инвестиционные фонды.

К осени 1993 г. в России существовало уже более 1000 лицензированных брокеров-дилеров. Через год их стало более 2700². В качестве участников финансового рынка могли выступать около 2400 универсальных коммерческих банков.

В подавляющем большинстве эти институты были мелкими, не имели капиталов и в дальнейшем ушли с рынка.

С 1995 г. на рынке капиталов России относительно свободно конкурировали универсальные коммерческие банки и инвестиционные банки (брокеры – дилеры). Последние находились в более либеральной среде (меньшие требования к капиталу, рискам, резервам, квалификации персонала, раскрытию информации).

Кризис 1998 г. сократил число коммерческих банков на 15%, рыночный шок 2008–2009 гг. – более чем на 10%. Из десяти банков, являвшихся крупнейшими в России по активам в декабре 1997 г., только три остались в этом списке в 2010 г. Шесть не пережили кризисов 1998 г. и 2008–2009 гг. и прекратили деятельность (банкротство, поглощение), один – реструктурирован государством.

С конца 1998 г. по 2004 г. число инвестиционных банков сократилось в 3 раза (до 400). Кризис 2007–2009 гг. привёл к новым отсечениям в индустрии брокеров – дилеров (примерно на 10–15%).

На начало 2010 г. в России осталось около 1000 коммерческих банков (сжатие в 2,5 раза в сравнении с пиком 1990-х гг.) и, по оценке, не более 130–150 инвестиционных банков (брокерско-ди-

¹ Основные результаты исследований, на базе которых была подготовлена статья, опубликованы в книге: Коммерческие банки на российском финансовом рынке / Научное издание. Я.М. Миркин, Т.В. Жукова, М.М. Кудинова, А.А. Логинов, К.Б. Бахтараева, А.В. Левченко, Е.П. Берсенев – СРО НФА, 2010.

² По данным Банка России (Бюллетень банковской статистики), ФСФР, НФА, НАУФОР (годовые отчёты и исследования фондового рынка), ММВБ, РТС, публикациям Я.М. Миркина (Ценные бумаги и фондовый рынок, 1995; Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития, 2002; История фондового рынка России, 2010).

лерских компаний), реально работающих на рынке [4] (сжатие примерно в 4–5 раз, если оценивать не по выданным лицензиям, а по рыночной активности).

В результате эволюции сложились следующие модели финансовых институтов: кэптивы (карманные институты) государства, крупного бизнеса или топ-банков с государственным участием; институты, ориентированные на работу со средствами нерезидентов и/или массовой розницы (инструменты – инвестиционные фонды, интернет-трейдинг); финансовые конгломераты, с дифференцированным доступом к дешёвой ликвидности; небольшая группа независимых полносервисных коммерческих и инвестиционных банков, сочетающих собственные операции с множественными клиентскими сервисами (приватный банкинг, корпоративное финансирование, финансовый инжиниринг, управление активами).

В таких условиях коммерческие банки в России отличались непродолжительным периодом деятельности. «Средняя продолжительность жизни» коммерческих банков в Великобритании – полвека¹: 47% банков «живут» меньше 30 лет, и только примерно 15% – около 100 лет, 4,5% банков – более 150 лет, 1,5% – более 200 лет.

Примерно две трети финансовых институтов, созданных в России в 1990–2000-е гг., не просуществовали и 10 лет. Самый короткий период существования, в среднем, у инвестиционных банков.

Коммерческие банки, как основа платёжной системы и социальной стабильности, должны нести более тяжёлую регулятивную нагрузку, принимать на себя меньшие риски, обслуживая, прежде всего, массовую розницу и те сегменты экономики, которые носят более традиционный и устойчивый характер (например, крупный бизнес, имеющий сниженные риски).

Инвестиционные банки, будучи менее регулируемы, брали на себя более высокие риски, финансируя инновационный сектор экономики (кроме сектора венчурных инвестиций), быстро растущие компании, *small/medium caps*, вывод их на финансовый рынок, процессы реструктуризации бизнеса, идущие через рынок корпоративного контроля. Они нацелены на потребности тех групп инвесторов, которые готовы взять на себя особенные риски (нерезиденты, квалифицирован-

ные инвесторы, часть среднего класса с наиболее высокими доходами).

Резюме

В итоге, на практике в России сложился смешанный рынок капиталов, основанный на примерно равных правах коммерческих банков и брокерско-дилерских компаний (инвестиционных банков).

В результате эволюции институциональной структуры финансового рынка России коммерческие банки на российском рынке превратились в более крупные, «тяжеловесные» институты, реализующие – в силу своей природы – более консервативные стратегии². Инвестиционные банки принимают на себя большие риски.

Тем не менее, на рынке капиталов продуктовые, функциональные и клиентские границы между этими видами финансовых институтов никогда не являлись жёстко определёнными.

2. Коммерческие банки против брокеров-дилеров: роль на рынке

Рынок акций ММВБ³

По состоянию на конец января 2010 г. участниками торгов на рынке акций ММВБ являлись 27% от числа действующих банковских кредитных организаций (276 из 1005⁴).

В условиях стабильного роста фондовых индексов (2005–2008 гг.) роль коммерческих банков постепенно усиливалась: доля банков в общих торговых оборотах возросла с 32% до 42%.

Вместе с тем, в силу большей регулятивной нагрузки, жёсткости банковского надзора и консервативности портфелей финансовых вложений для кредитных организаций по сравнению с инвестиционными компаниями, торговая активность банков в среднем была на 20–30% ниже активности инвесткомпаний (по стоимостным объёмам торговли акциями за 2005–2008 гг.).

В период финансовых кризисов (в условиях резкого снижения торговых оборотов у всех участников) поведение банков и инвестиционных компаний начинает различаться.

С началом финансового кризиса (август-сентябрь 2008 г.) доля банков в оборотах впервые превысила 50% и колебалась в этих пределах вплоть до конца года.

¹ Выборка числом 320 банков. Рассчитано по: Cappie Forrest, WebberAlan. A Monetary History of the United Kingdom 1870–1982. – UK: George Allen & Unwin (Publishers) Ltd. Appendix II. Principal Domestic Banks and Banking Companies Operating in the United Kingdom, 1870–1983. P.P. 539–565.

² С учётом того, что на крайне волатильном, экстремальном по рискам финансовом рынке России о консервативных стратегиях нужно говорить с высокой долей условности.

³ Данные Фондовой биржи ММВБ за период 2005–2010 гг.; статистика Банка России.

⁴ По данным Банка России на 01.02.2010.

Укрепление позиции коммерческих банков на рынке акций ММВБ было связано с открытием доступа банкам к источникам **дополнительной ликвидности** (государственным финансовым ресурсам).

По мере восстановления повышательного тренда в динамике фондовых индексов (начиная с января-февраля 2009 г.) и снижения вливаний ресурсов государства для поддержания ликвидности банковской системы, **доля банков в совокупных торговых оборотах постепенно снижается и возвращается к предкризисным уровням 33%** (по состоянию на конец января 2010 г.).

Рынок акций РТС¹

В качестве участников торгов на РТС по состоянию на март 2010 г. зарегистрировано всего 98 кредитных организаций, из них 91 кредитная организация одновременно является участником торгов на ФБ ММВБ.

Торговая активность коммерческих банков концентрируется на сегментах с более традиционными и консервативными технологиями ведения торговли (100%-ое преддепонирование и поставка против платежа).

Так, наибольшую торговую активность банки проявляют на *биржевом рынке РТС* (полное предварительное депонирование средств, проведение расчётов внутри России в день заключения сделки в установленные сроки через определённые биржей расчётные организации и депозитариусы).

Более жёсткие правила (по сравнению с торгово-расчётными процедурами на сегментах *RTS Standard* и *RTS Classica*) делают данный рынок менее привлекательным для спекулятивных инвесторов (в т.ч. нерезидентов).

Например, на *классическом рынке РТС (RTS Classica)* доля банков (как по количеству участников торгов, так и по оборотам торгов) – всего 20%. Она является довольно стабильной: в периоды роста фондового рынка наблюдается небольшое повышение торговой активности банков.

Рынок облигаций²

Торговые обороты на рынке облигаций в период финансового кризиса повторяли динамику индекса ММВБ и значительно снизились как для банков, так и для инвестиционных компаний. Но по мере преодоления финансового кризиса (с лета 2009 г.) темпы восстановления обо-

роты на облигационном рынке у банков были выше, чем у инвестиционных компаний. Тогда как в сентябре 2009 г. обороты торгов банков уже превысили докризисные максимумы, инвестиционные компании в декабре 2009 г. только приблизились к максимальным значениям оборотов лета 2008 г.

Операции РЕПО

В динамику торговых оборотов ощутимый вклад вносят осуществляемые операции РЕПО: с весны 2006 г. доля РЕПО превышает 70% оборотов. Рынок облигаций ФБ ММВБ в значительной мере является банковским рынком сделок РЕПО (регулирование ликвидности).

До августа 2008 г. доля банков в суммарных оборотах на рынке колебалась в пределах 50–70%, но с приближением финансового кризиса превысила планку 70% и стабильно удерживалась на данном уровне.

Укрепление позиций банков на рынке облигационных заимствований объясняется теми же причинами, что и на рынке акций: открытием доступа к дополнительным государственным источникам ликвидности, использованием облигаций в качестве залога для получения заёмных средств от Банка России и на межбанковском рынке.

Рынок производных финансовых продуктов³

В системе *PTC-FORTS* доля банков в оборотах торгов являлась довольно стабильной на протяжении анализируемого периода и составляла около 12%. В периоды кризиса на фондовом рынке наблюдалось повышение роли банков. Их доля в оборотах торгов увеличивалась до 15,9% в декабре 2008 г. и 16,7% в сентябре 2008 г.

На ММВБ в отличие от *PTC-FORTS* (базисным активом являются фондовые индексы и ценные бумаги), на сегменте торговли валютными деривативами банки играют решающую роль.

К настоящему времени (середина 2010 г.) членами секции финансовых деривативов ММФБ (валютные и процентные производные) являются 163 организации, из которых около 85% – банки. Однако обороты в секции финансовых деривативов ММВБ не сопоставимы с оборотами на рынке *FORTS PTC*.

Таким образом, банки играют подчинённую роль в торгах производными инструментами на базе акций и индексов и отличаются незначительной вовлечённостью в торговлю такими инструментами.

¹ Данные Фондовой биржи РТС.

² Данные ММВБ за период 2005-первые два месяца 2010 гг.

³ Данные РТС, ММВБ.

Валютный¹ и денежный² рынки

Валютный и денежный рынки практически полностью создаются торговыми операциями коммерческих банков и Банка России и значительны по размерам.

Так, размер валютного рынка (биржевого и внебиржевого) по состоянию на сегодняшний день в 7–8 раз (по оборотам) превосходит размер ВВП страны.

Большая часть рынка сосредоточена **на внебиржевом сегменте** (65–80% оборота), активность которого возрастает в стабильные для рынка периоды и снижается в периоды существенного ухудшения банковской ликвидности.

Особенностью поведения коммерческих банков на внебиржевом валютном рынке является низкая зависимость объемов совершаемых операций от внешних условий. Так, в период особенно сильного влияния финансового кризиса на ликвидность банковской системы (сентябрь–октябрь 2008 г.) объем операций на внебиржевом рынке имел тенденцию к плавному снижению. А с января 2009 г. объемы торгов вышли на стабильные уровни.

На биржевом валютном рынке (20–35% оборота рынка) обороты растут быстрее в период более активного роста курсов доллара и евро к рублю и снижаются, оставаясь на примерно постоянном уровне, в период снижения курсовой стоимости рубля.

Динамика основных показателей биржевого валютного рынка во многом зависит от активности Банка России, который в целях регулирования рынка и банковской системы участвует в операциях купли-продажи иностранной валюты.

Что касается **денежного рынка**, то в докризисных условиях наблюдается высокая доля межбанковских операций на денежном рынке, поскольку ликвидность банковской системы поддерживается за счет сделок без участия Банка России.

В условиях финансового кризиса, на денежном рынке из-за дефицита ликвидности, роста ста-

вок межбанковского рынка и усиления их волатильности, доля межбанковских операций падает и возрастает доля операций Банка России (вследствие активного использования инструментов рефинансирования и снижения нормативов резервирования).

Резюме

К середине 2010 г. коммерческие банки формируют подавляющую часть оборотов на рынке облигаций (ФБ ММВБ): субъектов РФ – 87%, муниципальных – 70%, корпоративных – 76%.

Консервативность торговых стратегий подчёркивается и предпочтением традиционных режимов торговли со 100%-ным предварительным депонированием, поставкой против платежа. По-прежнему, ММВБ – это в большей мере рынок коммерческих банков, РТС – инвестиционных.

Чем ближе к более рискованному рынку акций и, тем более, к срочному рынку, тем ниже доля коммерческих банков. На рынке деривативов *FORTS* доля последних в среднем – 12%.

В период подъёма рынка в докризисный период и сразу после кризиса инвестиционные банки ведут себя динамичнее коммерческих, быстрее наращивают обороты и услуги. В острые периоды кризиса инвестиционные банки быстрее уходят с рынка и быстрее сокращают обороты, опережая в этом коммерческие банки, ведущие себя более инерционно.

Коммерческие банки, в свою очередь, медленнее наращивают обороты с ценными бумагами и деривативами в благоприятный для роста рынка период. И, наоборот, устойчивее поддерживают ликвидность финансового рынка в кризисные периоды (*табл.*).

3. Коммерческие банки как финансовые конгломераты

Ярко выраженной является эволюция российских коммерческих и инвестиционных банков в сторону создания финансовых конгломератов

Таблица

Кризис и сегментация финансового рынка

Доля оборотов на рынке, %	Рынок акций ФБ ММВБ			Рынок облигаций ФБ ММВБ		
	До кризиса	Пик кризиса	Пост-кризис	До кризиса	Пик кризиса	Пост-кризис
	08.2005 – 06.2008	07 – 12.2008	01.2009 – 01.2010	08.2005 – 06.2008	07 – 12.2008	01.2009 – 01.2010
Коммерческие банки	37	48	38	64	74	82
Инвестиционные банки	63	52	62	36	26	18
Итого	100	100	100	100	100	100

¹ Статистика Банка России по финансовым рынкам за период 2005 г. – первые два месяца 2010 г.

² Статистика Банка России по денежному рынку; Статистика Фондовой биржи ММВБ по операциям междилерского РЕПО.

(либо на основе кредитной организации как ядра, либо инвестиционного банка как центра финансового конгломерата).

Российские банки всегда (1990–2000-е гг.) существовали как конгломерат бизнесов, часть которых была вынесена на уровень отдельных дочерних или зависимых компаний, специализирована, выведена в отдельный проект, переведена в оффшорную зону и т.п. Даже небольшие брокерско-дилерские компании работали как группа из 5–8 юридических лиц, с обязательным присутствием в оффшорах.

По мере развития российского рынка финансовые конгломераты стали возникать как результат осознанной стратегии владельцев бизнеса (диверсификация источников ликвидности и доходов, вынесение крупного бизнеса за пределы одного института, региональная и международная экспансия, рост капитализации на основе создания сети, урегулирование конфликтов интересов с менеджерами, использование налоговых преимуществ, связанных с конкретными финансовыми продуктами, и т.п.).

При этом возникала существенная «экономия» на регулятивных издержках. Дело в том, что в России пока ни один финансовый конгломерат (ни «внутренний», ни трансграничный) не является объектом регулирования на консолидированной основе.

На рынке ценных бумаг коммерческие банки предпочитают оптовые операции, зарабатывая на денежных потоках. В среднем, лишь 15% активов банков приходится на вложения в ценные бумаги, преобладающую роль в которых (70%) занимают долговые инструменты.

Банки доминируют в дилерских операциях, прежде всего на рынке облигаций, в депозитарной деятельности на рынке ценных бумаг (98% рыночной стоимости бумаг, принятых на хранение (без учёта депозитариев – не совместителей)).

Продуктовые линии, связанные с услугами, менее прибыльные и более трудоёмкие, скорее отдаются инвестиционным банкам. Брокеры – дилеры доминируют в обслуживании массовой розницы – спекулятивных инвесторов на рынках акций и деривативов. В брокерских операциях их доля составляет 85% (3 квартал 2009 г.).

Коммерческие банки неохотно выступают посредниками и консультантами на рынке корпоративного контроля, требующем исключительной трудоёмкости. Их доля в среднем составляет 20–30% (2009 г.). Значительный рост активности коммерческих банков на рынке корпоративного

контроля в кризис (с 28% до 50–70% от общего объёма сделок) был обусловлен участием финансово устойчивых банков в санировании банковской системы с использованием ресурсов АСВ.

Инвестиционные банки, не имея доступа к депозитам, МБК и рефинансированию Банка России, активнее коммерческих банков и их управляющих компаний в индустрии инвестиционных фондов. На начало 2010 г. 52% СЧА открытых ПИФ, 59% СЧА интервальных ПИФ¹, 92% СЧА закрытых ПИФ, 57% СЧА пенсионных накоплений, 85% СЧА пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов приходились на инвестиционные банки и их управляющие компании.

На сегодняшний день (середина 2010 г.) можно насчитать не менее 20 крупнейших конгломератов, основанных на коммерческих банках с российскими корнями, включающих все виды финансовых посредников (инвестиционные банки, управляющие, страховые, лизинговые компании, семейства всех видов фондов, девелоперы, финансовые консультанты и т.п.).

Не менее 10 значимых финансовых конгломератов со схожей структурой имеют в качестве базовой основы (ядра) инвестиционные банки российского происхождения.

Резюме

Смешанная модель российского рынка стала одним из краеугольных камней в обеспечении его большей устойчивости к кризисным ситуациям (наш рынок – один из самых волатильных в мире), в предупреждении деструктивных явлений, разрушающих его способность быть более устойчивым при бегстве капиталов нерезидентов (особую роль в этом играют коммерческие банки).

С другой стороны, в период подъёма глобальных финансовых рынков на первый план выходят инвестиционные банки, обеспечивая быстрое расширение рынка, его предрасположенность к инновациям и высоким рискам, неизбежным в развивающихся экономиках.

В этом качестве коммерческие и инвестиционные банки дополняют друг друга, повышают возможности финансового рынка по устойчивому и динамичному развитию.

4. Заключение: последствия смешанной модели для России как развивающегося рынка

Конфликт теоретических моделей конца 90-х гг. (по поводу универсальных банков и актуальности смешанной модели рынка для России) влияет на российский финансовый рынок. Результатом кон-

¹ Анализ доли инвестиционных банков и их управляющих компаний в сегменте ПИФов проводился на основе анализа 20–30 крупнейших по СЧА фондов управляющих компаний, на которые приходилось 80–90% активов соответствующих фондов.

фликта является то, что до сих пор в России не создан центральный депозитарий, остаётся двойственной расчётно-клиринговая инфраструктура, по-прежнему высока фрагментарность рынка, разъединена система саморегулирования брокеров-дилеров и т.п.

В то же время практика показала, что развитие рынков как смешанных является мировой тенденцией (она реализуется через финансовые конгломераты).

Модель развивающегося рынка ценных бумаг, на котором с равными правами присутствуют коммерческие и инвестиционные банки, демонстрирует большую устойчивость в условиях глобализации финансов, при доминировании нерезидентов, в моменты системных кризисов.

Коммерческие банки «подстраховывают» рынок своей ликвидностью и инерционностью при негативном развитии событий, а инвестиционные банки активно развивают рынок и его инструменты в периоды благоприятной рыночной конъюнктуры, используя инновации, опережая в этой фазе кредитные организации. Инвестиционные банки в полной мере охватили сектора динамично развивающихся, рискованных секторов экономики.

Для рынка оказались очень значимы как коммерческие, так и инвестиционные банки. В среднем, они разделили фондовый рынок примерно поровну (50 на 50).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Миркин Я.М.* Ценные бумаги и фондовый рынок. – М. : Перспектива, 1995. – 532 с.
2. Коммерческие банки на российском финансовом рынке / Я.М. Миркин, Т.В. Жукова, М.М. Кудинова, А.А. Логинов, К.Б. Бахтараева, А.В. Левченко, Е.П. Берсенев. – СРО НФА, 2010.
3. *Миркин Я.М.* Рынок ценных бумаг России. Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.М. Миркин. – М. : Альпина Паблшер, 2002. – 624 с.
4. Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра (идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу до 2020 года) / Аналитическое исследование, НАУФОР, 2008.
5. *Cappie Forrest, Webber Alan.* A Monetary History of the United Kingdom 1870–1982. – UK: George Allen & Unwin (Publishers) Ltd. Appendix II. Principal Domestic Banks and Banking Companies Operating in the United Kingdom, 1870–1983. P.P. 539–565.



ВАК 08.00.10

Г.И. ХОТИНСКАЯ

д.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент»
Финансового университета

Е.И. ШОХИН

к.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансовый менеджмент»
Финансового университета

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ: ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ¹

1. Корпоративные финансы как результат эволюции финансовой науки

Корпоративные финансы – результат развития финансовых знаний, начиная со второй половины XX в. В качестве исходного момента их теоретического оформления выступает трансформация понятия «финансы», которое долгое время трактовалось исключительно в контексте публичных финансов.

Появление термина «финансы» непосредственно связано с развитием товарно-денежных отношений в XV–XVI вв., когда государственная казна отделилась от казны европейских монархов². Это обусловило необходимость формирования управленческих регламентов, которые определяли бы порядок формирования бюджетных доходов и расходов, регулировали бы государственные долги, эмиссию, денежное обращение и т.п. На протяжении нескольких столетий термин «финансы» означал государственные финансы, и лишь в XX в. на стадии зрелости экономики рыночного типа термин распространился на различные уровни управления, включая внутрихозяйственный. В результате, вплоть до середины XX в. теоретическое оформление финансов как науки вписывалось в рамки классической теории финансов, в которой в качестве доминанты выступало государство. Со второй половины XX в. формируется неоклассическая теория финансов, где в качестве доминанты выступают частные финансы – финансы компаний и рынков капитала [3, с. 607–611].

Современные корпоративные финансы – развитая область знаний с мощным аналитическим инструментарием, финансовой математикой и диверсифицированными реинжиниринговыми технологиями, что позволяет компаниям позиционировать себя не только в качестве автономных и самодостаточных организаций, но и в качестве органичной и неотъемлемой составляющей рыночной среды.

Несмотря на относительную молодость теории корпоративных финансов, её отдельные элементы имеют давнее прошлое. Так, в экономически развитых странах уже во второй половине XIX в. успешно развивались такие предшественники этой науки, как финансовый анализ (в США), финансовые вычисления (в Германии), «коммерческие вычисления» или «коммерческая арифметика» (в России).

История их становления не слишком продолжительна (наиболее полный обзор её выполнен Дж. Хориганом), хотя можно сослаться на различные точки отсчёта, поскольку сама идея анализа с помощью относительных показателей зародилась давно – ещё Евклид за 300 лет до новой эры упоминал в своих трудах об анализе с помощью коэффициентов. Что касается приложения этой идеи к оценке финансового состояния, большинство западных историков полагают, что это произошло во второй половине XIX в. и обусловлено двумя причинами.

Первой причиной было бурное развитие корпораций как основной формы организации бизнеса,

¹ Выполнено в рамках Тематического плана НИР Финансового университета 2010 г.

² Вместе с тем, отдельные авторы, например, профессор Гейдельбергского университета Карл Рау утверждают, что уже в XIII–XIV вв. термин «финансы» употреблялся в контексте обязательной уплаты денег.

в результате чего произошло разделение функций владения и оперативного управления.

Второй причиной было усиление значимости финансовых институтов, играющих ключевую роль в обеспечении компаний капиталом, в том числе посредством кредитования. Для минимизации рисков таких операций возникала потребность в оценке кредитоспособности заёмщика (его способности вернуть заёмные средства) и его рентабельности (возможности выплатить проценты). Это обусловило появление со временем базового набора финансовых коэффициентов.

В России в конце XIX века появление «коммерческих вычислений» или «коммерческой арифметики» во многом было связано с ослаблением позиций купеческого сословия, равнодушного к коммерческому образованию, и развитием капитализма. Перспективность нового направления высоко оценили российские предприниматели, организовавшие на рубеже XIX–XX столетий 150 дорогостоящих коммерческих школ, которые лишь на 1,5 % финансировались государством.

Анализ баланса – составная часть финансового анализа и балансоведения. Интересно отметить, что инициатором в развитии этого направления финансового анализа выступили не учёные, а практики. По свидетельству Роя Фуолка (*Roy A. Foulke*), начиная с 70-х гг. XIX в. некоторые коммерческие банки в США стали требовать от своих клиентов, обращавшихся за кредитами, предоставления финансовой отчётности, а в 90-е гг. эта практика распространилась на большинство банков. Благодаря этому резко увеличился объём финансовой информации, доступной для сравнительного анализа. Поначалу этот анализ подразумевал несистематизированное сопоставление отдельных показателей, затем в анализе начали использовать группы взаимосвязанных агрегатов и, наконец, стали пытаться выявлять и анализировать пропорции между отдельными показателями. В досоветской России популяризацией анализа баланса, как важнейшего направления экономического анализа, и его развитием активно занимались А.К. Рощаховский, А.П. Рудановский, Н.А. Блатов, И.Р. Николаев и др.

В эпоху строительства планового социалистического хозяйства анализ баланса и финансовые вычисления были трансформированы в анализ хозяйственной деятельности, который представлял собой, главным образом, технико-экономический анализ с выхолощенной финансовой природой. Суть анализа состояла в реализации схемы «план-факт», что было мало полезным. Зачастую такой анализ назы-

вали «посмертным». В последние годы анализ хозяйственной деятельности, адаптированный к современности отечественными авторами, развивается в России под названием «Теория экономического анализа».

Основы анализа в совокупности с теорией менеджмента и теорией финансов составили сердцевину финансового менеджмента, а затем и корпоративных финансов.

Гносеологическое исследование¹ теории корпоративных финансов позволяет сделать вывод, что концептуально она сформировалась на основе:

- базовых концепций финансового менеджмента² (концепции компромисса между риском и доходностью, теории ожидаемой полезности, концепций денежного потока, временной стоимости/ценности денег, стоимости и структуры капитала, гипотезы эффективности рынка капитала, концепций асимметричности информации, агентских отношений, альтернативности затрат/результатов, функционирующего предприятия) и их эволюции;

- моделей оценки финансовых инструментов (модель оценки доходности финансовых активов, теория портфеля или концепция диверсифицированного портфеля, модель оценки опционов, модели оценки акций и облигаций на основе их доходности, модель оценки финансовых активов с учётом систематического риска, арбитражная теория ценообразования и др.);

- теорий экономического роста, обусловивших появление идеологии стоимостного управления (*VBM*-концепции) со всеми её разновидностями и трактовками (концепции «повышения стоимости бизнеса», «ценности фирмы»³, ценностно-ориентированного управления, цепочки факторов создания стоимости, ключевых факторов стоимости бизнеса, *SVA, EVA, CVA, CFROI, EBM, MVA, RCF, CFA, EBO, FEVA, RAVE* и др.);

- трансформации финансового поведения и мышления индивидов, собственников, менеджеров от экономического рационализма, до теорий поведенческих финансов (теория перспектив, теория поведения инвесторов, теория шумовой торговли, теория эффективности операций трейдера и др.) и эмпирических закономерностей («эффект толпы» или «эффект информационного каскада», «эффект дня недели», «иллюзия контроля», «эффект оформления», «эффект капкана», парадокс Алле и многие другие) [1, с. 40–75].

В настоящее время корпоративные финансы – развитая область знаний с мощным аналитическим инструментарием, финансовой математикой и ди-

¹ Гносеология – теория познания.

² Наличие базовых концепций – признак самостоятельной области знаний, учебной и научной дисциплины. Совокупность базовых концепций определяет сущность науки и придаёт ей конструктивистские рамки.

³ Близкие по содержанию теории появились в русскоязычной литературе под разными названиями во многом вследствие переводных особенностей. Английское слово «*value*» переводилось на русский язык словами «стоимость» (стоимость компании, что порождает ассоциацию с понятием затрат) и «ценность».

версифицированными реинжиниринговыми технологиями, что позволяет компаниям позиционировать себя не только в качестве автономных и самостоятельных организаций, но и в качестве органичной и неотъемлемой составляющей рыночной среды.

2. Модели измерения и управления корпоративными финансами

Многолетний опыт исследования корпоративных финансов позволяет сделать вывод, что вслед за странами с развитым рынком, в новом тысячелетии в России формируется финансовая модель измерения и управления корпоративными финансами. На сегодняшний день она получила распространение лишь в крупных (как правило, публичных) компаниях с масштабными целями и задачами в длительных временных горизонтах, ориентированных, в том числе на зарубежных инвесторов. Однако происходящие в таких компаниях изменения могут указывать вектор системных трансформаций на микроуровне в обозримом будущем.

Финансовая модель приходит на смену учётной модели измерения и управления корпоративными финансами и кардинально отличается от неё по ряду критериальных признаков [4, с. 8–19].

В качестве **теоретической основы** *учётной модели* выступает монетарная и вещественная концепции капитала, в соответствии с которыми капиталом является всё, что приносит доходы. Эти базовые концепции капитала органично сочетаются с концепцией «экономического человека»¹, в рамках которой рациональность и стремление максимизировать полезность – специфическая черта индивида, определяющая его поведение и мышление, и экономическим рационализмом², который способствовал зарождению в начале 70-х гг. теории «рациональных ожиданий»³.

Финансовая модель измерения и управления корпоративными финансами концептуально базируется на финансовой концепции капитала, в соответствии с которой капитал приносит доход/прибыль в том случае, если стоимостная оценка чистых активов (собственного капитала) на конец периода превышает их сумму на начало периода. Эта концепция капитала – результат развития экономического рационализма, с одной стороны, и поведенческих финан-

сов – с другой. Последние акцентируют внимание на иррациональности поведения индивидов. Они не только объясняют многие реалии финансового рынка, но и позволяют предсказать его развитие, а также разрабатывать эффективные рыночные стратегии.

Расхождения в теоретической основе учётной и финансовой моделей измерения и управления корпоративными финансами обуславливают кардинальные отличия в **целях и задачах**. В рамках *учётной модели* в качестве целеполагания компании выступает бухгалтерская прибыль во всех её проявлениях (валовая, операционная, чистая) при всей её условности, поскольку бухгалтер оперирует начисленными величинами в соответствии с принятой учётной политикой. При этом он игнорирует упущенные возможности, не учитывает текущее изменение цен на уже имеющиеся ресурсы, абстрагируется от рыночных оценок, факторов внешней среды и интересов многих заинтересованных лиц. В *финансовой модели* бухгалтерская прибыль рассматривается как виртуальная величина, поскольку бухгалтерские доходы и расходы – результат приведения хозяйственных операций к одному периоду времени, они не равны денежным поступлениям и выплатам, т.е. связаны с движением денежных средств опосредованно. Это делает бухгалтерскую прибыль условной величиной. В качестве целевой доминанты в *финансовой модели* выступает рост корпоративной стоимости как условие максимизации богатства собственников. Компании могут дифференцироваться в критериях достижения этой цели (*EVA, SVA, CVA, CFROI* и т.д.), но главное для компании – это приращения, прежде всего, приращение её рыночной стоимости.

В качестве основного **источника информации** для диагностики результативности деятельности компании в *учётной модели* используется финансовая отчётность, по которой оценивается состояние активов и пассивов, а также их динамика и обороты бизнеса. При всех проблемах с финансовой прозрачностью российских компаний такие оценки более достоверны, чем иные эмпирические наблюдения и формализованные модели с многочисленными абстракциями, но они ориентированы на прошлые, преимущественно краткосрочные периоды. Предсказать будущие тенденции по ретроспективному анализу хотя бы в среднесрочных периодах можно

¹ Предполагается, что термин «экономический человек» ввёл в научный оборот А. Маршалл, но образ «экономического человека» был сформирован ещё А. Смитом, который охарактеризовал его следующим образом:

- личный интерес индивида играет определяющую роль в мотивации его экономического поведения;
- в условиях рынка личный интерес балансируется с общественным через механизм «невидимой руки рынка»;
- экономический субъект компетентен в собственных делах, относящихся к вопросам экономики;
- главная цель хозяйственной деятельности экономического человека в условиях рынка – максимизация прибыли (обогащение).

² Рациональность и логичность позволяют формализовать финансовое поведение и применять к нему разнообразные математические модели.

³ В соответствии с этой теорией экономические субъекты ориентируются при принятии решений не на собственный ограниченный опыт, а на всю доступную им информацию, включая заявления правительства и т.п., и трансформируют свои ожидания в соответствии с этой информацией.

лишь в условиях стабильной экономической ситуации и предсказуемости рынка. В качестве основного источника информации в *финансовой модели* выступают не только отчётность, но и альтернативы, а также упущенная выгода. Доходы в этом случае сравниваются не только с фактическими затратами, но и с имплицитными (неявными, упущенными, альтернативными, вменёнными) издержками, которые оказывают существенное влияние на управленческие решения, а также с отказом от имеющихся альтернатив – альтернатив использования, отчуждения, замещения, поскольку с экономической точки зрения доходы – это уменьшение того, что могло быть. Такой подход позволяет раздвинуть временной горизонт и ориентироваться в экономических измерениях не столько на прошлые, сколько на будущие периоды.

В качестве **методического инструментария** при анализе результативности деятельности компании, в *учётной модели* используются финансовые коэффициенты и оценочные критерии, которые полностью ориентированы на внутреннюю среду компании, индифферентны к рискам и альтернативам, предполагают балансовые оценки и относятся к деньгам как инструменту измерения результата, оцениваемого номинально или с корректировкой на инфляцию. В *финансовой модели*, наряду с финансовыми коэффициентами, широко используются теория вероятности и методы оценки риска. Риски в этом случае рассматриваются в качестве фактора хозяйственной деятельности наряду с землей, трудом, капиталом. Они покупаются и продаются, т.е. во многом определяют издержки, следовательно, имеют стоимость. Кроме того, в методическом инструментарии финансовой модели деньги рассматриваются как инвестиционный ресурс, имеющий стоимость во времени, что обуславливает необходимость их дисконтирования. И, наконец, безусловной доминантой в финансовой модели являются рыночные, а не балансовые, оценки. Это, в свою очередь, обуславливает значимость условий и факторов внешней среды, а также сферу применения финансового менеджмента: не только и не столько контроль над текущими издержками, сколько финансовые стратегии и их реализация.

Описанные выше особенности моделей измерения и управления корпоративными финансами в сравнительной оценке приведены в таблице.

На сегодняшний день сдерживающими факторами в распространении финансовой модели являются не столько её спорность, сколько недостаточно развитый финансовый рынок и низкая финансовая грамотность населения в целом, и менеджмента большинства российских компаний, в частности. Это количественно ограничивает многие рыночные трансакции, снижает объективность и достоверность рыночных оценок, уменьшает сферу их применения и ставит под сомнение их адекватность реалиям.

Между тем, будучи тотально распространённой в российских компаниях в недавнем прошлом, в пос-

ледние годы учётная модель измерения и управления корпоративными финансами всё более уступает позиции финансовой модели. Начавшийся процесс, по нашему мнению, носит необратимый характер, что обусловлено многими факторами:

- развивающимся процессом отделения собственности от управления и неизбежной в этих условиях сменой приоритетов в корпоративном менеджменте;
- экспоненциальным трендом в развитии ключевых индикаторов финансового рынка и повышением вследствие этого востребованности и достоверности рыночных оценок;
- реформированием учёта и отчётности в направлении МСФО, допускающих рыночные оценки и «здоровый смысл» в раскрытии финансовой информации и отражении фактов хозяйственной деятельности в финансовой отчётности;
- эволюцией финансового поведения и мышления индивидов, собственников, менеджеров под воздействием системных трансформаций в экономике.

3. Ключевые признаки современных корпоративных финансов

Сравнительные оценки учётной и финансовой моделей измерения и управления корпоративными финансами свидетельствуют о перестройке философии финансового менеджмента и кардинальных трансформациях в управлении финансами на микроуровне. В свете этих изменений ключевыми признаками современных корпоративных финансов являются:

- смена стратегических целей: от максимизации прибыли к максимизации стоимости компании, для достижения которых важна не столько бухгалтерская прибыль, сколько повышение потенциала прибыльности;
- как следствие – изменение оценочных критериев: учёт не только фактических доходов и расходов, но и альтернатив, трансакционных издержек, упущенной выгоды, денежного потока и др.;
- перенос акцентов с эндогенных (внутренне присущих) источников роста на эндогенные (внешние) факторы роста;
- переход от балансовых оценок к рыночным, что означает рост значимости фундаментальной и рыночной стоимости в оценке результативности финансово-хозяйственной деятельности;
- переориентация финансового менеджмента с контроля над текущими операциями на финансовые стратегии и способы их реализации;
- расширение временного горизонта: не столько ретроспектива и оценка достигнутых результатов в прошлых периодах, сколько ориентация на «успешное будущее», финансовое планирование и прогнозирование;
- совершенствование методического инструментария: наряду с коэффициентным анализом финан-

Сравнительная оценка моделей измерения и управления корпоративными финансами

Критериальный признак	Учётная модель	Финансовая модель
Основа финансового мышления	Экономический рационализм	Рациональность + иррациональность
Базовые концепции (поведение индивидов)	Концепция «экономического человека», теории рациональных ожиданий	Экономическая теория + поведенческие финансы и эмпирические закономерности на фоне абсолютизации стоимости (феномена «финансы ради финансов»)
Базовые концепции (трактовка капитала)	Монетарная и вещественная концепции капитала (капиталом является всё, что приносит доходы)	Финансовая концепция капитала (капитал приносит доход/прибыль в том случае, если стоимостная оценка чистых активов на конец периода превышает их сумму на начало периода)
Целеполагание	Рост прибыли (валовой, операционной, чистой и т.д.)	Рост стоимости компании как условие максимизации богатства её собственников
Способы достижения стратегических целей	Генерирование доходов и оптимизация соотношения доходов и расходов	Выявление и управление факторами создания стоимости (включая рыночные), повышение потенциала прибыльности
Источники информации	Финансовая отчётность	Финансовая отчётность + альтернативы, упущенная выгода, стратегические планы и др.
Методический инструментарий	Анализ финансовых коэффициентов	Анализ финансовых коэффициентов + сценарный анализ; оценка риска, теория вероятности, дисконтирование, мультипликаторы, финансовый инжиниринг и т.д.
Оценочные критерии	Бухгалтерская прибыль как разница между фактическими доходами и расходами	Транзакционные издержки, экономическая прибыль, экономическая добавленная стоимость, чистый денежный поток, приведённая стоимость и др.
Временной горизонт	Оценка достигнутых результатов (состояния), т.е. преимущественно деятельность в прошлых периодах	Оценка факта и перспективы, ориентация на «успешное будущее»
Доминанты в оценке	Балансовые оценки	Фундаментальная и рыночная стоимость
Сфера применения	Контроль над текущими операциями (внутренняя среда)	Стратегические решения и их реализация (внутренняя среда с учётом внешних факторов)
Источники роста	Преимущественно эндогенные (внутренне присущие)	Эндогенные + экзогенные (внешние, рыночные)
Причинно-следственные связи	В области экономики и финансов	Взаимосвязь и взаимообусловленность финансово-экономических проблем и неэкономических факторов
Отношение к рискам	Проблема рисков не анализируется	Риск трактуется как неопределённость и измеряется абсолютными и относительными показателями
Отношение к деньгам	Инструмент измерения результата, оцениваемый номинально или с корректировкой на инфляцию	Инвестиционный ресурс, имеющий стоимость во времени
Преимущества	Объективность оценок и достаточно высокая точность вне зависимости от внешних факторов, не поддающихся однозначному измерению	Ориентация на стратегические цели и реалистичность их достижения; адекватность оценок рыночным критериям; гибкость применяемого инструментария; учёт интересов многих заинтересованных лиц; относительная независимость от учётных стандартов
Недостатки	Ориентация на прошлые периоды без учёта перспективы; невысокая актуальность оценок в силу применения исторических цен; относительная статичность оценок; игнорирование рисков, внешних факторов и интересов многих заинтересованных лиц; манипулирование отчётностью	Большая роль субъективных оценок и эвристических методов; высокая формализация экономических процессов и неизбежные при этом абстракции; отсутствие привязки к методам учёта и обусловленная этим недостаточная точность; множественность оценок; высокая зависимость от внешних факторов

совой отчётности, оценка риска и вероятности, дисконтирование и расчёт мультипликативного эффекта, сценарный анализ и финансовый инжиниринг.

Описанные выше ключевые признаки позволяют говорить о системных трансформациях на микроуровне, что можно трактовать как смену парадигмы в корпоративных финансах на рубеже тысячелетий.

4. Парадигма современных корпоративных финансов

Понятие «парадигма»¹ впервые было сформулировано Томасом Куном и производно от греч. *παράδειγμα*, что означает «пример», «модель», «образец». По Т.Куну парадигма – это:

– не просто текущая теория, но мировоззрение, в котором существует общепринятая теория вместе со всеми её выводами;

– признанные всеми научные достижения, которые в течение определённого времени дают модель постановки проблем и способы их решений;

– совокупность общепринятых ценностей, методов, подходов, технических навыков и средств.

К общепринятым парадигмам относят образцовый метод принятия решений, модели мира или его частей (отраслей, областей знаний, сфер жизни и деятельности), принимаемые большим количеством людей. При этом общепринятая парадигма определяет не «знание всего», а только сущностное знание. Наряду с общепринятой парадигмой, в совокупности понятий выделяют личную парадигму, под которой понимается ментальная модель конкретного человека.

В современном понимании смена парадигм, или сдвиг парадигм – это:

– научная революция, которая происходит тогда, когда появляются аномалии, выходящие за пределы допустимой ошибки и необъяснимые с точки зрения общепринятой парадигмы; такие аномалии до определённого времени игнорируются, но по мере их накопления вызывают кризис, логичным завершением которого становится новое мировоззрение;

– радикальное изменение мировоззрения, комплексных систем, убеждений, ценностей, способов наблюдения и измерения, технических средств и т.д.;

– не только и не столько количественные, но и качественные изменения в структуре научных знаний и существующих практиках;

– развитие теории и практики не только через накопление и присоединение к уже имеющимся знаниям, но и через сравнение парадигм и отказ от принятой ранее парадигмы.

В исторической ретроспективе смена парадигм зачастую происходит не в форме триумфа новых знаний и просветления оппонентов, но по мере естественной смены поколений.

На микроуровне словосочетание «смена парадигмы» применяют, в том числе, к смене корпоративного курса. Суть смены парадигмы в современных корпоративных финансах – сосуществование учётной и финансовой моделей измерения и управления с присущими им целями, задачами и причинно-следственными связями, источниками информации и аналитическими инструментами, расчётными технологиями и оценочными критериями, драйверами роста и управленческими решениями.

Учитывая исторический опыт, в среднесрочной перспективе неизбежно сосуществование двух моделей. С одной стороны, это объясняется несовершенством учётной модели, ориентированной на балансовые оценки и финансовую отчётность, а также существующим инструментарием, позволяющим манипулировать величиной прибыли и другими финансовыми агрегатами. С другой стороны, финансовый кризис привёл к резкому сжатию рыночных оценок, особенно на развивающихся рынках, что подтвердило их высокую субъективность и большую зависимость от ситуации на мега- и макроуровне. При этом в долгосрочной перспективе, по нашему мнению, неизбежно доминирование новой парадигмы – финансовой модели измерения и управления корпоративными финансами, поскольку она вбирает в себя многие преимущества учётной модели и дополняет их новыми приоритетами и технологиями.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ващенко Т.В. Использование теории поведенческих финансов в процессе принятия финансовых решений. // Дис. ... канд. экон. наук по спец. 08.00.10. – М., 2007.
2. Емельянов А.М., Шакина Е.А. Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний. // Корпоративные финансы, 2008. – № 4.
3. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Корпоративные финансы: понятия, алгоритмы, показатели. – М. : Проспект; КНОРУС, 2010.
4. Никитушкина И.В., Макарова С.Г., Студников С.С. Корпоративные финансы. – М. : Эксмо, 2009.

¹ Понятия «парадигма» и «смена парадигм» впервые были сформулированы Томасом Куном в монографии «Структура научных революций», изданной Чикагским университетом в 1962 г. Смелость и новаторство работы обусловили её популярность и породили многочисленные споры. С тех пор появилось множество публикаций, где так или иначе интерпретируется, используется, излагается или критикуется концепция Куна.

УДК 336.6 (075.8)

П.Н. БРУСОВ

профессор кафедры «Прикладная математика» Финансового университета

Т.В. ФИЛАТОВА

профессор кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета

ВЛИЯНИЕ ЗАЁМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОНЕЧНОЙ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ

1. Введение

В первой статье [1] мы исследовали проблемы влияния заёмного финансирования на эффективность инвестиционного проекта в рамках теории Модильяни–Миллера. В данной статье мы рассмотрим эту проблему для проектов конечной продолжительности, используя полученные нами результаты [2, 3].

Модильяни и Миллер создали теорию стоимости и структуры капитала для перпетуитетных компаний [4, 5], для компаний же с конечным временем жизни, как и для проектов конечной продолжительности (каковыми являются все инвестиционные проекты) мы развили последовательную теорию средневзвешенной стоимости капитала *WACC* [1–3].

В данной работе эффективность инвестиционного проекта рассмотрена с двух точек зрения: владельцев собственного и заёмного капитала, и владельцев только собственного капитала. Для каждого из этих случаев *NPV* вычислен двумя способами: с разделением кредитного и инвестиционного потоков (и, соответственно, дисконтированием платежей по двум различным ставкам), и без такого разделения (в этом случае оба потока дисконтируются по одной ставке, в качестве которой, очевидно, может быть выбрана средневзвешенная стоимость капитала *WACC*). Для каждой из четырёх ситуаций рассмотрены два случая:

1) постоянства величины собственного капитала *S*;

2) постоянства величины общего инвестированного капитала $I=S+D$ (*D* – величина заёмных средств).

Разница по сравнению со случаем Модильяни–Миллера, рассмотренном в первой части статьи, состоит в том, что вместо перпетуитетных пределов для *NPV* и стоимостей собственного капитала, k_e , и средневзвешенной *WACC*, используются полученные нами точные выражения [2, 3].

2. Ставки дисконтирования для проектов конечной продолжительности

2.1. Средневзвешенная стоимость капитала

Мы получили следующее уравнение для средневзвешенной стоимости капитала *WACC* в случае *n* – летнего проекта

$$\frac{[1 - (1 + WACC)^{-n}]}{WACC} = \frac{[1 - (1 + k_0)^{-n}]}{k_0 [1 - \omega_d t (1 - (1 + k_d)^{-n})]}. \quad (1)$$

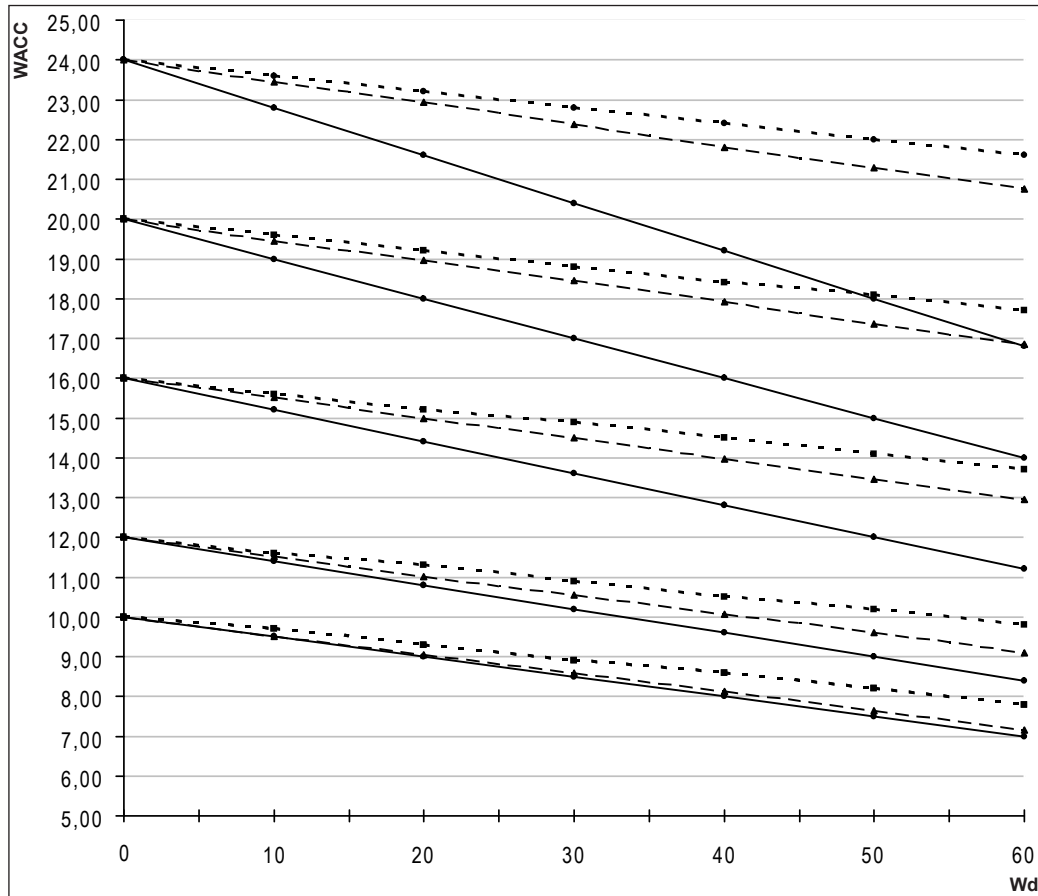


Рис. 1. Зависимость WACC для компаний с различным временем жизни, от доли заёмных средств w_d , при различной стоимости собственного капитала k_0 .

Здесь w_d — доля заёмного капитала, t — ставка налога на прибыль компании. При $n=1$ получаем формулу Майерса [6] для одногодичного проекта

$$WACC = k_0 - \frac{(1+k_0)k_d}{1+k_d} w_d t. \quad (2)$$

При $n=2$ уравнение (1) ещё можно решить относительно WACC [3]. При $n=3$ и $n=4$ уравнение для WACC становится довольно громоздким, но его всё ещё можно в принципе решить аналитически, а при $n>4$ оно и в принципе решается только численно.

Приведём графики зависимости WACC для компаний с различным временем жизни, от доли заёмных средств w_d , при различной стоимости собственного капитала k_0 . Мы использовали следующие значения параметров: $k_0 = 10\% \div 24\%$; $k_d = 7\%$; $t = 50\%$; $w_d = 0\% \div 60\%$. Верхняя линия соответствует $n=1$, средняя — $n=2$ и нижняя $n = \infty$ (рис. 1).

Видно, что все зависимости $WACC(w_d)$ с хорошей точностью можно считать линейными и аппроксимировать формулой

$$WACC(w_d) = k_0 (1 - \gamma \cdot w_d) = k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1+L} \right). \quad (3)$$

γ вычисляется по формуле Брусова–Филатовой и зависит от параметров k_0, k_d, t . При фиксированных k_0, k_d, t параметр $\gamma = const$.

Мы будем использовать ставку дисконтирования (3) при приведении потоков без деления их на операционные и кредитные.

2.2. Стоимость собственного капитала

Выведем формулу для стоимости собственного капитала с использованием формулы (3). Запишем стандартную формулу для WACC:

$$WACC = k_d(1-t)\frac{D}{I} + k_e\frac{S}{I} = k_d(1-t)\frac{L}{1+L} + k_e\frac{1}{1+L}. \quad (4)$$

Находя отсюда k_e , имеем

$$k_e = WACC(1+L) - k_dL(1-t). \quad (5)$$

Подставляя вместо $WACC = k_0\left(1 - \gamma\frac{L}{1+L}\right)$, получим

$$k_e = k_0(1+L(1-\gamma)) - k_dL(1-t). \quad (6)$$

Мы будем использовать ставку дисконтирования (6) при приведении потоков с разделением их на операционные и кредитные.

3. Эффективность проекта для владельцев собственного и заёмного капитала

3.1. Рассмотрение с разделением потоков

$$NPV = -I + \sum_{i=1}^n \frac{NOI(1-t)}{(1+k_e)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{k_dDt}{(1+k_d)^i} = -I + \frac{NOI(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n}\right) + Dt \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n}\right). \quad (7)$$

3.1.1. Случай постоянства общей величины инвестиций ($I=const$)

Учитывая $D = IL/(1+L)$, получим

$$\begin{aligned} NPV &= -I + \frac{NOI(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n}\right) + \frac{ILt}{1+L} \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n}\right) = \\ &= -I \left[1 - \frac{Lt}{1+L} \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n}\right)\right] + \frac{NOI(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n}\right). \end{aligned} \quad (8)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n}\right). \quad (9)$$

$$NPV(\infty) = -I \left[1 - t \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n}\right)\right]. \quad (10)$$

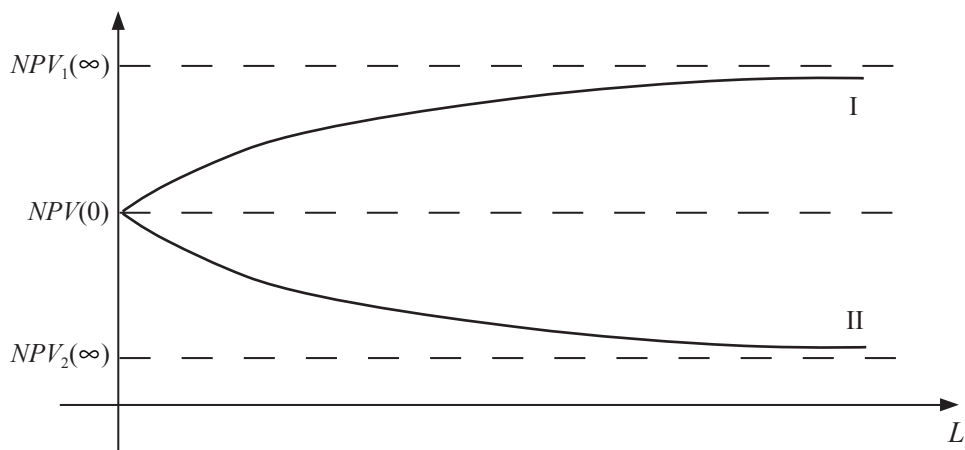


Рис. 2. Зависимость NPV проекта от левериджа в случае постоянства величины инвестиций ($I=const$)

Для одногодичного проекта формулы (9) и (10) упрощаются и имеют вид

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{1+k_0}, \quad NPV(\infty) = -I \left(1 - \frac{t \cdot k_d}{1+k_d} \right). \quad (11)$$

Растёт ли NPV с левэриджем или убывает (для одногодичного проекта), зависит от соотношения между величинами $\frac{I \cdot t \cdot k_d}{1+k_d}$ и $\frac{NOI(1-t)}{1+k_0}$, или, что то же, $I \cdot t \cdot k_d$ и $NOI(1-t)$. Если больше первая величина, то NPV растёт, если вторая – то убывает (рис. 2).

3.1.2. Случай постоянства величины собственного капитала ($S=const$)

Учитывая $D = LS$, $I = S(1+L)$, получим

$$NPV = -S - LS + \frac{NOI(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n} \right) + Dt \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n} \right). \quad (12)$$

В случае $S=const$ NOI уже не является константой и в общем случае пропорциональна величине инвестиций $NOI = \beta I = \beta S(1+L)$.

$$NPV = -S \left[1 + L - tL \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n} \right) \right] + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n} \right).$$

Стоимость собственного капитала линейно зависит от левэриджа $k_e = k_0 + L[k_0(1-\gamma) - k_d(1-t)]$. Для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right), \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (13)$$

Для одногодичного проекта

$$NPV = -S \left[1 + L - tL \frac{k_d}{1+k_d} \right] + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{1+k_e}. \quad (14)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{1+k_0}, \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (15)$$

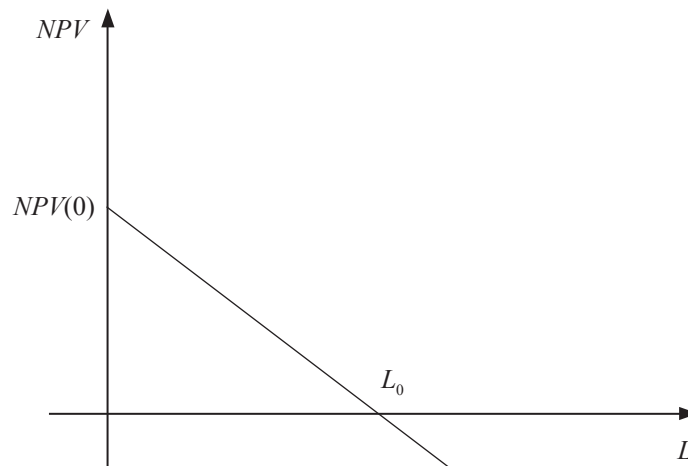


Рис. 3. Зависимость NPV проекта от левэриджа в случае постоянства величины собственного капитала ($S=const$). L_0 – максимальная величина левэриджа, при которой проект всё ещё остаётся эффективным ($NPV > 0$)

Уравнение для L_0 (максимальной величины леввериджа, при которой проект всё ещё остаётся эффективным) имеет следующий вид:

1) для одногодичного проекта

$$S \left[1 + L - tL \frac{k_d}{1 + k_d} \right] = \frac{\beta S (1 + L)(1 - t)}{1 + k_e}; \quad (16)$$

2) для n – летнего проекта

$$S \left[1 + L - tL \left(1 - \frac{1}{(1 + k_d)^n} \right) \right] = \frac{\beta S (1 + L)(1 - t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1 + k_e)^n} \right). \quad (17)$$

3.2. Рассмотрение без разделения потоков

$$NPV = -I + \sum_{i=1}^n \frac{NOI(1-t) + k_d Dt}{(1 + WACC)^i} = -I + \frac{NOI(1-t) + k_d Dt}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1 + WACC)^n} \right). \quad (18)$$

Подставляя вместо $WACC$ его выражение через левверидж (3) $WACC = k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1 + L} \right)$, получим

$$NPV = -I + \frac{NOI(1-t) + k_d Dt}{k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1 + L} \right)} \left(1 - \frac{1}{\left(1 + k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1 + L} \right) \right)^n} \right). \quad (19)$$

3.2.1. Случай постоянства общей величины инвестиций ($I = const$)

$$NPV = -I + \frac{NOI(1-t) + k_d Dt}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1 + WACC)^n} \right).$$

$$NPV = -I \left[1 - \frac{k_d t \frac{L}{1 + L}}{k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1 + L} t \right)} \left(1 - \frac{1}{\left(1 + k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1 + L} t \right) \right)^n} \right) \right] +$$

$$+ \frac{NOI(1-t)}{k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1 + L} t \right)} \left(1 - \frac{1}{\left(1 + k_0 \left(1 - \gamma \frac{L}{1 + L} t \right) \right)^n} \right). \quad (20)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1 + k_0)^n} \right). \quad (21)$$

$$NPV(\infty) = -I \left[1 - \frac{k_d t}{k_0 (1 - \gamma t)} \left(1 - \frac{1}{(1 + k_0 (1 - \gamma t))^n} \right) \right] + \frac{NOI(1-t)}{k_0 (1 - \gamma t)} \left(1 - \frac{1}{(1 + k_0 (1 - \gamma t))^n} \right). \quad (22)$$

NPV растёт либо убывает с леввериджем в зависимости от соотношения между параметрами $(NOI, k_0, k_d, t, \gamma)$ (рис. 3).

Для одногодичного проекта

$$NPV = -I \left[1 - \frac{k_d t \frac{L}{1+L}}{1+WACC} \right] + \frac{NOI(1-t)}{1+WACC}. \quad (23)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{1+k_0}. \quad (24)$$

$$NPV(\infty) = -I \left[1 - \frac{k_d t}{1+k_0(1-\gamma t)} \right] + \frac{NOI(1-t)}{1+k_0(1-\gamma t)}. \quad (25)$$

3.2.2. Случай постоянства величины собственного капитала ($S = const$)

$$\begin{aligned} NPV &= -I + \frac{NOI(1-t) + k_d Dt}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right) = \\ &= -S \left[1 + L - \frac{k_d Lt}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right) \right] + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right). \end{aligned} \quad (26)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right), \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (27)$$

NPV убывает с левэриджем от $-S + \frac{NOI(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right)$ до $-\infty$ (рис. 3), обращаясь в ноль при

$L = L_0$, определяемом из уравнения

$$S \left[1 + L - \frac{k_d Lt}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right) \right] = \frac{NOI(1-t)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right).$$

Отметим, что $L = L_0$ является максимальным значением левэриджа, при котором проект остаётся эффективным ($NPV > 0$).

Для одногодичного проекта

$$NPV = -I + \frac{NOI(1-t) + k_d Dt}{1+WACC} = -S \left[1 + L - \frac{k_d Lt}{1+WACC} \right] + \frac{NOI(1-t)}{1+WACC}. \quad (28)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -S + \frac{NOI(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right), \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (29)$$

NPV убывает с левэриджем от $-S + \frac{NOI(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right)$ до $-\infty$, обращаясь в ноль при $L = L_0$,

определяемом из уравнения

$$S \left[1 + L - \frac{k_d Lt}{1+WACC} \right] = \frac{NOI(1-t)}{1+WACC}. \quad (30)$$

Учитывая, что в случае $S=const$ NOI пропорциональна величине инвестиций $NOI = \beta I = \beta S(1+L)$, получим для предельных случаев

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right), \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (31)$$

Таким образом, NPV убывает с леввериджем (рис. 3).

4. Эффективность проекта для владельцев собственного капитала

4.1. Рассмотрение с разделением потоков

$$\begin{aligned} NPV &= -S + \sum_{i=1}^n \frac{NOI(1-t)}{(1+k_e)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{-k_d D(1-t) - \alpha D}{(1+k_d)^i} = \\ &= -S + \frac{NOI(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n} \right) - \frac{D(k_d(1-t) + \alpha)}{k_d} \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n} \right). \end{aligned} \quad (32)$$

4.1.1. Случай постоянства общей величины инвестиций ($I=const$)

Учитывая $D = IL/(1+L)$, $S = I/(1+L)$, получим

$$NPV = -\frac{I}{1+L} \left[1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{k_d} \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n} \right) \right] + \frac{NOI(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n} \right). \quad (33)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right). \quad (34)$$

$$NPV(\infty) = \frac{-I(k_d(1-t) + \alpha)}{k_d} \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n} \right). \quad (35)$$

Для одногодичного проекта

$$NPV = -\frac{I}{1+L} \left[1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{1+k_d} \right] + \frac{NOI(1-t)}{1+k_e}. \quad (36)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{1+k_0}, \quad NPV(\infty) = \frac{-I(k_d(1-t) + \alpha)}{1+k_d}. \quad (37)$$

4.1.2. Случай постоянства величины собственного капитала ($S=const$)

$$NPV = -S \left(1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{k_d} \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n} \right) \right) + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n} \right). \quad (38)$$

Мы учли, что в случае $S=const$ NOI пропорциональна величине инвестиций $NOI = \beta I = \beta S(1+L)$. Отсюда получим для предельных случаев n -летнего проекта

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right), \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (39)$$

Итак, NPV с ростом леввериджа убывает от $-S + \frac{\beta S(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n}\right)$ при отсутствии заёмного финансирования, до $-\infty$ при бесконечном левверидже (рис. 2), обращаясь в ноль при $L = L_0$, определяемом из уравнения

$$S \left(1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{k_d} \left(1 - \frac{1}{(1+k_d)^n}\right)\right) = \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{k_e} \left(1 - \frac{1}{(1+k_e)^n}\right).$$

Для одногодичного проекта

$$NPV = -S \left(1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{1+k_d}\right) + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{1+k_e}. \quad (40)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{1+k_0}, \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (41)$$

Зависимость NPV от леввериджа та же, что и в случае n -летнего проекта (рис. 2).

4.2. Рассмотрение без разделения потоков

$$\begin{aligned} NPV &= -S + \sum_{i=1}^n \frac{NOI(1-t) - D(k_d(1-t) + \alpha)}{(1+WACC)^i} = \\ &= -S + \frac{NOI(1-t) - D(k_d(1-t) + \alpha)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n}\right). \end{aligned} \quad (42)$$

4.2.1. Случай постоянства общей величины инвестиций ($I=const$)

Учитывая $D = IL/(1+L)$, $S = I/(1+L)$, получим

$$NPV = -\frac{I}{1+L} \left[1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n}\right)\right] + \frac{NOI(1-t)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n}\right). \quad (43)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n}\right). \quad (44)$$

$$NPV(\infty) = -I \left[\frac{(k_d(1-t) + \alpha)}{k_0(1-\gamma t)} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0(1-\gamma t))^n}\right) \right] + \frac{NOI(1-t)}{k_0(1-\gamma t)} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0(1-\gamma t))^n}\right). \quad (45)$$

Для одногодичного проекта

$$NPV = -\frac{I}{1+L} \left[1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{1+WACC}\right] + \frac{NOI(1-t)}{1+WACC}. \quad (46)$$

$$NPV(0) = -I + \frac{NOI(1-t)}{1+k_0}. \quad (47)$$

$$NPV(\infty) = -I \left[\frac{(k_d(1-t) + \alpha)}{1+k_0(1-\gamma t)} \right] + \frac{NOI(1-t)}{1+k_0(1-\gamma t)}. \quad (48)$$

Итак, возможен как рост NPV с леввериджем, так и его убывание (рис. 1), в зависимости от соотношения между параметрами проекта ($NOI, k_0, k_d, t, \alpha, \gamma$).

4.2.2. Случай постоянства величины собственного капитала ($S=const$)

$$NPV = -S + \frac{NOI(1-t) - D(k_d(1-t) + \alpha)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right). \quad (49)$$

Заменяя $D = LS$, получим

$$NPV = -S \left[1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right) \right] + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right). \quad (50)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right), \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (51)$$

Итак, NPV с ростом леввериджа убывает от $-S + \frac{\beta S(1-t)}{k_0} \left(1 - \frac{1}{(1+k_0)^n} \right)$ при отсутствии заёмного

финансирования, до $-\infty$ при бесконечном левверидже, обращаясь в ноль при $L = L_0$, определяемом из уравнения

$$S \left[1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right) \right] = \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{WACC} \left(1 - \frac{1}{(1+WACC)^n} \right). \quad (52)$$

Для одногодичного проекта

$$NPV = -S + \frac{NOI(1-t) - D(k_d(1-t) + \alpha)}{1+WACC}. \quad (53)$$

Заменяя $D = LS$, $NOI = \beta I = \beta S(1+L)$, получим

$$NPV = -S \left[1 + \frac{L(k_d(1-t) + \alpha)}{1+WACC} \right] + \frac{\beta S(1+L)(1-t)}{1+WACC}. \quad (54)$$

Отсюда для предельных случаев $L = 0$ и $L = \infty$ имеем, соответственно,

$$NPV(0) = -S + \frac{\beta S(1-t)}{1+k_0}, \quad NPV(\infty) = -\infty. \quad (55)$$

Итак, NPV с ростом леввериджа убывает от $-S + \frac{\beta S(1-t)}{1+k_0}$ при отсутствии заёмного финанси-

рования, до $-\infty$ при бесконечном левверидже, обращаясь в ноль при $L = L_0$, определяемом из уравнения

$$1+WACC + L(k_d(1-t) + \alpha) = \beta(1+L)(1-t). \quad (56)$$

5. Заключение

В работе впервые за почти 60-летнюю историю исследования проблемы влияния заёмного финансирования на эффективность инвестиционного проекта получены реальные результаты для проектов конечной продолжительности. Эффективность инвестиционного проекта рассмотрена с двух различных точек зрения: владельцев собственного и заёмного капитала, и владельцев только собственного капитала. Показано, что как и в теории Модильяни-Миллера, NPV для проектов конечной продолжительности всегда убывает с леввериджем ($L=D/S$) в случае постоянства величины собственного капита-

ла S . Для каждого из четырёх случаев (при $S=\text{const}$) получены уравнения для максимального значения леввериджа $L = L_0$, при котором проект остаётся эффективным ($NPV > 0$).

В случае постоянства величины общего инвестированного капитала ($I=\text{const}$) возможен как рост NPV с леввериджем, так и его убывание, в зависимости от соотношения между параметрами проекта ($NOI, k_0, k_d, t, \alpha, \beta, \gamma$).

ЛИТЕРАТУРА

1. Брусов П.Н., Филатова Т.В. Влияние заёмного финансирования на эффективность инвестиционного проекта в рамках теории Модильяни–Миллера // Вестник ФА №5, 2010. – С. 28–36.
2. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – М. : Кнорус, 2010.
3. Филатова Т.В., Орехова Н.П., Брусова А.П. Средневзвешенная стоимость капитала в теории Модильяни–Миллера, модифицированной для конечного времени жизни компании. // Вестник ФА №4, 2008. – С. 74–77.
4. Modigliani F., Miller M. American Economic Review, v.48. P.261–297 (1958).
5. Modigliani F., Miller M. American Economic Review, v.53. P.147–175 (1963).
6. Myers S. Journal of Economic Perspectives, v.15. P.81–102 (2001).



Е.В. ДОБРОЛЕЖА

к.э.н., доцент кафедры «Банковское дело»,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

Проблема обеспечения устойчивого развития региона как целостной системы во всей многогранности экономических, инновационных, социальных, политических и т.п. особенностей функционирования в рамках воспроизводственного подхода напрямую сопряжена с задачей управления эффективностью ресурсного обеспечения, реализуемого через совокупность взаимосвязанных методов, приёмов и инструментов управления.

В связи с тем, что управление эффективностью ресурсного обеспечения носит в основном стратегический характер, детерминируемый, в том числе, высокой степенью инерционности изменений объекта управления, главная роль среди методов и инструментов конкретизированного управления отводится стратегическому планированию.

Для реализации научного подхода к данному процессу автором разработана методика каскадного итеративного стратегического управления эффективностью ресурсного обеспечения региона с использованием идеологии сбалансированной системы показателей [1–4], применяемой в стратегическом управлении корпорациями на микроуровне экономики, однако существенно отличается от неё в силу кардинальности различий в объекте и системе управления. Помимо стратегического планирования методика предполагает разработку и реализацию управляющих воздействий на ресурсное обеспечение региона.

Основной целью разработки и внедрения данной методики является достижение и поддержание оптимального управления ресурсным обеспечением региона, под которым понимается соответствие между целями, структурой, функционированием

экономики региона и её ресурсным обеспечением не только в конкретный момент времени, но и с учётом динамики (рис. 1).

Методика каскадного итеративного стратегического управления эффективностью ресурсного обеспечения региона состоит из трёх «макроэтапов»: подготовительного, этапа планирования и этапа реализации плана. *Первый*, подготовительный макроэтап включает проведение ряда организационных работ, связанных с предварительными мероприятиями по внедрению системы стратегического управления ресурсным обеспечением на региональном уровне. Он делится на два этапа.

Организационный этап, включающий: принятие решения на уровне органов управления региона о создании системы стратегического управления эффективностью ресурсного обеспечения региона; формирование «команды» стратегического управления, определение ответственных лиц, установление иерархии управления, сроков выполнения последующих этапов стратегического планирования и управления.

Разработка плана работ – второй организационно-подготовительный этап, на котором сформированная команда с уже распределёнными «ролями» осуществляет планирование собственной деятельности. В соответствии с этапами методики конкретизируются действия, назначаются сроки реализации этапов, место работы команды, а также выделяются требуемые для эффективной деятельности ресурсы. Результатом подготовительного макроэтапа является сформированная команда с распределёнными ролями, и план её деятельности по дальнейшей реализации методики.

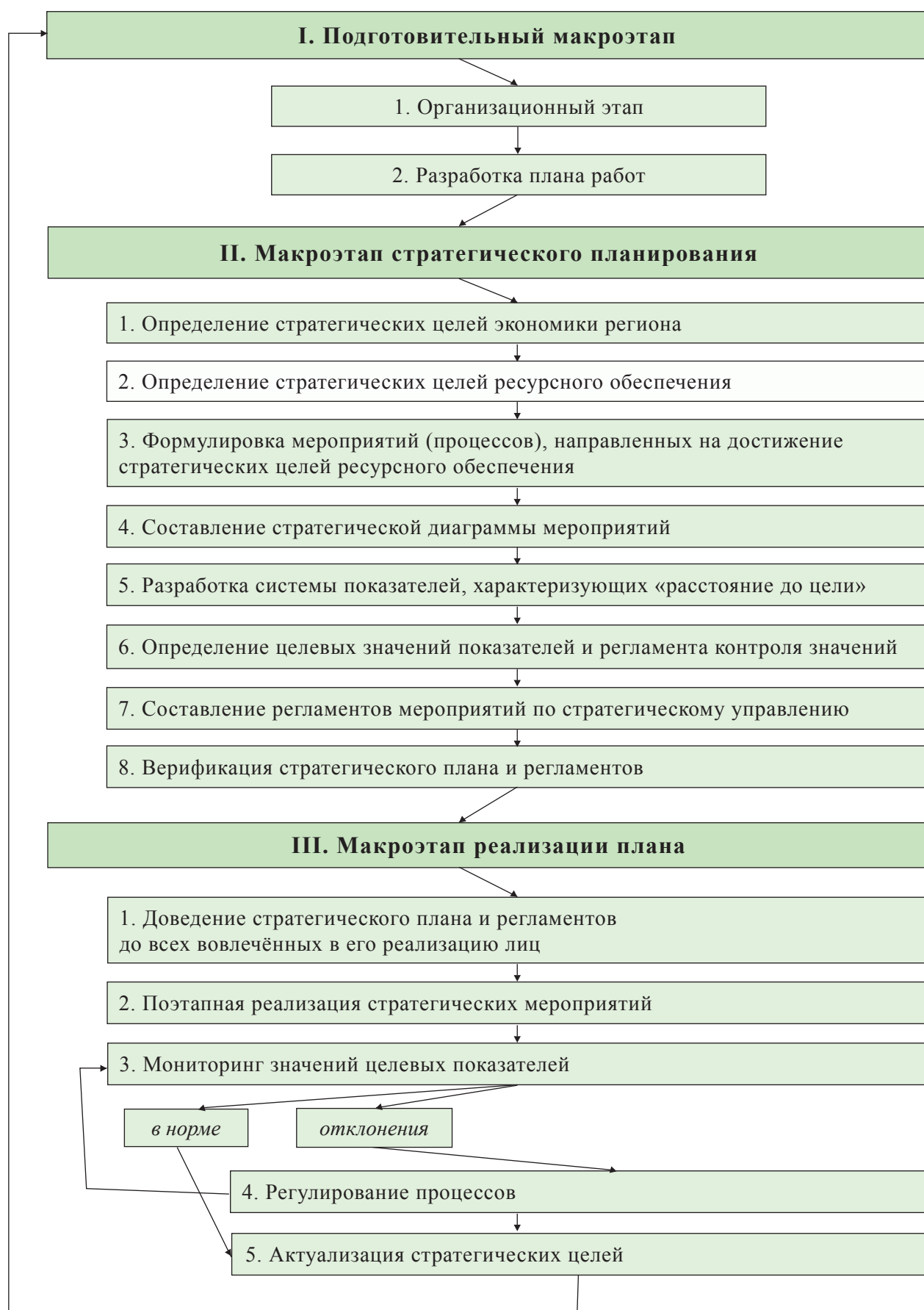


Рис. 1. Блок-схема реализации методики каскадного итеративного стратегического управления эффективностью ресурсного обеспечения региона

Второй макроэтап – этап стратегического планирования эффективности ресурсного обеспечения региона. Он является основным, ошибки при реализации данного этапа приведут к неэффективности всей системы. Поэтому от чёткости взаимодействия членов команды, от корректности документирования и перехода от подэтапа к подэтапу, от времени выполнения отдельных работ и качества принимаемых решений зависит качество функционирования системы и, соответственно, оправданность затрат на её внедрение. Данный макроэтап включает наибольшее количество подэтапов.

1. *Определение стратегических целей экономики региона.* В случае необходимости возможно расширение полномочий команды до стратегического планирования развития экономики региона с учётом необходимого горизонта планирования. Команда должна выделить из региональной экономической политики те цели, которые непосредственным образом связаны с эффективностью ресурсного обеспечения (то есть требуют затрат ресурсов и могут привести к их асимметричному расходованию). Источником информации будут являться экономическая политика региона и другие аналогичные документы. Выделенные цели должны декомпозироваться по степени вовлечения ресурсов, по важности для экономики региона, по срокам их планируемой реализации, а также по сферам экономики региона или видам экономической деятельности. Результатом являются выделенные и классифицированные цели экономики региона, сопряжённые с ресурсным обеспечением.

2. *Определение стратегических целей ресурсного обеспечения.* Их выработка производится на основании результатов предшествующего этапа. Цели относительно ресурсного обеспечения и его эффективности в экономике региона обязательным образом должны быть согласованы с общими целями региональной экономики, иначе управление не будет эффективным. Исполнение этого спектра задач второго этапа в рамках методики носит этапный итерационный характер:

а) определение видов, структуры, состава и количества вовлечённых в достижение каждой цели региона ресурсов с учётом плановых сроков их реализации;

б) предварительная (статистическая и экспертная) оценка их достаточности с учётом фактора времени и множественности целей;

в) оценка соответствия друг другу результатов двух предшествующих действий, выводы относительно возможности, необходимости достижения целей, а также расстановка приоритетов между целью и требуемыми для её достижения ресурсами;

г) на основе предшествующего пункта производится корректировка целей и переход к следующей итерации (возврат к п. а); если корректировки не произведено, то есть результат п. в – «соответствие», а результат п. г – «пустое множество», то происходит переход к следующему пункту;

д) формулировка стратегических целей относительно ресурсного обеспечения региона.

3. *Формулировка мероприятий (процессов), направленных на достижение стратегических целей ресурсного обеспечения.* Содержание данного этапа полностью детерминируется стратегическими целями, зависит от специализации региона и видов вовлечённых ресурсов.

Достижение цели осуществляется за счёт перевода объекта управления – ресурсного обеспечения экономики региона – из текущего состояния в некоторое целевое. Для этого необходима реализация комплекса мероприятий, представляемых в процессной форме, в соответствии с современными стандартами управления. На данном этапе команде требуется определить, что именно необходимо сделать, чтобы достичь целей, то есть по каждой цели составить стратегический план мероприятий. Этапность связана не только с количеством целей, по которым требуется планирование, но и с необходимостью согласования комплекса мероприятий. Результатом этапа является детализированный комплекс мероприятий по достижению стратегических целей управления эффективностью ресурсного обеспечения экономики региона.

4. *Составление стратегической диаграммы мероприятий по достижению целей управления ресурсным обеспечением экономики региона.* Данный этап направлен на достижение наглядного представления результатов предшествующего этапа, а также является необходимым для реализации следующих этапов.

На стратегической диаграмме мероприятий по достижению целей управления ресурсным обеспечением экономики региона каждое мероприятие отображается как процесс (рис. 2).

Также следует отметить ещё одно усложнение процесса управления ресурсным обеспечением региона, связанное с тем, что ресурсы в указанном представлении находятся как «на входе» процесса (их текущее или начальное состояние), так и «на выходе» (состояние желаемое, целевое) и, кроме того, используются при реализации мероприятия. Это следует учитывать при разработке стратегического плана и представления мероприятий в графической форме: часть ресурсов будет расходоваться в процессе реализации мероприятий, что увеличит время достижения цели.

Стратегическая диаграмма мероприятий по достижению целей управления ресурсным обеспечением

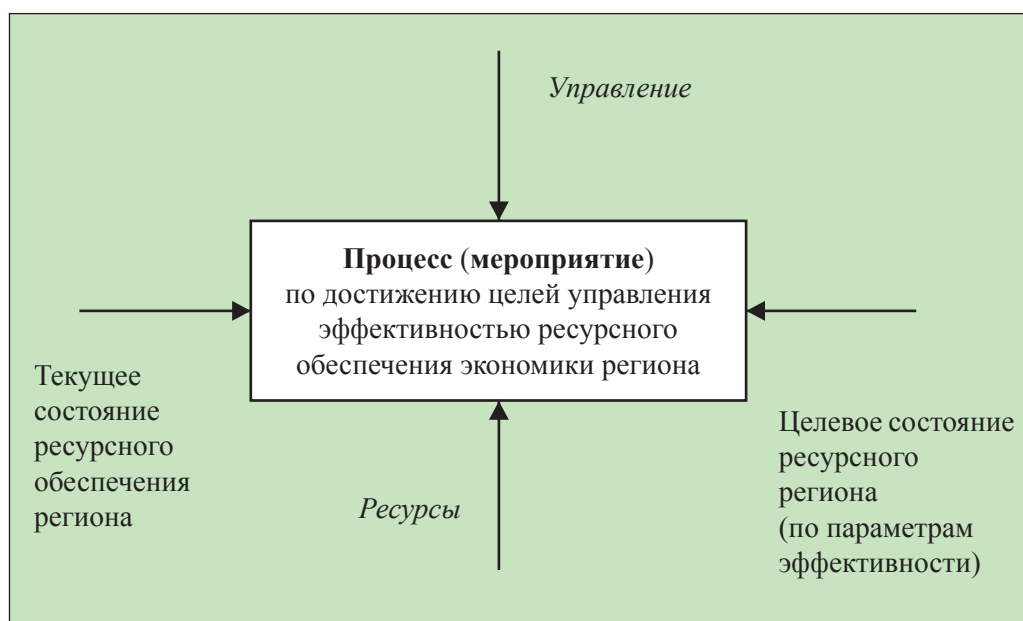


Рис. 2. Общий вид блока процесса на стратегической диаграмме мероприятий по достижению целей управления эффективностью ресурсного обеспечения экономики региона

нием экономики региона носит поуровневый характер, предусматривая последовательную детализацию процессов, – от самого верхнего, до минимально целесообразного. При этом диаграмма также будет комплексной, так как должна составляться для каждой из целей (в случае невозможности их объединения в едином комплексе мероприятий, что решается на предшествующем этапе). Результатом этапа является разработка совокупности стратегических диаграмм мероприятий по достижению целей, которая служит важным инструментом как дальнейшего планирования, так и мониторинга процесса достижения целей.

5. *Разработка системы показателей, характеризующих степень достижения целей на конкретный момент («расстояние до цели»)*. При этом команда может как разработать собственную систему показателей эффективности ресурсного обеспечения региона, так и выбрать некоторую совокупность из существующих.

Смысл и основное назначение данного этапа проявляются в правиле целеполагания, гласящем, что цели должны быть не только достижимыми, реальными и конкретными, но и измеримыми. Для того, чтобы цель была измеримой, необходимо, чтобы существовал некоторый показатель (или их совокупность), который давал бы возможность в каждый требуемый момент времени получить ответ на вопросы: «насколько достигнута цель в текущий момент?» и «сколько осталось до цели?».

Принципиально очень важным является последовательность этапов методики – концептуальная разработка целей должна предшествовать выбору системы показателей, а не наоборот. При нару-

шении этого правила возможно, что для достижения свойства измеримости целей у членов команды (для реализации естественного стремления к минимизации выполняемой работы) цели будут «подгоняться» под некоторые реально существующие и известные экспертам показатели, что приведёт к неэффективности методики в целом. Если же последовательность будет соблюдена, то при условии тщательного документирования результатов каждого этапа, будут отображены показатели, максимально отражающие достижимость ранее разработанных целей.

Система показателей должна формироваться на основании и в соответствии со стратегической диаграммой мероприятий по достижению целей управления ресурсным обеспечением экономики региона и «привязываться» к ней. Это делается с целью получения возможности контроля процесса реализации разработанного стратегического плана. Показатели, соответствующие окончанию отдельных подпроцессов, дают возможность не только регулярного мониторинга по данным «контрольным точкам», но и своевременного внесения поправок и выработки и реализации корректирующих управляющих воздействий.

Результатом этапа является система показателей, характеризующих постепенное приближение к достижению целей, декомпозируемое в разрезе отдельных целей и привязанное к стратегической диаграмме мероприятий.

6. *Определение целевых значений показателей, порядка и частоты их расчёта, регламента контроля значений*. На основе сопоставления стратегических целей ресурсного обеспечения и резуль-

татов выполнения двух предшествующих этапов производится конкретизация желаемых значений показателей в момент достижения целей управления эффективностью ресурсного обеспечения региона, а также решаются технические вопросы относительно их расчёта.

7. *Составление регламентов мероприятий по стратегическому управлению ресурсным обеспечением экономики региона.* Производится детализация результатов выполнения этапов 3 и 4 с учётом этапов 5 и 6. То есть разработанная система мероприятий (этап 3), визуализированная с помощью стратегической диаграммы (этап 4), сопрягается с разработанной системой показателей (этап 5) и конкретизированным порядком их расчёта и целевыми значениями (этап 6).

8. *Верификация стратегического плана и регламентов.* Для того, чтобы стратегический план служил реальным эффективным инструментом управления ресурсным обеспечением региональной экономики, его необходимо проверить окончательно на целостность, непротиворечивость как внутри, так и в сопоставлении с другими планами относительно экономики региона. В частности, команде системы управления требуется ответить на следующие вопросы:

- соответствуют ли цели и план по управлению эффективностью ресурсного обеспечения спецификации региона и основным направлениям его экономической политики;
- соответствуют ли цели и план структуре и динамике экономики региона;
- соответствуют ли цели и план существующим в экономике региона социальным, политическим, экологическим ограничениям;
- сопоставим ли с аналогичными, с учётом специфики региона, целей и самого ресурсного обеспечения.

Верификация также обуславливает итеративный характер методики. Она включает и согласование с органами управления региона. Верифицированный стратегический план и регламенты мероприятий по достижению целей являются результатом работы команды системы на всём макроэтапе и основным ориентиром реализации третьего макроэтапа методики.

Третий макроэтап – реализация стратегического плана управления эффективностью ресурсного обеспечения экономики региона. Производится в соответствии с разработанными на предшествующем макроэтапе регламентами, определяющими порядок проведения мероприятий, моменты контроля и используемые для этого показатели.

Если на первом макроэтапе производится подбор кадров и составление команды системы стратегического планирования, на втором – деятель-

ность осуществляется непосредственно силами команды, то на третьем макроэтапе необходимость в команде такого состава и численности отпадает. Данный макроэтап делится на несколько этапов.

1. *Доведение стратегического плана и регламентов до всех вовлечённых в его реализацию лиц.* Производится силами сотрудников группы управления и состоит не только в предоставлении документации тем, кому это необходимо, но и в проведении разъяснительной и, при необходимости, консультационной работы.

2. *Поэтапная реализация стратегических мероприятий в соответствии с регламентом.* Осуществляется субъектами стратегического плана, обозначенными на диаграмме и включёнными в систему управления эффективностью ресурсного обеспечения экономики региона.

3. *Мониторинг значений целевых показателей в соответствии с контрольными точками регламента.* Проводится сотрудниками группы управления на основе регламента. Целью является выявление возможных отклонений от целевых значений.

4. *Регулирование процессов по достижению стратегических целей управления эффективностью ресурсного обеспечения региона.* Производится только в случае, если выявляются значительные (выходящие за пределы доверительного интервала) отклонения значений показателей от целевых в конкретной контрольной точке.

5. *После реализации управляющего воздействия группа управления снова осуществляет мониторинг на предмет выявления эффективности проведённого воздействия.* В случае, если отклонение фактических значений от целевых не попало в границы допустимого множества, требуется повторная корректировка, то есть повторяется этап 4. Если же корректирующее воздействие было эффективным, то продолжается дальнейший процесс реализации стратегического плана управления эффективностью ресурсного обеспечения экономики региона и мониторинг значений целевых показателей в соответствии с разработанными регламентами.

6. *Регулярная (с заранее установленной частотой) актуализация стратегических целей управления эффективностью ресурсного обеспечения региона, то есть проверка на необходимость их обновления и изменения.* Особенно необходима в случае резких колебаний в состоянии и структуре региональной экономики.

Когда реализация стратегического плана управления эффективностью ресурсного обеспечения региона в соответствии с регламентом подходит к стадии завершения, а также в случае, если результаты пункта 6 приводят к необходимости

кардинального изменения стратегических целей, начинается следующий цикл итерационного процесса применения методики. При этом этап подбора и формирования команды может отсутствовать. Если по итогам реализации методики руководством региона деятельность команды системы управления и группы управления будет признана качественной, тогда целесообразно, чтобы следующая итерация была проведена с вовлечением тех же организационных и трудовых ресурсов, то есть без изменения состава команды. В случае же наличия нареканий, если эффективность не будет достигнута, то требуется проведение экспертизы для выявления причин. Причины могут быть объективными (катастрофические и резкие изменения в экономике страны и региона, делающие элементы стратегического управления нежизнеспособными и неэффективными), или субъективными. Неэффективность субъектов более низкого уровня должна выявляться в процессе мониторинга группой управления и своевременно уст-

раняться. Если же причиной неэффективности является работа группы управления или команды системы управления, тогда требуются частичные или полные изменения в их кадровом составе и структуре.

Таким образом, достигается непрерывность процесса управления ресурсным обеспечением региональной экономики с целью повышения её эффективности.

Разработанная методика, применяемая в качестве инструмента управления, является универсальной и легко адаптируемой как к специфике региона, его управления, так и его ресурсного обеспечения. Однако ею не исчерпывается спектр применяемых для этого методов, скорее она служит основной частью инструментария, дополняемой другими элементами и концептуальными принципами, не противоречащими ей, и формирующими в совокупности целостную систему управления эффективностью ресурсного обеспечения региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кочнев А.Ф.* Разработка сбалансированной системы показателей: шаг за шагом. Часть 1 // [Электронный ресурс] Портал ITeam Технологии корпоративного управления http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_3958/.
2. *Кочнев А.Ф., Фастов И.С.* Разработка сбалансированной системы показателей: шаг за шагом. Часть 2 // [Электронный ресурс] Портал ITeam Технологии корпоративного управления http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_3959/.
3. *Пашанин И.* Сбалансированная система показателей как основа стратегического управления // Финансовая газета № 11 (795), 15 марта, 2007.
4. *Черников А.* Balanced Scorecard без секретов // Компьютерное Обозрение №47, 4–10 декабря, 2002.

К.Н. ЛЕБЕДЕВ

к.э.н., доцент кафедры «Микроэкономика» Финансового университета

ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД МЕТОДОМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА?

В последние годы специалисты по бухучёту стали всё чаще привлекать для обоснования своих выводов системный подход. Системный подход был создан в середине XX в. Л. Бергаланфи и его сторонниками как реакция на некоторые недостатки биологического исследования (применение к объектам исследования модели механизма, сдерживание изучения целого изучением частей), которые, как казалось создателям системного подхода, имеют междисциплинарный характер. Несмотря на длительный путь эволюции (от теорий открытой и кибернетической систем, до синергетики и коэволюции) биологическая сущность системного подхода не изменилась. Он предлагает набор признаков (свойств) организмов (наличие определённого набора элементов, взаимодействие между элементами, наличие блока управления, открытость, дифференциация, интеграция, саморегулирование на основе обратной связи, нелинейность развития и др.), которые следует применять к объектам исследования, и акцентирует внимание на ряде методов исследования (внешнее наблюдение, индукция внешнего наблюдения, эксперимент, математический метод, рассматриваемый как источник окончательных выводов, анализ, основывающийся на физическом строении объектов и их внешней среде на момент исследования, и др.).

Проблема системного подхода как метода экономического исследования состоит в том, что признаки входящих в него сложных систем (т.е. признаки организмов) могут использоваться для изучения экономических объектов лишь на началь-

ных стадиях исследования, или на ранних стадиях их развития, а его методы не годятся для решения аналогичных проблем в экономике (внешнее наблюдение не может доставить весь материал, необходимый для вывода экономических зависимостей, научный эксперимент в экономике крайне ограничен, выводы, полученные на основе математических методов, подлежат обязательной корректировке на действие не учитываемых ими факторов, и т.д.). Цель настоящей статьи – показать, что системный подход не является тем методом, с которым стоит связывать и развитие бухгалтерского учёта – одной из экономических дисциплин. Он, в частности, не способствует преодолению многих имманентных несовершенств бухучёта.

Бухучёт является дисциплиной, чрезвычайно сложной для освоения. Непосредственная причина – отсутствие объяснений бухгалтерских приёмов, в результате чего освоение учебного курса науки осуществляется, главным образом, путём заучивания, а не понимания. Вот уже более 70 лет двойная запись (отражение хозяйственных операций по дебету одного счёта и по кредиту другого счёта в одинаковых суммах) в учебной литературе по бухучёту объясняется на основе балансовой теории, стремящейся вывести все категории бухучёта из бухгалтерского баланса. В связи с этим учебный курс науки строится не от простого к сложному, а наоборот – начинается с разъяснения содержания самой сложной учётной категории – бухгалтерского баланса, выступающего и логически и исторически заключительным при-

ёмом бухгалтерской работы. Этим с самого начала обеспечивается поверхностность освоения предмета. При этом объяснение из баланса двойной записи на деле оказывается псевдообъяснением.

Балансовая теория исходит из того, что актив баланса всегда равен его пассиву. Если хозяйственная операция влияет только на актив баланса, то она не может изменить общую сумму средств предприятия, в связи с чем увеличение какого-то элемента актива может происходить только за счёт уменьшения на ту же величину другого его элемента. Если хозяйственная операция влияет только на пассив, то она не может изменить общую сумму источников средств предприятия, в связи с чем увеличение какого-то элемента пассива может происходить только за счёт уменьшения на ту же величину его другого элемента. При этом счета средств дебетуются на увеличение и кредитуются на уменьшение, а счета источников, наоборот, дебетуются на уменьшение и кредитуются на увеличение. Если хозяйственная операция влияет одновременно на средства фирмы и на их источники, то такая операция, в силу равенства актива и пассива, может изменить их только на одинаковую величину. Так как увеличение счетов средств и источников отражается на их разных сторонах, подобные операции также отражаются по дебету одного счёта и по кредиту другого в равных суммах.

Приведённое выше объяснение двойной записи является не только неоправданно сложным, но и исходит из положения, которое само нуждается в доказательстве – о *«равенстве актива и пассива баланса»*. В балансовой теории такое равенство объясняется тем, что средства и их источники являются результатом разложения одной и той же величины – суммы средств предприятия. Но где же объяснение того, что средства предприятия всегда равняются их источникам? Это равенство было бы очевидным, если бы все средства предприятия характеризовались конкретными источниками. Однако ими характеризуются только те средства, которые только что поступили со стороны, например, деньги, полученные от банка-кредитора, материалы, полученные от поставщика. Средства, выступающие результатом их использования, теряют связь с источниками, вернее, их источниками выступают другие средства предприятия. Кроме того, источники меняют друг друга, например, задолженность работникам по зарплате после начисления подоходного налога замещается задолженностью бюджету по подоходному налогу. Подлинной причиной равенства сумм средств предприятия и их источников является то, что превращение одних средств и источников в другие отражается в виде двойной записи, т.е. объясняемое само является объяснением.

Существует гораздо более простое объяснение двойной записи. Ещё К. Маркс в «Капитале» показал, что деятельность предприятия лицом, вложившим в него деньги (капитал), неизбежно воспринимается как кругооборот капитала – смена капиталом определённых форм (денежной, производительной, товарной). При переходе порции капитала из одной формы в другую, принимаемая форма увеличивается по стоимости на ту же величину, на которую уменьшается прежняя. Адекватным приёмом отражения движения капитала выступают счета, открываемые на формы стоимости. Отсюда, акты движения капитала отражаются по дебету (приходу) одного счёта и по кредиту (расходу) другого счёта в равных денежных суммах.

Проблема марксовой теории кругооборота капитала, как теории бухгалтерского учёта, состоит в том, что К. Маркс, будучи плохо знакомым с бухгалтерией, ограничился анализом лишь тех форм движения капитала, которые соответствуют видам имущества предприятия, опустив формы, соответствующие имуществу лиц, связанных с его деятельностью, и его элементам. В действительности кругооборот капитала, вложенного в фирму, представляет собой гораздо более сложную картину, нежели его движение между видами имущества фирмы. К формам, которые меняет капитал, также относятся имущество объектов внешней среды фирмы (покупателей, поставщиков, банков-кредиторов, учредителей и др.) и, в ряде случаев, его элементы, например, создаваемый учредителем фонд, подлежащий передаче в уставный капитал фирмы. В частности, при получении фирмой убытков (списание безнадежных долгов, уничтожение имущества и др.) увеличивается такая форма капитала, как имущество учредителей (речь идет о его производительной форме, т.е. о затратах), и уменьшается такая форма, как основные средства. Таким образом, кругооборот капитала, фиксируемый в бухгалтерском учёте, представляет собой движение стоимости между видами имущества фирмы, имуществом объектов внешней среды фирмы и его элементами, возникающее в процессе деятельности фирмы, смену стоимости соответствующих форм.

Кругооборот стоимости – экономическая форма движения материи. Признание рассмотренного выше объяснения двойной записи – признание объективности экономической формы движения материи. На его пути стоят определённые препятствия. Одно из них – в том, что названия форм стоимости в бухучёте (счетов) в значительной мере утратили связь с имущественными комплексами, выступающими формами капитала, особенно с теми, которые соответствуют объектам внешней среды фирмы. Так, трудно за названием счёта «Расчеты

с поставщиками», буквально отражающим действия фирмы по осуществлению платежей, разглядеть соответствующую ему форму капитала – имущество поставщиков. Это касается всех счетов, в названии которых есть слово «расчеты». Трудно за названием счёта «Прибыли и убытки» разглядеть имущество учредителей. Досталось и названиям форм, соответствующим видам имущества фирмы. Так, счёт, соответствующий наличным деньгам, в бухучёте называется «касса», а счёт, соответствующий безналичным деньгам, – «расчетный счет». «Мешают» и многочисленные технические счета, не имеющие остатков.

Следующая сложность состоит в интерпретации некоторых фактов хозяйственной жизни как соответствующих изменений в стоимости имущества объектов внешней среды фирмы, – речь идёт об изменениях в стоимости имущества учредителей (собственников) фирмы, отражаемых по счёту прибылей и убытков (данный счёт может рассматриваться как субсчёт счёта капитала). Так, на первый взгляд сложно интерпретировать получение фирмой убытка как увеличение стоимости имущества учредителей на величину убытка. Однако подобная интерпретация вполне логична – получение фирмой убытка вызывает обязательство учредителей осуществить его компенсацию. Компенсация убытка есть увеличение затрат учредителей по соответствующей статье, т.е. увеличение их производительного капитала. Очевидно, на первый взгляд трудно трактовать получение фирмой прибыли как уменьшение стоимости имущества учредителей. Однако в объективности такой трактовки не будет сомнений, если вспомнить, что выплата прибыли есть плата учредителям за услуги по предоставлению фирме средств и по управлению фирмой. Начисление прибыли – определение объёма услуг, полученных от учредителей. Передача же ценностей (услуга – также ценность) связана с уменьшением стоимости имущества передающей стороны. По аналогичной причине, как уменьшение имущества государства трактуется начисление налогов (уплата налога – плата за услуги коллективного потребления, оказываемые государством, начисление налогов – определение стоимости таких услуг).

Но главным препятствием на пути признания объективности экономической формы движения материи выступает её сведение к низшим формам движения, которые охватываются понятием «движение имущества». Заметим, что в ряде случаев движение стоимости отрывается от движения имущества (например, в рассмотренном выше случае возникновения конкретных обязательств по компенсации убытков, при использовании основных средств). Лица, сводящие экономическое

движение к движению имущества, рассматривают движение стоимости, не имеющее в своей основе движения имущества, как фикцию, или искусственную конструкцию. Соответственно, искусственными представляются соответствующие элементы кругооборота капитала, что побуждает отказываться в объективности экономической форме движения материи и использовать её как теоретическую основу бухучёта.

Стремление связывать движение стоимости с движением имущества просто преследует теоретиков бухучёта. Одной из двух лучших теорий двойной записи, наряду с балансовой теорией, считается теория Э. Дегранжа, французского бухгалтера, работавшего на рубеже XVIII–XIX вв. Кстати, она господствовала до балансовой теории. Данная теория, известная правилом составления проводок «кто получает – дебетуется, кто выдает – кредитуется», как раз объясняла двойную запись из движения имущества между имущественными комплексами, связанными с деятельностью фирмы. Очевидно, что перемещение имущества из одного комплекса в другой вызывает увеличение получающего комплекса и уменьшение передающего на одну и ту же величину имущества, измеренную в деньгах, что адекватно отражается двойной записью по счетам, открываемым на оба имущественных комплекса. Теория Дегранжа и была отвергнута за то, что не объясняет проводки, не соответствующие движению имущества. Эти проводки объяснялись условной («как бы») передачей имущества, что вызывало негодование у критиков (критика пришлась на конец XIX – начало XX века). Например, у предприятия пала корова, что отражается по дебету счёта прибылей и убытков и кредиту счёта по учёту соответствующего вида имущества. Согласно теории Дегранжа, корова как бы передаётся собственнику. Более того, в обмен на неё фирма как бы получает обязательство от собственника компенсировать убыток (согласно «меновая теория», представляющей собой вариант теории Дегранжа). Критиков возмущало то, что в действительности никаких передач (ни имущества, ни обязательств) не происходит.

Идёт третье тысячелетие, но до сих пор теоретики бухучёта не могут признать того, что стоимость переходит из одной формы в другую не только в силу движения имущества, но и по другим причинам, например, в силу появления у какого-то лица конкретных обязательств по компенсации убытков или расходов, в силу использования основных средств для определённых целей (при отражении в учёте амортизации), что равносильно признанию экономической формы движения материи. И на самом деле, как пишет о теории Э. Дегранжа К.Ю. Цыганков, «готовые, заранее известные

проводки почти всех фактов прекрасно выводились его Правилем. Однако при этом проводки для незначительной по количеству категории фактов, напротив, в рамки Правила совершенно не вписывались, приводили к абсурду. А именно те, которые затрагивали самый непонятный и загадочный для бухгалтеров всех времен и народов счет – счет прибылей и убытков. Эту головоломку не удалось решить до сих пор» [8, с. 423].

Способствует ли признанию объективности экономической формы движения материи системный подход? Согласно взятому от организмов свойству открытости, между объектами могут перемещаться вещество, энергия и информация – как писали первые теоретики системного подхода А.Д. Холл и Р.Е. Фейджин, – «большинство органических систем являются открытыми, так как они постоянно обмениваются веществом, энергией или информацией с окружающей средой» [2, с. 267]. Системный подход требует применения этого свойства к фирме – как отмечал С.Л. Оптнер, теоретик системного подхода в системном анализе, – «деловая деятельность в основном проходит в обстановке открытой системы» [5, с. 95]. Таким образом, в соответствии с системным подходом стоимость может переместиться из одной социально-экономической системы в другую только если такое перемещение является отражением перемещения вещества, энергии или хотя бы информации. Отсюда, стоимость не может переместиться от основных средств фирмы (при падеже коровы, уничтожении строения, хищении автомобиля и др.) к имуществу собственников (дебет прибылей и убытков – кредит основных средств), так как в их производственной деятельности не происходит никаких явлений, связанных с данными событиями на фирме. Более того, никаких явлений, связанных с данными событиями, не происходит и в их деятельности по управлению, так как собственники даже не ставятся в известность об этих событиях (в моменты, когда возникают основания для соответствующих бухгалтерских записей). Точно также, стоимость не может переместиться к имуществу собственников от имущества дебиторов (при списании безнадежных долгов) и др.

Отечественный учебный курс по бухучёту вошёл в рыночную экономику с разделом о характеристике хозяйственного учёта и о месте в нём бухучёта, написанным в духе реалий советской плановой экономики и марксистской экономической теории. В качестве объектов учёта, осуществляемого на предприятиях, в советской учебной литературе по бухучёту рассматривались только процессы собственно фирмы, а из них – только процессы производства. Первое объясняется тем, что плановая экономика позиционировалась как

экономика, в которой внешняя среда не может оказывать влияния на деятельность фирмы, поскольку её элементы (поставщики, покупатели, обслуживающие банки и т.д.) функционируют в соответствии с установленным планом. По этой причине у работников фирмы отсутствует потребность в наблюдении за процессами внешней среды, позволяющем предотвратить её негативные воздействия на фирму или минимизировать их последствия, а также наилучшим образом подготовиться к влиянию положительных факторов. Что касается рассмотрения в качестве объекта наблюдения только процессов производства, т.е. хозяйственной деятельности, то оно было обусловлено тем, что в главе «Капитала» К. Маркса, в которой объясняется необходимость ведения книг при общественном производстве, в качестве объекта учёта упоминался процесс производства.

Совершенно ясно, что объектами учёта, т.е. деятельности по наблюдению, измерению и регистрации явлений, осуществляемого работниками современных фирм, действующих в условиях рыночной экономики, выступают не только процессы собственно фирмы, но и процессы объектов её внешней среды, а в их составе – не только процессы производства, но и процессы управления (процессы воздействия на исполнителей и объекты внешней среды и процессы принятия решений). И эти моменты должны быть отражены в характеристике хозяйственного учёта в современном учебном курсе бухучёта. Собственно говоря, характеристика хозяйственного учёта должна быть возвращена к той, которая была характерна для учебных курсов, написанных во времена НЭПа. Как писал Р.Я. Вейцман в «Курсе счетоводства» (1927 г., 15-е изд.), «наблюдательные действия заключаются: в изучении экономических условий, могущих оказать влияние на размеры производства и сбыта (в частности, в изучении рынка), в контроле над действиями подчиненных лиц, в исследовании состояния хозяйства в целом и в отдельных частях (в частности, в исследовании состояния имущественных средств и обязательств хозяйства) и в установлении результатов хозяйственной деятельности» [1, с. 7]. Таким образом, по Вейцману объектами наблюдения, т.е. учёта, также выступают процессы внешней среды. В свою очередь, имущественные средства, по Вейцману, выступают в форме технической, административной и коммерческой организации. При этом административная организация «...проявляется в различных формах управления хозяйственной работой» [1, с. 3]. Таким образом, по Вейцману, по крайней мере в пределах собственно фирмы, объектами наблюдения выступают как производственные процессы, так и процессы управления.

Способствует ли системный подход правильной характеристике объектов учёта, осуществляемого работниками предприятия? Ярким примером негативного влияния системного подхода на характеристику учёта в хозяйстве в данном отношении выступает учебник «Теория бухгалтерского учета» под ред. Е.А. Мизиковского (2003 г.). Его авторы решили привлечь в качестве основы для характеристики хозяйственного учёта такой элемент системного подхода, как концепция системы управления [7, с. 24]. Управление в данной концепции представляет собой схему работы блока управления в комнатном термостатическом обогревателе (термостата), введённую в «научный» оборот создателем кибернетики Н. Винером. Термостат анализирует отклонения, возникающие только в работе обогревателя (в температуре воздуха, передаваемого потребителю), причём, только в работе его нагревательного элемента (не анализируются отклонения в работе датчика температуры, самого блока управления, блока воздействия). Работа обогревателя (при его включении) начинается без сигнала от блока управления, т.е. блок управления не анализирует отклонения в работе вышестоящего органа управления. Поэтому в соответствии с концепцией системы управления объектом учёта на фирме выступает только производственная подсистема фирмы. Таким образом, концепция системы управления ничуть не способствует корректировке характеристики хозяйственного учёта в духе времени, что подтверждает характеристика последнего в рассматриваемом учебнике.

Системный подход объективно способствует ухудшению характеристики хозяйственного учёта. Термостат реагирует на температуру воздуха. Отсюда, объектом учёта на фирмах выступают только числовые данные. Между тем, в учёте фиксируются (подлежат наблюдению и регистрации) сведения, не имеющие числового характера. Учётом в обогревателе занимается только его блок управления (с помощью измерительного прибора – датчика). В связи с этим деятельность по учёту на фирмах представляется как функция только центрального аппарата управления. К этому выводу в итоге приходят и авторы учебника под ред. Е.А. Мизиковского, что видно из характеристики оперативного учёта. Как пишут авторы учебника, «поскольку оперативный учет ведется на уровне предприятия, то им занимаются практически все (кроме бухгалтерии) функциональные службы предприятия» [7, с. 28]. Между тем, оперативным учётом занимаются абсолютно все работники фирмы. Фиксация отклонений термостатом – учёт продукта деятельности при его передаче на сторону. Отсюда, фиксации в учёте подлежат только продукты деятельности элементов фирмы при их

передаче на сторону. Между тем, учёт на фирмах осуществляется и в ходе осуществления процессов, и по завершении их этапов, а его объектами выступают все используемые ресурсы (работники, средства, предметы и условия труда), а не только предметы труда.

Отсутствие полной характеристики хозяйственного учёта мешает верной оценке роли и места в управлении бухгалтерского учёта. Учёт необоснованно характеризуется как главный вид хозяйственного учёта. Если главным видом учёта считать вид, без которого нельзя обойтись, то главным, без сомнения, является оперативный учёт, поскольку хозяйственная деятельность даже на крупных предприятиях может направляться без бухучёта. Отсутствие адекватного представления о хозяйственном учёте, прежде всего, о конкретных объектах изучения в наблюдаемых процессах (исполняющие их объекты и их элементы, их входы-выходы, различные характеристики соответствующих явлений), не позволяет верно охарактеризовать саму деятельность по бухгалтерскому учёту. Так, бухгалтерский учёт ещё с советских времен характеризуется как сплошное и непрерывное отражение хозяйственных операций. При этом под хозяйственными операциями понимались все операции производственного процесса, совершаемого в хозяйстве, что видно из характеристики хозяйственной деятельности, приведённой в учебнике «Основы бухгалтерского учета» Д.И. Пильменштейна (1968 г.): «Хозяйственная деятельность складывается из отдельных хозяйственных операций по изготовлению продукции в цехах производственных предприятий, реализации ее потребителям, заготовлению сырья и материалов, выплате заработной платы, получению денег из банка, выдаче материалов со склада и т.д.» [6, с. 4]. Совершенно ясно, что многие хозяйственные операции не получают отражения в регистрах бухучёта прежде всего потому, что сведения о затратах труда и других ресурсов на совершение многих операций поступают в бухгалтерию в обобщённом виде, т.е. нет никакого сплошного отражения отдельных хозяйственных операций. В этих условиях авторы учебных курсов идут по пути насилия над понятиями, трактуя хозяйственные операции как процессы, отражаемые в бухучёте. Отрадно, что начался возврат хотя бы к традиционному определению объектов бухучёта как фактов хозяйственной жизни, вызывающих изменения в активе и пассиве хозяйства. Бухучёт не представляет собой и никакого непрерывного отражения фактов хозяйственной жизни, если только под таковым не понимать ежемесячное отражение (реально запись фактов в регистры бухучёта ведётся перед составлением баланса на конец каждого месяца, т.е. месячными порциями).

Как уже отмечалось, учебные курсы по бухгалтерскому учёту страдают отсутствием объяснений бухгалтерских приёмов. Нет объяснений проводок, того, почему в учёте отражается годовая деятельность нарастающим итогом, рассчитываемым ежемесячно, почему финансовый результат от реализации рассчитывается по всей совокупности операций по реализации в конце месяца, и много другого. А именно объяснения позволяют понять бухгалтерию и выступают отличительным признаком науки (наука отвечает не только на вопросы «как», но и «почему»). Может ли системный подход нацелить авторов учебной литературы по бухучёту на преодоление данного недостатка? Не может, так как отсутствие объяснений – идеал системного подхода. Метод системного подхода (известный как «черный ящик») – метод изучения поведения объектов без изучения механизмов их функционирования («без расчленения на части»), т.е. без его объяснения, выступивший реакцией на такой недостаток биологического исследования, как сдерживание изучения целого изучением его частей. Как отмечал видный теоретик кибернетики (кибернетика – элемент системного подхода) У.Р. Эшби, имея в виду системный подход, «...сейчас появляется новая научная дисциплина, которая исследует системы без их расчленения. Внутренние взаимодействия при этом не нарушаются, и система изучается в полном смысле слова как единое целое» [2, с. 127]. Изучение бухгалтерских приёмов как «черных ящиков» – их изучение только с внешней стороны, т.е. без их объяснения.

Таким образом, развитие бухучёта как науки и учебной дисциплины не следует связывать с системным подходом. Ещё К. Менгер, основатель австрийской школы политэкономии, в своей работе «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности» (1883 г.) предупреждал об ограниченности возможностей в экономике законов (свойств) и методов изучения организмов: «Во-первых, лишь некоторая часть социальных явлений обнаруживает аналогию с естественными организмами... Во-вторых, аналогия между социальными явлениями и естественными организмами, даже там, где о таковой, согласно сказанному, и может быть речь, не бывает полной, объёмлющей все стороны существа известных явлений...» [4, с. 390], т.е. свойства организмов охватывают далеко не все стороны функционирования экономических объектов и их проявления. Но если сами организмические аналогии возможны и могут принести определённую пользу, то «метод социальных наук и политической экономии в частности не может быть вообще физиологическим или анатомическим; даже там, где речь идет о социологических проблемах, имеющих некоторое внешнее сходство с проблемами физиологии и анатомии, он (метод) не может быть просто заимствованным из физиологии или анатомии, но непременно лишь социологическим в самом строгом смысле этого слова» [4, с. 394].

На наш взгляд, учёным в области бухучёта необходимо связывать развитие бухучёта с методологией именно экономического исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вейцман Р.Я. Курс счетоводства: Учебное пособие. – М. : Издание Всероссийского Центрального Союза Потребительных Обществ, 1927.
2. Исследования по общей теории систем: Сборник переводов. – М. : Прогресс, 1969.
3. Лебедев К.Н. Системный подход и методология менеджмента. – М. : Красная звезда, 2008.
4. Менгер К. Избранные работы. – М. : Территория будущего, 2005.
5. Оптнер С.Л. Системный анализ для решения деловых и практических проблем. Пер. с англ. – М. : Советское радио, 1969.
6. Пильменштейн Д.И. Основы бухгалтерского учета: Учеб. пособие. – М. : Статистика, 1968.
7. Теория бухгалтерского учета: Учебник / Под ред. Е. А. Мизиковского. – М. : Юристъ, 2003.
8. Цыганков К.Ю. Очерки теории и истории бухгалтерского учета. – М. : Магистр, 2007.

К.М. КИСЕЛЕВ

ведущий консультант Департамента корпоративного управления
Министерства экономического развития Российской Федерации

**ВОПРОСЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Опыт российских компаний показывает, что зачастую значение и вес в принятии решений придаётся риск-менеджменту только при наступлении кризисных явлений. Вместе с тем необходимо отметить, что система управления рисками нужна компании не только в целях преодоления кризисов. В условиях динамично меняющейся внешней и внутренней среды, появления новых технологий, изменений в государственном регулировании, в условиях глобализации экономики, приводящей к зависимости практически каждой отдельной компании от состояния и тенденций, наблюдаемых на международных рынках, система управления рисками является важным элементом повышения инвестиционной привлекательности компании, а нередко и ключевым конкурентным преимуществом [1].

Следует отметить, что отдельные элементы комплексной системы управления рисками довольно широко представлены в современном российском бизнесе. Значительное число публикаций отечественных и зарубежных специалистов посвящено теории управления финансовыми и инвестиционными рисками, существуют методики управления рисками информационной безопасности и т.п. Вместе с тем, поскольку система корпоративного управления является отражением взаимодействия её основных участников и других заинтересованных сторон, а они, в свою очередь, являются потенциальными носителями конфликта интересов, то вполне очевидно, что такая система также насыщена рисками. Однако сформулировать прочную теоретическую основу по управлению рисками корпоративного управления представляется отчасти затруднительным, так как самым слабым звеном в такой системе является человеческий фактор, который мало предсказуем.

По мнению ряда авторов, риски корпоративного управления вытекают «из отношений между акцио-

нерами и менеджерами, различными группами акционеров, обладающими неравными возможностями для организации контроля за системой управления компанией, между компанией и иными группами, заинтересованными в её деятельности и способными оказать на нее влияние» [2].

Однако необходимо отметить, что и для современных западных, прежде всего, американских экономистов, и для отечественных специалистов проблема рисков корпоративного управления актуальна в большей степени в отношении миноритарных акционеров, что объясняется расплывчатой структурой собственности американских корпораций и распространённой проблемой конфликта интересов между соответствующими группами акционеров в российских компаниях.

По мнению Е. Дубовицкой, под риском в системе корпоративного управления следует понимать любую возможность отклонения системы взаимоотношений между владельцами компании, менеджерами и другими заинтересованными лицами от состояния, при котором данная система обеспечивает эффективность деятельности компании и гармонизацию интересов указанных сторон. Отсюда риск корпоративного управления представляет собой угрозу нарушения экономических интересов для всех участников корпоративного управления [2].

Российский опыт построения корпоративных отношений в компаниях свидетельствует о наличии двух групп конфликтов интересов – между акционерами и менеджментом компании, и между мажоритарными и миноритарными акционерами. Поскольку права акционеров являются наиболее важным аспектом корпоративного управления, то, с одной стороны, действия менеджмента компании должны быть направлены на защиту прав и удовлетворение интересов инвесторов (рост капитализации,

дивиденды и т.д.), а с другой – акционер, в процессе реализации своих прав, не должен ущемлять права и интересы других акционеров (гринмейл, враждебные поглощения и т.д.).

Сдерживающим фактором для обеих ситуаций является возможная реакция рынка и падение курсовой стоимости акций со всеми вытекающими последствиями и для контролирующих акционеров, и для менеджеров. Однако, если рынок не развит, этот механизм не действует.

Таким образом, в процессе принятия решения об участии в компании потенциальные инвесторы оценивают уровень возможных рисков, в том числе рисков корпоративного управления, и, исходя из этой оценки, могут потребовать соответствующую премию за риск или отказаться от инвестиций. Для реальных акционеров реализация указанных рисков может привести к потере контроля над компанией, например, путём размывания доли в акционерном капитале. Кроме того, если ненадлежащее корпоративное управление является источником рисков для акционеров, то для самой компании – это риск недооценённости бизнеса, повышение стоимости использования долгового финансирования и т.п. [3].

В связи с изложенным, актуальность системы управления такими рисками и необходимость её построения в российских компаниях в современных условиях не вызывает сомнений. Процедура построения системы управления рисками корпоративного управления может быть представлена последовательностью из следующих ключевых этапов (рис. 1).

Одним из наиболее сложных процессов в ходе внедрения указанной системы управления рисками является проведение их оценки. Эффективными инструментами оценки рисков корпоративного управления выступают рейтинги корпоративного управления, присваиваемые рейтинговыми агентствами или иными специализированными институтами, а также аудит корпоративного управления. Существенным недостатком рейтингов является то обстоятельство, что они показывают только общий уровень корпора-

тивного управления в компании, но при этом не выявляют и не показывают конкретных нарушений.

Преимущество аудита корпоративного управления заключается в выявлении сильных и слабых сторон существующей в компании практики корпоративного управления в сравнении со стратегическими целями компании, а также в разработке рекомендаций по совершенствованию практики корпоративных отношений. Основные компоненты практики корпоративного управления, подлежащие аудиту:

- соблюдение законных прав и интересов акционеров в соответствии с требованиями законодательства, устава и внутренних документов компании;
- структура акционерного капитала;
- работа органов управления и контроля;
- раскрытие компанией информации о своей деятельности и обеспечение её достоверности;
- соблюдение интересов заинтересованных сторон и т.д.

Аудит корпоративного управления является тем инструментом, использование которого позволяет компании выявлять существующие и потенциально возможные риски корпоративного управления и выработать поэтапную программу улучшения практики корпоративного управления с учётом её средне- и долгосрочной стратегии на основе баланса затрат, рисков и выгод (рис. 2).

Инициатива проведения аудита корпоративного управления обычно исходит от акционеров. Иногда инициатором может выступать менеджмент, например, в рамках программы по улучшению имиджа компании и повышению её инвестиционной привлекательности. При этом решение о проведении такого аудита должно приниматься советом директоров компании [4].

В то же время следует отметить, что акционер может провести аудит корпоративного управления без соответствующей поддержки менеджмента и/или совета директоров на основании той информации, которую компании должны представлять акционерам по их запросам¹.



Рис. 1. Алгоритм построения системы управления рисками корпоративного управления

¹ Однако у акционеров, обладающих менее чем 25% голосующих акций, могут возникнуть определённые трудности, так как у них нет права доступа к документам бухгалтерского учёта и протоколам заседаний правления.

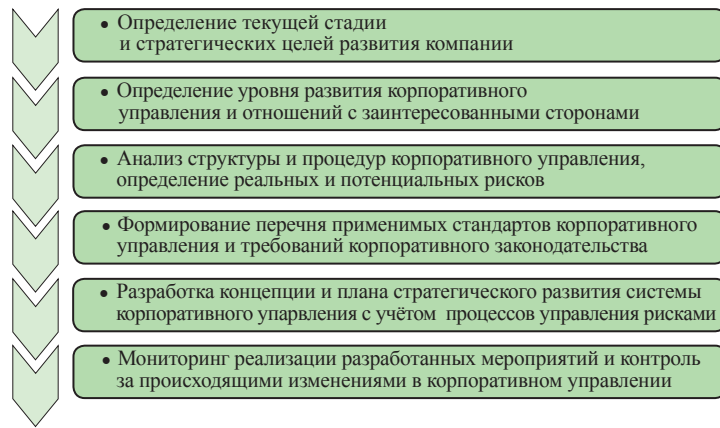


Рис. 2. Процедура проведения аудита корпоративного управления

В целом необходимо отметить, что риск-менеджмент, как часть процесса управления компанией, безусловно, способствует улучшению процесса принятия решений и стратегического планирования. Кроме того, положительные эффекты для компании от внедрения полноценной системы управления рисками корпоративного управления, в числе прочего, заключаются в следующем.

1. *Прозрачность информации.*

Совет Директоров получает в своё распоряжение полную информацию об основных рисках корпоративного управления, их значимости для компании и о том, что в данный момент предпринимается для их предотвращения или управления ими.

2. *Возможность управлять рисками, прогнозировать и предотвращать их, а не просто реагировать на них.*

Система управления рисками корпоративного управления позволяет минимизировать возможное негативное воздействие участников корпоративных отношений, а в отдельных случаях – исключать его полностью.

3. *Принятие решений на основе информации о рисках.*

Для принятия правильного решения руководству компании необходимо чётко понимать все риски, связанные с тем или иным решением в рамках корпоративного управления, и возможности контролировать их для достижения успешных результатов.

4. *Повышение эффективности деятельности и сокращение затрат.*

Управление рисками корпоративного управления при принятии решений по вопросам корпоративных отношений будет во многом содействовать улучшению финансового состояния компании, повышению её функциональности и снижению волатильности финансового результата её деятельности.

5. *Улучшение имиджа компании.*

Положительное влияние на стейкхолдеров компании и на взаимоотношения с ними будет обусловлено самим фактом появления у совета директоров компании и заинтересованных сторон определённой уверенности в том, что весь комплекс рисков корпоративного управления выявлен и находится под контролем.

Таким образом, учитывая, что развитие корпоративного управления тесно связано с состоянием экономики, что особенно заметно сегодня, когда мировая экономика стремится вернуться к прежнему равновесию, а высокая волатильность рынков и динамика торгов оказывают негативное давление на инвестиции, актуальность механизмов поддержания стандартов корпоративного управления на должном уровне, в том числе посредством системы управления рисками и аудита корпоративного управления, заметно возрастает.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берлин А.Д. Задачи совета директоров в условиях кризиса // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, 2008. – № 12 (55).
2. Дубовицкая Е.А. Риски корпоративного управления // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», 2007. – № 12.
3. Куликова Е. Риски корпоративного управления: подходы к оценке с позиции миноритарного акционера // http://www.cs-center.ru/publications_more/56/49/8/, 2007.
4. Шульц Е.Б., Дубовицкая Е.А. Новое в снижении рисков корпоративного управления // <http://www.nand.ru>, 2007.

Ю.В. МОРОЗЮК

д.психол.н., профессор кафедры «Менеджмент» Финансового университета

С.Н. МОРОЗЮК

д.психол.н., профессор кафедры «Психология»

Московского педагогического государственного университета

ФЕНОМЕН УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ И САНОГЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Практика свидетельствует, что экономия на качестве управленческого решения приводит к значительным потерям из-за его тиражирования на последующих стадиях жизненного цикла объекта. Математически это можно представить соотношением – 1:10:100:1000, где 1 – экономия, полученная на стадии игнорирования современных методов психологического анализа, прогнозирования и оптимизации управленческих решений; 10 – потери на стадии проектно-конструкторских и технологических работ; 100 – потери на стадии производства (материализации) объекта; 1000 – потери в сфере потребления данных объектов. То есть, качество и эффективность управленческих действий являются основным фактором процветания организации [1].

Всё, что существует, имеет свойства, и любая вещь может рассматриваться как относительно устойчивая конфигурация свойств, связанных с некоторым местом в пространстве. Поэтому познание вещи есть постижение её свойств. Ещё Платон рассматривал свойства как поведение вещей во взаимодействии с другими вещами. Следовательно, познание вещи предполагает постижение её поведения [2].

Существуют вещи, понимание которых обеспечивает понимание многих других вещей. Подобно тому, как слово «свойство» может быть связано с любым предметом, универсально также и понятие поведения. Поэтому знание структуры и зако-

номерностей поведения, его становления, существования и исчезновения является основанием для познания всех вещей объективно существующего мира.

Поведение – это, прежде всего, изменение. Но не всякое изменение – поведение. Поведение, в отличие от неорганизованного движения, характеризуется тем, что оно заканчивается в виде некоторого результата, который был задан информационно ещё до начала движения. Это информационное образование, задающее результат в виде цели, является главным признаком поведения. С достижением цели поведение или прекращается, или переходит в другое поведение. Если цели нет, то нельзя говорить о поведении, как таковом. Поведение всегда целенаправленно.

Любое поведение состоит из последовательности действий, скоординированных на основе единого плана. Для понимания поведения важно исследовать главную единицу поведения – действие.

Поведение состоит из действий, актов, организованных определённым способом; между действиями существует соподчинение. Действие, подчинённое другому действию, называется актом. Когда в соподчинении поведения несколько уровней, то считается, что действие или акт состоит из операций, а последние – из движений; каждая операция может рассматриваться как состоящая из простых движений. Поведение или действие

может быть вызвано внутренними или внешними стимулами. Реакция – это действие или акт, операция, возникающая в ответ на какое-либо внешнее воздействие, которое именуется стимулом. Значение стимула определяется той реакцией, которая возникает в ответ на его воздействие.

Движения, организованные определённым образом, составляют действие. Например, написание текста или произнесение речи составлены из движений различного рода. В психологии принято считать действием процесс, подчинённый цели. Эти «единицы» поведения входят в виде функциональных частей в состав более крупных поведенческих структур, которые и называются деятельностью. Поведение может быть сознательным и бессознательным, деятельность же всегда сознательна [2].

Поведение состоит из «частей», которые принято именовать функциональными элементами поведения. Часть поведения выполняет определённую функцию, которая имеет смысл только в её отношении к целостному поведению. В любом поведении можно выделить следующие основные функциональные элементы.

1. *Ориентировка.* Ориентировка – это действие, в результате которого оценивается ситуация, ставится цель, определяется программа (план) достижения цели. Результатом ориентировки должны быть: определение ситуации, уточнение цели, разработка программы поведения, анализ информации и прошлого опыта, связанного с подобными ситуациями. В ориентировке производится оценка прошлого и настоящего.

2. *Целеполагание.* Любая потребность предполагает некую устойчивую группу целей, каждая из которых определяет некоторый желательный результат поведения, создающий условия для удовлетворения этой потребности. Для понимания поведения важно уметь классифицировать цели. Цели могут быть вещественными и невещественными.

3. *Постановка цели.* Цель представляет собой некоторый образ результата, достигаемого вследствие исполнения поведения. Цель – основа для управления любым поведением.

4. *Выбор плана.* Выбор типового плана и синтез действующего плана, исполнение которого должно привести к достижению цели. Когда план составлен, мы говорим о намерении.

5. *Управление поведением.* Управление поведением состоит в формировании намерения, в постоянном анализе ситуации, места и времени, выборе момента для запуска программы исполнения. Запуск является реакцией на пусковой стимул.

6. *Контроль за исполнением.* Управление осуществляет контроль за исполнением, обратную связь, которая состоит в регулировании исполнения плана путём проверки соответствия исполняемого действия плану и его корректировки.

7. *Прекращение поведения.* Акт управления предполагает прекращение поведения с момента, когда полученный результат поведения стал соответствовать поставленной цели.

Менеджмент состоит в управлении собственным поведением, или поведением других. Знание того, как устроено поведение, делает возможным его понимание и управление им, а также облегчает обучение определённому поведению. Управление поведением состоит, с одной стороны, в стремлении вызвать определённое поведение, придать ему какие-то важные для нас свойства и, с другой стороны, устранить нежелательное поведение. Перечисленные выше функциональные элементы присутствуют в любом поведении. Если же отсутствует хотя бы один из этих основных функциональных элементов, то поведение организма, личности, группы, государства, становится невозможным, – оно распадается.

Знание менеджером функциональной структуры поведения повышает эффективность его работы по управлению поведением персонала организации.

Деятельность – это процесс, представляющий собой осознание потребности личности. Расчленение поведения на действия, операции, движения зависит в значительной мере от способа структурирования поведения.

Деятельность, как и поведение, имеет иерархический характер, её элементы находятся в отношении соподчинения. Причём, одно и то же движение может входить в различные действия, одно и то же действие – в различные виды деятельности. В зависимости от внешних условий одно и то же поведение может исполняться различным способом, хотя цель действия не меняется.

Каждое действие подразделяется на подготовительную и исполнительную фазы. Ориентировка, целеполагание, постановка цели, составление плана относятся к подготовительной части. К исполнительной – исполнение, регулирование начавшегося действия, управление исполнением, корректировка, контроль, прекращение действия, – называемые обратной связью.

Знание этих функциональных элементов действия необходимо для конкретного представления о нём, для эффективного управления действием, координирования с другими действиями. Оно также необходимо для обучения действию.

Цель возникает под влиянием потребности ещё до начала поведения. Цель – это, чаще всего, образ результата, существующий в представлении. Для менеджера – это доход, который должен появиться в результате некоторого поведения его самого, или подчинённого персонала.

Любая цель может находиться в скрытом или активном состоянии. Сам по себе образ неизменен, меняется его активность. Большинство человечес-

ких целей существует в виде устойчивых представлений о благах и ценностях, элементы которых включаются в цели поведения. Цели отличаются только тем, каким способом и кем они достигаются. Современный человек имеет готовые, признаваемые и даже отвергаемые культурой и законом представления о целях, которые он заимствует из общественного сознания и превращает в собственную цель, создавая законопослушное, преступное, нравственное или безнравственное поведение.

Цели не всегда осознаются. На низших ступенях поведения информация о цели существует в виде некоторой нервной модели результата, т.е. акцептора действия, по определению Анохина П.К., назначение цели состоит в том, что она в виде некоторого «направляющего образа» формирует действие, обеспечивает синтез всех его функциональных элементов. Цель является основой интеграции прошлого опыта, ориентировки и компоновки программ, реализация которых приводит к достижению цели. Она также обеспечивает автоматическую регулировку и управление поведением по её достижению. Специфика действия, в основном, определяется целью и ситуацией.

Цель действия и желание его исполнения причинно связаны. Чаще всего бывает так, что не сама цель, а её достижение является условием исполнения желания, а не наоборот. Моя цель – купить продукты, чтобы я смог поесть. Мотивация же покупки – желание удовлетворить голод. Для этого необходимо заработать достаточные средства. Таким образом, желание образует мотивацию действия. Цель координирует действие, а мотив указывает на желание, на то, ради чего оно совершается. Причём эти указания не очевидны. Чтобы легче было распознавать мотивы, важно знать возможные и наиболее вероятные интересы, которые преследует человек в обществе.

Различают конечные и промежуточные цели в зависимости от размеров поведенческого цикла. На каждом этапе действия предполагается возникновение результатов, которые могут рассматриваться как промежуточные цели. А тот результат, с достижением которого действие прекращается, выступает как конечная цель. Когда мы наблюдаем некоторое поведение, то распознавание смысла определённого поведения или его части становится возможным только с учётом функций поведения в целом, направленного на удовлетворение потребностей в контексте общей цели или промежуточных целей действия. Именно знание интересов, которые определяют цели, позволяет нам понять смысл действия, то есть предполагать, какая потребность должна быть удовлетворена, каким образом и чем.

Действия, движения, активизируемые программой, с помощью которых достигается цель, и кото-

рые могут быть включены и в другие виды поведения, именуется операциями; причём операции могут быть включены в достижение различных целей. Поэтому знание того, какие цели можно достигать с помощью одной определённой операции, свидетельствует о широте опыта человека.

Цели определяются следующими условиями: потребностями, ситуацией, прошлым опытом деятельности в подобных ситуациях, и опытом удовлетворения потребностей. В динамике зарождения цели можно выделить фазы: возбуждения потребности, ориентировки, целеполагания, синтеза программы достижения цели, регулирования поведения и удовлетворения потребности в результате достижения цели. Рассмотрим их последовательно.

Возбуждение потребности. Потребность возникает вследствие внутреннего и внешнего стимулирования. Внутренние стимулы вызваны рассогласованием между реальным состоянием личности и ожидаемым. Это создаёт информацию, которая, поступив в соответствующие отделы мозга, возбуждает неприятное психическое состояние, которое человек называет потребностью.

Внешнее стимулирование происходит в результате воздействия раздражителей внешней ситуации, представляющих собой определённую конфигурацию действующих в данный момент ключевых раздражителей, паттерн, который характерен для некоторой нервной модели ожидаемого стимула. Если модель и паттерн раздражителей совпадают, то стимулируется потребность в тех действиях, которые должны устранить данное рассогласование, то есть удовлетворить эту потребность. Определяемая ситуация является возбудителем определённой потребности. Поведение вызывается определением ситуации и возбуждением потребности, которая активизирует соответствующий опыт удовлетворения этой потребности, заключённый в памяти. Выбор целей и планов достижения их определяется возможностями организма и ситуацией. Оценка ситуации (афферентный синтез или обстановочная афферентация) является существенным функциональным элементом поведения.

Информация об опыте удовлетворения потребностей в прошлом позволяет, на основе знания типичных ситуаций, сравнения их с предыдущими, выбрать соответствующий план достижения цели.

Ориентировка завершается определением ситуации, её оценкой и выбором плана. Если ситуация определяется как вызов или угроза, и сохранилась память о поведении в прошлом в подобных ситуациях и о тех планах, которые в этих случаях были эффективны, то и поведение будет соответствующим. Можно выделить два типа случаев: первый, когда достижение целей в прошлом было беспрепятственным, и второй – когда возникали препятствия и их нужно было преодолевать. В случае

неожиданного препятствия к достижению цели и удовлетворению потребности, когда готовый план не действует, происходит сдерживание поведения и так называемое первичное приспособление, направленное на решение задачи, которое привело бы к выходу из затруднительного положения. Действие прекращается и возникает побуждение к обдумыванию. Если бы не было препятствия, не было бы и необходимости думать.

Первичное приспособление к препятствиям характеризуется возбуждением исследовательской активности, созданием образов, отражающих ситуацию, оперированием этими образами для решения возникшей задачи в различных воображаемых ситуациях. У человека эта стадия приспособления возбуждает образное и абстрактно-логическое мышление, которое использует имеющийся индивидуальный опыт и опыт своего сообщества. Решение управленческой задачи, в конечном счёте, может сводиться или к выбору уже готового плана (типовая задача), или к конструированию нового из уже имеющихся планов.

При недостатке опыта и знания типовых ситуаций животное и человек склонны действовать методом проб и ошибок. Когда первичное приспособление оказывается безуспешным и задача по результатам ориентировки считается неразрешимой, а препятствия к достижению цели и удовлетворению потребности – непреодолимыми, то развёртываются формы вторичного приспособления, представляющие собой так называемые механизмы психологической защиты. Если же действие отработано, то есть стало привычным, и точно определено его место в структуре деятельности и типичных ситуациях, то ориентировка, оценка ситуации и выбор плана достижения цели происходят без особых затруднений, а в некоторых случаях – автоматически, без участия мышления.

План – это функциональный элемент действия, представляет собой последовательность команд к исполнению операций, которые должны привести к достижению цели. Планы носят иерархический характер, то есть последующий элемент включается автоматически после завершения предыдущего элемента программы и зависит от его исполнения.

Любой план начинает исполняться только после команды управляющего действия: сегмент программы, который берёт управление на себя, включает подпрограммы, входящие в него, а не наоборот. Сначала забивают гвоздь, а потом вешают картину. Команды, приводящие в движение действия, организованные в определённую последовательность, и образуют план. План – это информационное образование, невещественное, хотя он обязательно должен быть закодирован, записан в вещественном объекте, или в нервных клетках организма. Структура плана не меняется от того, где он записан.

Но ни один план не может существовать без его вещественного носителя. Более высокие ступени иерархии плана осознаются, а низшие ступени, доведённые до автоматизма в процессе исполнения, могут и не осознаваться. Синтез этих частей плана осуществляется на подсознательном уровне. Навык состоит в том, что конец одного действия автоматически активизирует начало и цель последующего, в результате чего одно действие плавно переходит в последующее, не занимая внимания и сознания исполнителя.

Обучение действию всегда является синтезом уже имеющихся простых субпланов, сочетание которых способствует возникновению новых планов. Таким образом, из относительно небольшого числа различных движений и операций может быть построено множество планов самых различных действий.

Одна и та же цель может быть достигнута различными способами. В памяти существует достаточное число планов, из которых в соответствии с целью и ситуацией строятся действующие планы. Программы, хранящиеся в памяти, существенно отличаются от действующих в данный момент планов. Они просты, коротки, стандартны, не связаны друг с другом и имеют признаки вроде меток, с помощью которых они легко распознаются в памяти и используются в синтезе новых планов при формировании намерения.

План, готовый к реализации, становится намерением. Подготовка плана и его превращение в намерение осуществляются благодаря установке. Установка – это психическая структура, которая проявляется как готовность действовать определённым образом. Установка производит настройку всей системы деятельности к исполнению выбранного плана: ясно представляется цель, возрастает чувствительность рецепторов к ключевым стимулам обстановки, концентрируется внимание на пуске и начальной фазе плана действия. Установка имеет и энергетическую поддержку. Если созрела установка к акту агрессии, то все функциональные системы вовлекаются в неё и в них происходят соответствующие энергетические и биохимические изменения. Это относится к любому намерению. Действующий план представляет собой осуществляющиеся намерения. В одно и то же время может существовать несколько намерений, но реализуется одно из них. Ситуация угрозы может содержать два намерения: бегства или нападения. В зависимости от принятого решения человек совершает действия избегания или прямого бегства, или совершает явную или скрытую агрессию, в зависимости от ситуации.

Известно, что управление действием включает в себя такие операции, как принятие решения, включение действия, то есть выработку акта – «Пуск!»,

коррекция реализации плана, прекращение действия – «Стоп!». Перечисленные управленческие действия принято называть актами управления. Понятие управления применимо только к поведению. Управление – всегда управление поведением. Поскольку само управление есть некоторый вид поведения, то мы вынуждены говорить о поведении управления поведением.

Управление может быть сознательным и бессознательным, личным и безличным, автоматическим и внешним. Мы сейчас рассматриваем управление бессознательное и автоматическое, которое встроено в действие как его функциональный элемент. Начало действия, его прекращение, направление, корректировка, повторение, переход в другое действие – всё это акты управления поведением.

В случае автоматического, бессознательного управления поведением, мы должны считать, что это управление встроено в поведение. Это внутреннее управление. Однако в случае осознанного, управление может быть внешним к данному поведению и опираться на встроеное управление.

Началом управления является принятие решения совершить определённое поведение. Выбор между нападением и бегством в ситуации угрозы предполагает акты ориентировки, ведущие к оценке эффективности двух намерений, из которых следует предпочесть то, которое в большей степени способствует избавлению от угрозы. Этот выбор является главным управленческим актом. Он завершается тем, что одно из намерений становится установкой именно к выбранному варианту исполнения и полностью отключает отвергнутый вариант. Установка на бегство исключает агрессию, и наоборот.

Любое действие начинается с момента образования установки, готовности к действию. Установка возникает после принятия решения. Эта готовность проявляется в актуализации цели, в приведении в готовность всех функциональных элементов действия: ориентировки, программы и обратной связи, а также других субпланов, вовлечённых в данное поведение.

Всё готово, но действия ещё нет. Такое состояние может быть названо активным намерением к действию. Если готовность вызывается угрозой, то говорят о бдительности. Наличие готовности юристы трактуют как умысел. Активное намерение актуализирует всю функциональную структуру действия, но оно ещё не действие. Ещё можно отказаться от действия. Но иногда достаточно даже нейтрального стимула для начала действия, как это бывает со спортсменами при фальстарте. Это возможно благодаря тому, что активное намерение влияет на доступность действия для управления. Понятие доступности действия аналогично понятию порога чувствительности к реакции. Напри-

мер, слабое воздействие температуры незаметно, но, достигнув определённой границы, названной порогом, ощущение тепла, как сенсорная реакция, возникает, и испытуемый сообщает об этом. Понятие порога обычно применяют к врождённым реакциям. Понятие доступности действия аналогично порогу чувствительности и применяется к более сложным действиям. Порог действия всегда связан с некоторой переменной величиной, значение которой меняется, возрастая или убывая.

Когда регуляция действия осуществляется с участием сознания, то изменение доступности действия происходит вследствие сознательного управленческого акта, называемого принятием решения. Принятие решения совершить именно данное действие резко снижает его порог и, одновременно, резко увеличивает пороги иных действий, альтернативных данному. То, что именуют волей, проявляется в виде способности организма к манипулированию порогами определённых действий: повышения – при запрещении действия, и понижения порога – при решении действовать. Если в организм ввести вещество, повышающее проходимость нервного импульса через синапсы, то воля человека подавляется за счёт общего снижения порогов всех действий.

Для начала действия нужна команда «Пуск!», которой соответствует резкое снижение порога, вследствие чего действие становится доступным для исполнения и саморегуляции. С этого момента управление поведением происходит автоматически. Можно сказать, что данная программа «берёт управление поведением на себя». Это порождает мистическое ощущение того, что у каждой программы есть некое маленькое индивидуальное сознание, поскольку имеет место саморегуляция программы. Можно сказать, что когда система управления встроена в поведение и оно действует самостоятельно, то эта функциональная система имеет свое частное «сознание».

Управление состоит в том, чтобы поведение, или его отдельный сегмент были реализованы в соответствии с целью и программой. Управление по ходу исполнения поведения необходимо, так как в процессе исполнения поведения ситуация может меняться, в частности, её пространственно-временные характеристики, и появляется необходимость в корректировке поведения. Корректировка требуется также и потому, что каждая фаза реализации плана изменяет ситуацию.

Поэтому осуществление действия не представляет собой автоматическую реализацию уже готового плана. В этом процессе постоянно происходит сличение промежуточных результатов действия с фрагментами плана, существующими в виде промежуточных целей. При несоответствии даётся команда произвести корректировку действия

в направлении приспособления действия к плану, а если это невозможно, то изменяется сам план в соответствии со сложившейся ситуацией. Процесс управления и регулирования действием происходит автоматически путём осуществления специальных регулирующих операций, а сознание при этом только констатирует наличие отклонений от плана и совершает анализ препятствий к исполнению.

В обратной связи происходит сличение результатов действия с целью и ожиданиями и принимается решение продолжать действие или прекращать его. При несоответствии результатов действия целевому образу, действие продолжается, а при соответствии – прекращается.

При прекращении действия происходит резкое увеличение порогов и уменьшение доступности операций, составляющих действие, в результате чего оно прерывается.

Насыщение любой потребности можно рассматривать как повышение порога данного действия процессом удовлетворения. Таким образом, в прекращении действия имеет место значительная доля автоматизма.

Процесс обратной афферентации включён в план исполнения действия. Операции обратной связи являются необходимым условием исполнения действия. Нарушение управления действием ведёт к его дезорганизации.

Становление действия представляет собой усвоение его функциональных элементов: цели, знания ситуации, в которой оно совершается, её оценки, планов достижения цели и актов управления, операций обратной связи. Согласованность и координация всех сторон действия являются необходимым условием его осуществления.

Знание функциональной структуры действия важно для усвоения действия. В этом случае нужно сознательно структурировать действие, выделить его элементы. Неопределённость цели снижает эффективность любого действия, а в иных случаях делает его невозможным. При отсутствии или недостатке обратной связи действие также дезорганизуется. Плохо организованный план, не соответствующий ситуации, приводит к неудаче и разрушению действия, иногда ещё до начала его исполнения. Поэтому в овладении действием нужно преднамеренно обращать внимание на усвоение координации и взаимодействие всех функциональных элементов действия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шарухин А.П. Психология менеджмента: Учебное пособие. – СПб. : Речь, 2005. – 352 с.
2. Орлов Ю.М. Структура поведения. Серия: Управление поведением. – М. : Имринт-Гольфстрим, 1997. – С. 28.

Очень важно уметь правильно классифицировать действия, которые мы намерены усвоить или обучать им кого-либо. Это становится возможным благодаря всеобщности представления о структуре действия. К какому бы классу ни принадлежало действие, оно имеет одинаковую структуру описанных выше функциональных элементов.

В рыночных условиях не существует обязательных для любой ситуации «жестких стандартов» управления. Выбор технологий, методов анализа, прогнозирования, оптимизации и обоснования управленческого решения является делом сугубо творческим. Вместе с тем, знание функциональной структуры наиболее широких классов действия или поведения является предпосылкой, повышающей уровень понимания и усвоения сложных процессов управления персоналом.

В основе такого подхода – знание основных законов как функционирования и развития организаций, так и поведения людей, а также способов эффективного влияния на протекающие в организации процессы. Чем выше обоснованность применяемых в конкретной ситуации методов управления и качество управленческого решения, тем меньше риск потерпеть неудачу, и больше шансов на успех.

Современным менеджерам всех уровней необходимо овладеть основами психологического обеспечения управления организациями – саногенного менеджмента – нового стиля управленческой деятельности, в основе которого лежит парадигма ненасильственного управления персоналом на основе знания.

В третьем тысячелетии менеджмент, основанный на устрашении и запретах, – атавизм общественного развития.

Насилие всегда вызывает сопротивление и требует постоянного увеличения масштабов принуждения, тотального контроля и наказания. Менеджер, осуществляющий свою управленческую деятельность на основе парадигмы насилия, стимулирования¹, а не мотивации, тратит свою энергию на принуждение, а исполнитель – на сопротивление, и переживание отрицательных эмоций.

Применение ненасильственной парадигмы управления существенно снижает затраты времени, средств и усилий на достижение результата, а следовательно, экономически более эффективно.

¹ Стимул (лат. *Stimulus*) – стрекало, погонялка – палка с острым концом для побуждения быка к активности.

А.А. ГАДЖИЕВ

к.т.н., доцент кафедры «Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем» ДГТУ

О.Ш. СУЛЕЙМАНОВА

ассистент кафедры «Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем» ДГТУ

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ИЕРАРХИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В КЛАСТЕРНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ САМООРГАНИЗУЮЩЕЙСЯ СИСТЕМЕ

1. Постановка задачи

Иерархические системы, несмотря на общность организационных принципов, как правило, отличаются различной степенью эффективности управления и жизнеспособности. Поэтому важное значение имеет разработка такой модели построения иерархической системы, которая могла бы быть использована, с одной стороны, как *диагностический инструмент*, показывающий, какие элементы системы выполняют свои функции, какие не выполняют, а какие элементы «делают вид», что выполняют, с другой – как эффективный инструмент управления.

В [1, 2] представлена модель обобщённой жизнеспособной системы, построенная на принципах структуры нейрофизиологической системы обработки информации и формирования восходящих и нисходящих потоков «отчётной» и управляющей информации. Естественная природа создала пятиуровневую иерархическую систему, которая носит метасистемный характер, согласно которому организация любой действующей части системы является микрокопией организации в целом. Установлено, что в биологических системах целое повторяется в любой его части, как генетическая копия целого в каждой клетке организма. Другими словами, предлагаемая в [1] (по аналогии с био-

логической структурой) модель построена так, что вся структура организации воспроизведена в рамках каждого контура, обозначающего её подразделения, т.е. каждый нижний контур повторяет более крупный. Именно такой *рекурсивный характер* построения структуры делает предлагаемую модель полезной для *любой* организации.

Отметим, что данная модель характеризуется абсолютной симметрией организационной логики при условии, что принята метасистемная иерархия как концепция создания модели.

2. О роли подразделений в иерархии корпоративной организации (на примере кластерной структуры)

В качестве примера рассмотрим кластерную экономическую структуру как иерархически построенную крупную корпорацию. В соответствии с принципом метасистемной иерархии каждый элемент кластера (банк – производство – розничная сеть) рассматривается как подразделение корпорации, и каждый элемент кластера повторяет её иерархическую структуру.

Можно сформулировать несколько фундаментальных принципов относительно *управления* подразделениями в подобной иерархической системе.

А. Роль подразделений в корпоративной организации

Во-первых, любое подразделение управляется своим директором. Во-вторых, каждое подразделение функционирует автономно в рамках единственного ограничения – оно продолжает принадлежать данному «организму».

Это организационное ограничение накладывает на него три *управленческих* ограничения.

1. *Работать следует в целях всего организма.* (В теории самоорганизующихся систем (СОС) каждая часть СОС функционирует для достижения общей цели системы).

Это означает, что цели всей организации и вытекающие из них намерения передаются вниз по вертикальной командной оси от высшего уровня управления корпорацией, а отчётная информация направлена вверх по каналам той же командной оси. Цели организации и указания должны быть обязательно доведены до сведения всех подразделений, которые также должны участвовать в формировании корпоративных целей и интересов.

2. *Действовать следует в координационных рамках директоров подразделений*

Это означает, что директорат каждого подразделения должен считаться с *существованием других подразделений*, в результате взаимодействия которых и возникает синергетический эффект в корпорации. С другой стороны, руководитель должен решать задачу эффективного управления своим подразделением. Из этого следует, что управление должно быть возложено на отдельный центр (назовём его – Центр ситуационного анализа кластера), отвечающий за эффективность достижения целей подразделений. В теории СОС каждая часть системы функционирует не только для достижения общей цели, но и индивидуальной (данной части системы).

3. *Подчиняться автоматизированному управлению в самой системе подразделения*

Это означает, что иногда возникает необходимость пожертвовать интересами одного из подразделений корпорации *в пользу других подразделений*.

Б. Задача измерения достижений кластера и его подразделений

Анализ динамики эффективности иерархической структуры зависит от возможности количественно выразить результаты её деятельности. Как правило, количественное движение деловой активности корпорации отражается её финансовой отчётностью.

С точки зрения обеспечения эффективного управления в корпорации требуется применить такой подход, который предусматривал бы всестороннюю оценку деятельности подразделений. Представление о том, что себестоимость должна быть минимальной, или прибыль максимальной, оставляет без учёта другие факторы, важные для функ-

ционирования подразделения. Учёт стоимости – это инструмент краткосрочного управленческого действия, и он не выявляет качества управления скрытыми ресурсами, которое не может быть определено только на основе финансовой отчётности.

Таким образом, необходим способ измерения достижений, основанный на чисто цифровых и нормированных показателях, например, на показателе производительности труда.

Существует классический способ измерения производительности труда. Так, если рабочий может изготовить 100 единиц деталей в течение заданного времени, а изготавливает только 50, то производительность его труда за этот период времени равна 0,5. Но число 0,5 – просто цифра (цифровой показатель), на основе которого можно анализировать ситуацию и определить, какие существуют скрытые, неиспользуемые ресурсы для повышения производительности труда.

Для решения этой задачи можно указать три уровня возможных достижений:

1) *фактический уровень* – реальный результат труда при существующих ресурсах и ограничениях;

2) *наличный уровень* – максимальный результат, которого можно было бы добиться при существующих ресурсах и ограничениях;

3) *потенциальный уровень* – то, что возможно сделать, более эффективно используя ресурсы, снимая ограничения и действуя в пределах доступных средств.

Теперь на основе перечисленных способов измерения достижений можно разработать три различных плана, каждый из которых может быть построен на базе одного из этих определений уровня достижений.

Планирование от фактического уровня можно назвать *тактическим планированием (или программированием)*. Планирование на базе наличного уровня – *целевым (или стратегическим) планированием*. Планирование на базе потенциала – *нормативным (или рискованным) планированием*.

Первое из них – это просто программа, поскольку учитывает неизбежные дефекты ситуации и не допускает возможности что-то предпринять для их устранения. Программирование – это тактический ход.

Обычно приступают к настоящему планированию только тогда, когда ставят новые цели и пытаются их достичь. Это уже уровень стратегического планирования.

Нормативное планирование устанавливает достижение потенциала в качестве своей цели и, тем самым, всегда связано с серьёзным риском.

Предлагаемые измерители достижений связывают возможность и потенциал с тем, что в будущем станет фактом.

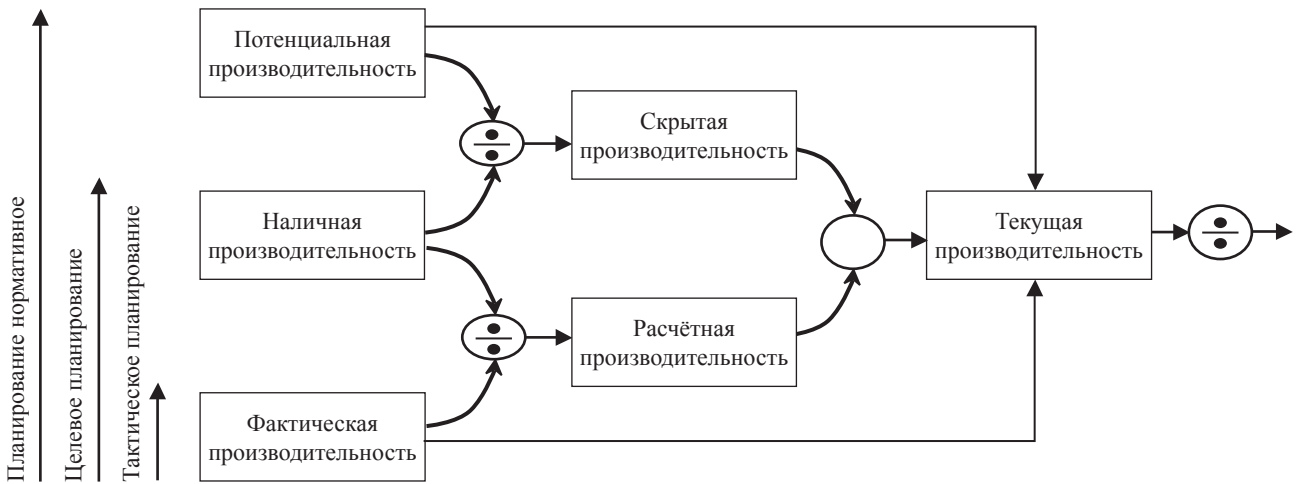


Рис. 1. Три меры производственных возможностей, создающие три меры достижений.

Символ \odot означает отношение, \ominus – отношение и разность

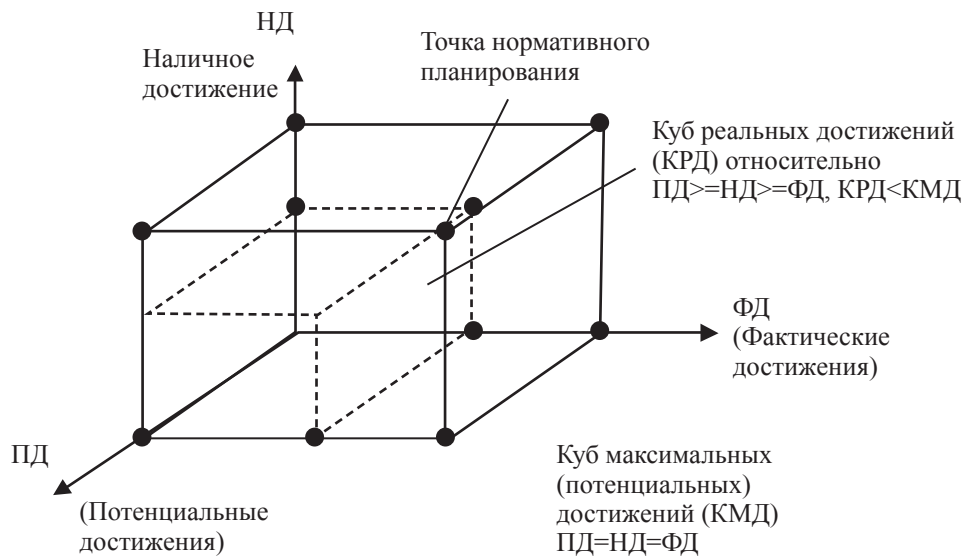


Рис. 2. Куб трёх уровней достижений

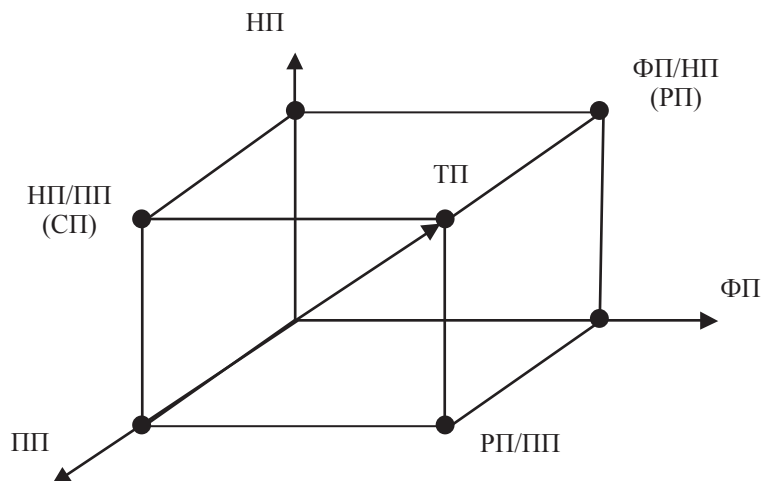


Рис. 3. Куб трёх уровней производительности

Приведём ещё три важных определения, дополняющих три измерителя достижений:

1. *расчётная производительность* – это отношение фактического достижения (ФД) к наличному достижению (НД) – (ФД/НД);

2. *скрытая производительность* – это отношение наличного достижения (НД) к потенциальному достижению (ПД) – (НД/ПД);

3. *текущая производительность* – это, с одной стороны, отношение фактически достигнутого к потенциальному, и, с другой – отношение скрытой производительности к расчётной (ФД/ПД).

Взаимодействие приведённых производительностей показаны на рисунке 1 (см. также рис. 3).

Если достижения полного потенциала (ПД) принять за единицу (т.е. 100%), то меньшее из двух всегда должно быть числителем, а большее – знаменателем. Но не всегда можно записывать эти пары последовательно, поскольку то, в каком порядке записывается данная часть, будет зависеть от того, что измеряется. Если мы, например, говорим о прибыли, то «лучше» здесь будет означать «больше» прибыли, если о людских ресурсах, требуемых для выполнения работы, то «лучше» означает «меньше» людских ресурсов.

Заметим также, что общая мера производительности определяется как отношение фактической к потенциальной. Это означает, что наличная производительность «плавает» между ними и может изменяться, никак не сказываясь на них.

Важно выяснить, как эти показатели могут помочь при анализе сложившейся ситуации в управлении производством. Наглядность этих измерителей достижений иллюстрируется на рисунках 2 и 3, где они представлены как кубы триадических отношений [3, 4].

Рассмотрим вопрос о том, что произойдёт с показателями достижений, если мы продолжим делать то, что делали всегда (заметим, что ничего не изменилось при этом в сводках о себестоимости), если предельные показатели наличного достижения останутся теми же самыми (т.е. ничего не изменилось во взглядах руководства корпорации, например, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы – НИОКР), но руководство подразделений намерено изменить их производственные возможности. Оно, очевидно, может этого добиться, повысив квалификацию сотрудников, укрепив производственную дисциплину, и тому подобными мерами. Ясно, что общий для всей корпорации показатель производительности при этом не изменится. В этом случае мера не использованного, скрытого потенциала увеличивается (поскольку наличная производительность приблизится к потенциальной), и если руководство подразделений в этих условиях смо-

жет улучшить фактическую производительность, то все три показателя достижений возрастут.

3. Модель иерархической самоорганизующейся системы

На рисунке 4 изображена блок-схема модели пятиуровневой иерархической самоорганизующейся системы управления кластерной экономической структурой [5, 6]:

1-й уровень – подразделения кластера: банк (или группа банков), промышленное предприятие и розничная сеть;

2-й уровень – ЦРП – центры регулирования производства;

3-й уровень – директораты подразделений.

На 2 и 3 уровнях:

А – это функция директората подразделения по получению общих для всего кластера указаний;

В – это функция директората подразделения по подготовке рапортов о выполнении общих указаний;

С – это нормативное планирование;

1 – сбор данных; 2 – передача данных о принятом уровне интенсивности работы; 3 – передача сведений о результатах (подсчёт, классификация, фильтрация показателей); 3А – информация, передаваемая другим подразделениям; 4 – функционирование директората (поддержание обычной работы, подготовка особых мероприятий); 5 – непрерывная разработка планов (стратегических и тактических); 5А – передача информации в центр ситуационного анализа (ЦСА); 6 – передача программ (планов) исполнителям; 7 – передача команд исполнителям (определение их действий);

4-й уровень – ЦСА;

5-й уровень – управление кластером, состоит из трёх частей: высшего уровня управления – принятия окончательного решения; директората развития кластера; директората текущей деятельности кластера.

Оперативная служебная информация относительно регулирования внутренней обстановки всегда находится в поле зрения директората текущей деятельности, поскольку ею располагает ЦСА, кроме того, он может затребовать любые дополнительные данные, генерируемые в центрах регулирования производства подразделений.

Комплекс Q-S отфильтровывает информацию, направляемую в директораты подразделений, тогда как комплекс R-P отфильтровывает информацию для высшего руководства. Весь комплекс P-Q-R-S является механизмом управления внутренним гомеостазом системы [2]. Подразделение P может само запрашивать информацию о состоянии дел в подразделениях, которые отвечают на запросы через R.

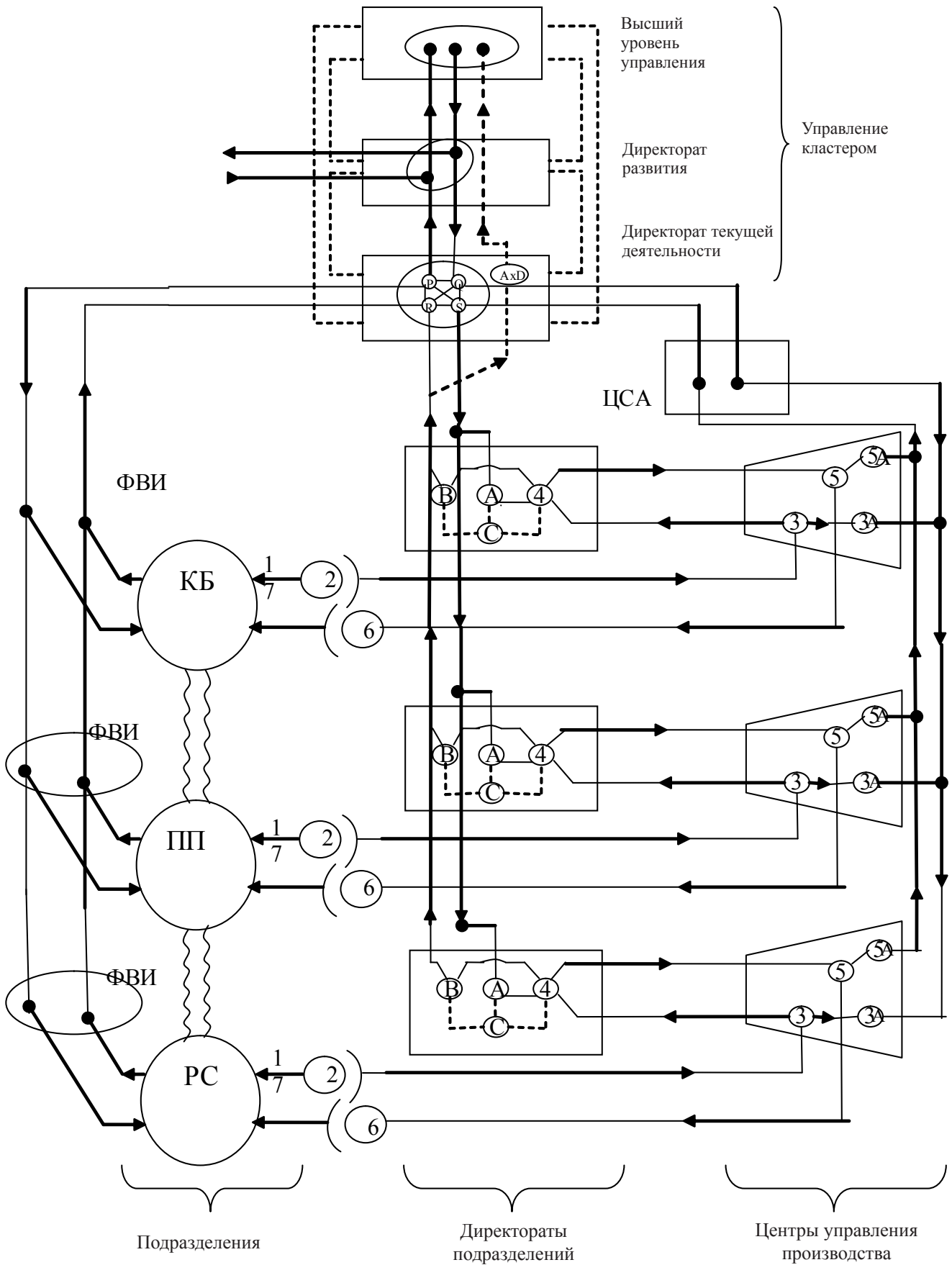


Рис. 4. Блок-схема модели пятиуровневой иерархической самоорганизующейся системы управления кластерной экономической структурой

Всё это представляет собой самоорганизующуюся структуру управления кластером, которую образует директорат текущей деятельности кластера. Поскольку комплекс P-R предназначен для доклада наверх, роль его каналов (парасимпатических, по терминологии нейрофизиологии) прямого доступа должна быть чётко определена. Восходящая (соматическая) информация, поднимающаяся по главной вертикальной оси, относится к *подразделенческому* уровню структуры организации, а объединённая будет называться *корпоративной* (кластерной) информацией, отражающей совокупность всех операций, проводимых в подразделениях кластера и генерирующих конечный синергетический эффект.

Комплекс P-Q-R-S предназначен для оптимизации руководства текущей деятельностью, динамическая модель которой должна создаваться именно на этом уровне в качестве инструмента управления внутренней стабильностью кластера.

Выводы:

1. Предложена модель пятиуровневой иерархической структуры самоорганизующейся системы на примере кластерной экономики.
2. Сформулированы основные функции иерархической структуры и принципы формирования нисходящих и восходящих потоков информации, их обработки и передачи, обеспечивающие принятие решений для эффективного управления.
3. Рассмотрены задача измерения достижений кластера и его подразделений, а также способы определения фактических, скрытых и потенциальных производственных ресурсов, позволяющие обеспечить эффективное управление кластером.
4. Предложены практические способы фильтрации и отображения информации в центре ситуационного анализа текущей деятельности кластера и принятия решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ст.Бир.* Мозг фирмы. Пер. с англ. – М. : «Радиосвязь», 1993.
2. Блум Ф., Лейзерсон А., Хофстедтер Л. Мозг, разум и поведение. Пер. с англ. – М. : «Мир», 1988. – 248 с.
3. Клюев Н.И. Информационные основы передачи сообщений. – М. : «Советское радио», 1966. – 360 с.
4. Солодов А.В. Теория информации и ее применение к задачам автоматического управления и контроля. (Серия «Теоретические основы технической кибернетики»). – М. : «Наука», 1967. – 432 с.
5. Юданов А. Открытие «газелей»: взлет, падение и реванш Давида Берча. Гении национального бизнеса. http://yudanov.ru/cogur_3_7.html
6. Гаджиев А.А., Сулейманова О.Ш. О двухуровневой иерархической системе управления, обеспечивающей конкурентоспособное развитие экономики РД. // Материалы IV Всероссийской конференции по актуальным проблемам внедрения и развития сектора IT- технологий «Современные информационные технологии в проектировании, управлении и экономике» Махачкала, ДГТУ, 22–25 сентября, 2009. – С. 230–237.

ВАК 08.00.01

М.Э. КАЛИМУЛЛИНА

аспирант кафедры «Микроэкономика» Финансового университета

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО БИЗНЕСА И СОВРЕМЕННАЯ ДЕЛОВАЯ ПРАКТИКА: ЭФФЕКТ ФИНАНСОВОЙ КОЛЕИ

Появление и развитие во многих странах исламских финансовых институтов выдвинуло на повестку дня вопросы о наличии спроса на услуги таковых в России и их конкурентоспособности. На практике в своей финансовой составляющей исламский бизнес зачастую сталкивается с проблемами и несёт более высокие транзакционные издержки, обусловленные институциональной средой функционирования.

Если спрос на исламские финансовые услуги предъявляют сегодня как минимум 500 тыс. российских граждан [5], то конкурентоспособность, даже при более высоких издержках, обеспечивается, главным образом, за счёт фактора доверия, объясняющего спрос на продукцию под маркировкой «халяль», которая является более дорогой, но пользуется популярностью благодаря качеству и надёжности.

Исламский бизнес – совокупность различных видов экономической деятельности, соответствующих нормам ислама, и осуществляемых населением и бизнесом независимо от вероисповедания, с намерением им соответствовать.

Проблема редкости ресурсов с точки зрения ислама решается за счёт запрета на расточительность, стремления к эффективному управлению и справедливому распределению. Ислам побуждает людей сдерживать потребление, ограничиваясь лишь необходимостью. Нормы, характеризующие особенности исламского бизнеса, являются добровольно принимаемыми на себя бизнес-субъектами ограничениями в выборе экономического поведения. Ожидаемые санкции основаны не на законах и нормативных актах государств, и не на общественном порицании, а на Каре Господней,

т.е. гарантом нормы выступает сам Бог, следовательно, стимулов следовать данным нормам больше у людей верующих и воцерковлённых.

Существует немало доказательств того, что многие контракты и финансовые институты возникли на территории распространения ислама в конце VIII в. н.э. и получили дальнейшее развитие в Европе [2]. В частности, появились такие финансовые инструменты и институты, как чек, вексель, торгово-ремесленные корпорации. Во главе каждой корпорации традиционно стоял мастер, в круг обязанностей которого входили не только передача ученикам профессиональных навыков, но и надзор за их моральным поведением. Профессиональная деятельность ремесленников оказывалась тесно переплетённой с деятельностью духовной [6]. В России XVII в. в татарском сообществе в центре экономических и социальных связей оказывается фигура предпринимателя, который не только организует торговлю и производство, но и создаёт материальные условия для нормального функционирования общины, сочетая традиционность и высокую инновационную активность [8].

Основные принципы ведения бизнеса в исламе следующие.

1. Ответственное отношение к имуществу. Средства должны вкладываться в производство или в трудовую деятельность. Накопление денежных средств порицаемо.

2. Запрет на предоставление и получение денежных средств в долг за вознаграждение, а также на любой неравноценный обмен товаров. Обмен должен производиться на основе определения стоимости в денежном эквиваленте одновременно и в равном объёме.

3. Предоставление средств в долг должно быть бесплатным и происходить только в вынужденных ситуациях. Потребление ресурсов определяется возможностями, если только человек не находится в ситуации крайней нужды¹.

4. Любая коммерческая операция должна содержать справедливое разделение рисков между субъектами договора.

5. Деньги не обладают свойством внутренней доходности и рассматриваются как потенциальный капитал.

6. Запрет на обман, обвешивание, принуждение к заключению договоров.

7. Запрет на социально вредные виды бизнеса (алкогольный, табачный, игорный и др.), включая инвестирование в них или иного рода содействие.

8. Безопасность и прозрачность сделок, определённость существенных условий договора, запрет на использование инсайдерской информации.

9. Соблюдение договоров и договорённостей.

10. Основанность всех сделок на реальных активах. Актив должен не только существовать, но и принадлежать продавцу на правах собственности.

11. Запрет на спекулятивные операции, не имеющие конечной целью создание нового продукта или добавочной стоимости.

12. Соблюдение принципов наследования.

13. Обязательность закята (ежегодные отчисления с имущества) и поощрение благотворительности.

14. Соблюдение умеренности в хозяйственной деятельности, запрет на расточительность (в расходовании, потреблении и благотворительности).

15. Максимальная прозрачность рекламы. Запрет лотерей и розыгрышей, ведущих к несправедливому распределению ресурсов.

Институциональные особенности исламского бизнеса можно разделить на следующие группы: этико-правовые; социальные; финансовые; организационные; технологические, связанные с особенностями процесса производства, наличием определённых стандартов и технологий заключения контрактов.

В исламской институциональной среде существует уникальный механизм сочетания формальных и неформальных институтов. Основанные на Коране и Сунне (жизнеописании Мухаммада), нормы исламского права могут варьироваться в соответствии с условиями и распространяются на религиозные обряды, право и повседневную жизнь, включая экономическую деятельность

и заключение финансовых контрактов. Условия приложения норм ислама, как правило, универсальны, т. е. эти нормы действуют в любых обстоятельствах и ориентированы на деятельность людей на протяжении всей жизни. Исключением являются ситуации, в которых человек действует не по своей воле, под воздействием принуждения или находясь в крайне стеснённых обстоятельствах². Таким образом, соблюдение формальных норм законодательства и неформальных запретов в экономической деятельности одновременно является религиозным долгом. По мнению исследователя влияния исламских институтов на экономический рост А.М. Чумаковой, такое переплетение функций формального и неформального институтов приводит к снижению транзакционных издержек на поддержание их эффективности, а освободившиеся ресурсы могут быть направлены на производство благ [9].

Субъект религиозных норм – это любой человек, независимо от возраста, пола и социального статуса. В ряде случаев субъектами данных норм могут быть только мусульмане (обязанность выплаты закята – религиозного очистительного налога с имущества, запрет на употребление алкогольных напитков и др.), в иных случаях субъектами норм могут быть люди с определённым материальным достатком (не ниже конкретного минимума для выплачивающих закят).

Социальная ответственность, выражающаяся через благотворительную практику, прежде всего, в форме закята (который, однако, ещё недостаточно развит для решения проблемы бедности и содействия социальному развитию общества), занимает очень важное место в исламском бизнесе; задача решения проблемы бедности и, в значительной степени, социального развития, возложена именно на экономических агентов. Направления расходования закята чётко определены, причём, действует принцип географической близости. Многие субъекты исламского бизнеса ежегодно жертвуют на благотворительные цели долю своего имущества, как правило, равную 2,5%. С распространением исламских финансовых институтов можно ожидать расширения практики выплаты закята и, соответственно, большего притока средств в социальную сферу.

Основная функция финансирования – перераспределение ресурсов в реальный сектор экономики. В связи с тем, что многие отрасли нельзя однозначно оценить как соответствующие исла-

¹ О таких ситуациях в одном из хадисов (преданий из жизни Мухаммада) говорится: «Беднота, заставляющая забыть Господа».

² В случае угрозы жизни человека, или в других вынужденных обстоятельствах, можно, например, употребить запретную по религиозным канонам пищу.

му, т.е. в них присутствуют как дозволенные, так и запретные элементы, возникла необходимость в появлении исламских индексов и стандартов деятельности.

Финансовые особенности исламского бизнеса включают:

1) универсальность финансовых институтов, являющихся одновременно кредитными, инвестиционными и венчурными компаниями;

2) отсутствие кредитования под проценты, вложения средств в облигации и деривативы;

3) финансовые институты не предоставляют денежные средства клиентам напрямую;

4) вкладчики исламских финансовых институтов являются соинвесторами;

5) отсутствие гарантии инвестиционных депозитов клиентам;

6) основные операции финансирования представляют собой участие финансовых институтов в уставном капитале компаний – «кредиторов», проектное финансирование, куплю-продажу необходимого клиенту товара с наценкой в рассрочку;

7) отсутствие штрафных санкций и пени за просрочку платежа.

К отличительным особенностям исламских финансовых контрактов относятся: фиксированная доля каждого участника партнёрства в прибыли; обязательный переход права собственности на товар в операциях купли-продажи; наличие чёткого определения цены товара (формулы расчёта цены, не зависящей от плавающих показателей в будущем); оформление различного рода финансовых транзакций отдельными договорами (например, в одном договоре не могут быть прописаны условия купли-продажи и аренды, как в случае финансового лизинга); оценка любых активов по реальной стоимости.

Развитие исламских финансовых институтов как составной части исламского бизнеса приводит к появлению нового вида оппортунистического поведения экономических субъектов, стремящихся получить выгоду за счёт декларируемого соблюдения религиозных норм. Важным фактором в этом контексте выступает **намерение** субъектов экономической деятельности. Так, недобросовестность предпринимателя может быть легко выявлена путём контроля за движением средств в случае, если способ финансирования – это партнёрство, где инвестиционная компания является одним из учредителей компании (мушарака), создаваемой для реализации проекта. Но это может быть не выявлено, если способ финансирования – проектное финансирование, где предприниматель является управляющим проектом (мударибом).

Могут также возникнуть ситуации, когда в целях привлечения средств населения и бизнеса

один из банков создаёт филиал под названием «исламский», в положении о котором прописано, что он действует в соответствии с нормами ислама. Однако руководство филиала под данной вывеской преследует цель, в первую очередь, привлечения средств населения в свой финансовый оборот, не гарантируя на практике, что данные средства не будут направляться в облигации и операции на валютной бирже.

В целях снижения риска такого поведения существует шариатский контроль, который обуславливает особенности организационной структуры исламских финансовых организаций и может иметь различные формы: централизованный шариатский контроль при ЦБ (Судан, Малайзия), или иной государственной или общественной структуре (Иран, Индонезия, Кувейт, Пакистан), независимый при каждой организации (Бахрейн, Катар, ОАЭ, Йемен, Иордания, Британия, США).

В институциональном анализе известна теория «Эффекта колеи» (*Path dependence*, или зависимость от предшествующего развития), согласно которой развитие и прогресс в будущем во многом зависят от выбора, сделанного в прошлом [7]. Подобно тому, как при модернизации железнодорожной колеи используются ранее разработанные стандарты относительно ширины колеи, толщины рельс и используемых деталей, также и финансовая система, в частности, банковская, с традиционно присущими ей функциями, внутренне препятствует перестройке своей деятельности на основе каких-либо новых, привнесённых принципов. Ведь развитие исламской финансовой индустрии требует не только внедрения новых технологий, но и новых принципов выстраивания межбанковских взаимоотношений, управления рисками, развития новых навыков у персонала. В связи с этим возникают более высокие издержки у тех, кто следует путём создания и развития исламских финансовых институтов либо услуг, относительно тех, кто следует общепринятым и распространённым стандартам. Такую ситуацию применительно к рынку исламских финансов можно назвать **эффектом финансовой колеи**, либо «процентной ловушки».

Исламские финансовые институты можно рассматривать как финансовые инновации. Возникнув, они функционируют в рамках существующей финансовой системы, которая не всегда даёт возможности для полной реализации финансовых принципов исламского бизнеса, что является причиной как прямого нарушения норм ислама в их практике (межбанковские процентные кредиты, операции таваррук), так и более высоких издержек функционирования (затраты на программное обеспечение, шариатский контроль, обучение персонала, маркетинг и др.).

На наш взгляд, можно выделить следующие, наиболее распространённые расхождения теории с практикой в развитии исламских финансовых институтов, обусловленные эффектом финансовой колеи.

1. Структура активов исламских финансовых институтов в основном представлена доходом по торговому (мурабаха) и лизинговому (иджара) операциям, более схожим с традиционными банковскими кредитами, а не операциями по участию в капитале (мушарака), что обусловлено более низким уровнем риска для финансовой организации. Доля первых может составлять до 80% [2].

2. Исходное требование ведения бухгалтерского учёта состоит в наличии отдельных формул для распределения средств по каждой группе вкладчиков, однако на практике зачастую средства всех видов счетов и операций учитываются совместно, что может объясняться стремлением банков обезопасить всех вкладчиков от возможных потерь по своим счетам.

3. Инвестиционные счета зачастую не находятся в прямой взаимосвязи с инвестиционной деятельностью финансового учреждения, что приводит к тому, что риски по инвестиционным операциям разделяют не только вкладчики такого рода счетов, но и акционеры.

4. Прибыльность по инвестиционным депозитам часто рассчитывается так, чтобы приблизить её к ставке банковского процента, что обусловлено подсознательным желанием многих вкладчиков сопоставить прибыльность с привычными процентными ставками.

5. Практика межбанковских процентных кредитов и операций таваррук (скрытое процентное кредитование).

6. Расчёт прибыльности отдельных финансовых продуктов привязан к ЛИБОР.

Формализация неформальных институтов и стандартов деятельности является необходимым условием развития новой финансовой индустрии. Даже в тех странах, где она развивается уже на протяжении десятилетий, законодательное регулирование не всегда учитывает все особенности исламского финансирования. Так, Закон об исламском банкинге Малайзии 1993г. определяет банковскую деятельность как вид деятельности по предоставлению ссуды, и инвестиционные счета считаются задолженностью банков [1].

Резюмируя, следует подчеркнуть, что исламские финансовые институты представляют собой этически ориентированные финансовые инновации, направленные на повышение уровня вовлечённости в финансовый оборот средств населения и бизнеса и привлечение ресурсов в реальный сектор экономики, а также на развитие малого и среднего бизнеса и института партнёрства, и, тем самым, обладают значительным инновационным потенциалом. Целостность и внутренний баланс в такого рода институтах обеспечиваются за счёт религиозного фактора. Эффективное включение подобных организаций в финансовую систему государства может быть достигнуто при условии преодоления эффекта финансовой колеи в рамках реализации политики развития финансовых инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. El-Hawary D. A., Grais W., Iqbal Z. Regulating of the Islamic financial Institutions: The Nature of the Regulated. Islamic Financial Architecture. Risk Management and Financial Stability. – Jeddah, 2006.
2. Iqbal Z., Mirakhor A. Development of Islamic Financial Institutions and Challenges Ahead. Islamic Finance: Growth and Innovation. – London., 2002, Euromoney books.
3. Qattan M.A. Shariah Supervision: The Unique Building Block of Islamic Financial Architecture. Islamic Financial Architecture. Risk Management and Financial Stability. – Jeddah, 2006.
4. Udovitch A.L. Bankers without banks: Commerce, Banking and Society in the Islamic World of Middle Ages. Princeton Near East Paper No. 30 – Princeton, NJ: Princeton University Press. 1981.
5. Калимуллина М.Э., Социокультурные факторы в национальной модели экономики России (на основе социологического исследования по исламской экономике и финансам среди населения России и стран СНГ) // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – М., 2010. № 2(42). С. 13-20.
6. Кямилев С.Х. Ислам и его цивилизация (углубленное изучение истории и культуры ислама). Казань: Магариф, 2008. С. 194.
7. Нуреев Р.М. Россия после кризиса – эффект колеи // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – М., 2010. Том 2. № 2. С. 7-26.
8. Хадиуллина Г.Н. Аксакалы рыночной тропы. Особенности развития предпринимательских структур в волжско-уральском регионе (XIX – начало XX в.) // Российское предпринимательство. – М., 2003. № 6. С. 66-67.
9. Чумакова А.М. Дискуссия о влиянии исламских институтов на экономический рост // Проблемы современной экономики. – СПб., 2008. № 3. – С. 516–519.

Трачук Аркадий Владимирович

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и антикризисное управление»,
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
Trachuk_A_V@goznak.ru

Калмыков Юрий Павлович

кандидат экономических наук, профессор кафедры «Экономика предприятия», заместитель директора Института краткосрочных программ, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
JKalmykov@fa.ru

Миркин Яков Моисеевич

доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Института финансово-экономических исследований, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Жукова Татьяна Васильевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Ценные бумаги и финансовый инжиниринг», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Хотинская Галина Игоревна

доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансовый менеджмент», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Шохин Евгений Иванович

кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
finance@ifbsm.ru

Брусов Пётр Никитович

доктор физико-математических наук, профессор кафедры «Прикладная математика», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
pnb1983@yahoo.com

Филатова Татьяна Васильевна

кандидат экономических наук, профессор кафедры «Финансовый менеджмент», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Добролежа Елена Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Банковское дело», Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
dobroleja.elena@yandex.ru

Лебедев Константин Николаевич

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Микроэкономика», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
joli1259@ Rambler.ru

Киселев Константин Михайлович

ведущий консультант Департамента корпоративного управления Министерства экономического развития Российской Федерации.
k_kiselev@mail.ru

Морозюк Юрий Витальевич

доктор психологических наук, профессор кафедры «Менеджмент», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
7085963@mail.ru

Морозюк Светлана Николаевна

доктор психологических наук, профессор кафедры «Психология», ФГОУ ВПО «Московский педагогический государственный университет»

Гаджиев Аюб Акбашевич

кандидат технических наук, доцент кафедры «Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем», Дагестанский государственный технический университет

Сулейманова Олеся Шарапудиновна

ассистент кафедры «Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем», Дагестанский государственный технический университет
Olesia-13@yandex.ru

Калимуллина Мадина Эмировна

аспирант кафедры «Микроэкономика», ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
muslimeco@gmail.com

OUR AUTHORS

Trachuk Arkady V.

Candidate of Science (Economics), associate professor of Department of Economics & Anticrisis Management, FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

Trachuk_A_V@goznak.ru

Kalmikov Yuri P.

Candidate of Science (Economics), professor of Department of Economy of organization, Deputy director of the Institute of the short-term programs,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

JKalmykov@fa.ru

Mirkin Yakov M.

Doctor of Science (Economics), professor, research director of the Institute of Financial and Economic Studies, FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

Zhukova Tatiana B.

Candidate of Science (Economics), associate professor of Department of Securities & Financial Engineering, FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

Khotinskaya Galina I.

Doctor of Science (Economics), professor of Department of Financial Management,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

Shokhin Evgeniy I.

Candidate of Science (Economics), professor, Head of Department of Financial Management,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

finance@ifbsm.ru

Brusov Petr N.

Doctor of Science (Physics and Mathematics), professor of Department of Applied Mathematics,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

pnb1983@yahoo.com

Filatova Tatiana V.

Candidate of Science (Economics), professor of Department of the Financial Management,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

Dobrolezha Elena V.

Candidate of Sciences (Economics), associate professor of Department of Banking, Rostov State Economic University

dobroleja.elena@yandex.ru

Lebedev Konstantin N.

Candidate of Science (Economics), associate professor of Department of Microeconomics,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

joli1259@rambler.ru

Kiselev Konstantin M.

Chief consultant of Department of corporate governance at the Ministry for economic development of the Russian Federation

k_kiselev@mail.ru

Morozyuk Yuri V.

Doctor of Science (Psychology), professor of Department of Management,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

7085963@mail.ru

Morozyuk Svetlana N.

Doctor of Science (Psychology), professor of Department of Psychology,

FSEI of HPE “Moscow state pedagogical university”

Gadzhiev Ayub A.h

Candidate of Science (Technology), associate professor of Department of Software of computer facilities and automated systems, Dagestan state technical university

Suleymanova Olesya Sh.

assistant of Department of Software of computer facilities and automated systems, Dagestan state technical university

olesia-13@yandex.ru

Kalimullina Madina E.

post-graduate student, Department of Microeconomics,

FSFEI of HPE “Financial University under the Government of the Russian Federation”

muslimeco@gmail.com

Трачук Аркадий Владимирович*Истоки и смысл реформирования естественных монополий*

В статье проанализированы цели и результаты реформирования естественных монополий в промышленности. Обоснована точка зрения, что реформирование естественных монополий в промышленности должно преследовать цель перехода к «рынку покупателя», т.е. состоянию, когда конечный потребитель получает существенно большие возможности влияния на условия договора поставки продукции естественных монополий.

Ключевые слова: естественная монополия; механизм деятельности; потребители; реформирование; электроэнергетика.

Калмыков Юрий Павлович*Финансовые и правовые аспекты госзаказа*

Проведённый анализ нормативной правовой базы и практики администрирования исполнения Федерального Закона № 94-ФЗ показал, что Закон не обеспечивает эффективности использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования и предотвращения коррупции. В статье исследуются причины этого и предлагаются меры по совершенствованию действующей системы государственных закупок.

Ключевые слова: государственные закупки; бюджет; эффективность; коррупция; финансовый контроль.

Миркин Яков Моисеевич,**Жукова Татьяна Васильевна***Роль коммерческих банков на финансовом рынке (аналитическое исследование)*

Финансовый рынок России – крупный развивающийся рынок, равноправными участниками которого являются коммерческие и инвестиционные банки, делящие рынок примерно 50 на 50. Коммерческие банки являются более крупными институтами, склонными к консервативным стратегиям. Инвестиционные банки принимают на себя более крупные риски. Коммерческие банки формируют подавляющую часть оборотов на рынке облигаций. На рынке акций и срочном рынке их доля, в сравнении с инвестиционными банками, низка. Инвестиционные банки ведут себя динамичнее, быстрее наращивая обороты при подъёмах рынка и сбрасывая их при кризисе. Коммерческие банки удерживают ликвидность рынка при рыночных шоках. В смешанной модели коммерческие и инвестиционные банки дополняют друг друга, соединяя ликвидность, больший консерватизм с динамичностью и склонностью к рискам.

Ключевые слова: финансовый рынок; коммерческие банки; инвестиционные банки; смешанная модель финансового рынка; развивающийся финансовый рынок; регулирование.

Хотинская Галина Игоревна,**Шохин Евгений Иванович***Корпоративные финансы: эволюция теории и практики*

Корпоративные финансы – результат эволюции финансовой науки и практики, обусловленный системными макроэкономическими трансформациями, изменениями в финансовом поведении и мышлении, сменой парадигмы внутрифирменного менеджмента. Суть эволюции в корпоративных финансах современной России – переход от учётной к финансовой модели измерения и управления, что означает системные трансформации на микроуровне: смену целеполагания, временных горизонтов и доминант в оценке, методического и управленческого инструментария.

Ключевые слова: корпоративные финансы; модели измерения и управления; смена парадигмы.

Брусов Пётр Никитович,**Филатова Татьяна Васильевна***Влияние заёмного финансирования на эффективность инвестиционных проектов конечной продолжительности*

В работе впервые исследовано влияние заёмного финансирования на эффективность инвестиционных проектов конечной продолжительности в рамках теории Брусова-Филатовой и получены первые реальные результаты. Эффективность инвестиционных проектов рассмотрена с двух различных точек зрения: владельцев собственного и заёмного капитала, и владельцев только собственного капитала. Для каждого из этих случаев NPV вычислен двумя способами: с разделением кредитного и инвестиционного потоков (и, соответственно, дисконтированием платежей по двум различным ставкам) и без такого разделения.

Ключевые слова: эффективность инвестиционного проекта; собственный капитал; заёмный капитал; левиредж; чистый приведённый доход; налоговый щит; проекты конечной продолжительности.

Добролежа Елена Валерьевна

Методический инструментарий стратегического управления эффективностью ресурсного обеспечения региона

В статье на основе исследования специфики и особенностей ресурсного обеспечения региональной экономики предложена методика каскадного итеративного стратегического управления эффективностью ресурсного обеспечения региона.

Ключевые слова: эффективность ресурсного обеспечения; региональная экономика; методика каскадного итеративного стратегического управления.

Лебедев Константин Николаевич

Является ли системный подход методом бухгалтерского учёта?

Автор доказывает, что системный подход не является методом бухгалтерского учёта, что он затрудняет решение многих насущных проблем науки. В статье рассматривается ограниченность теории кругооборота капитала К. Маркса, даётся новая трактовка счетов источников средств, движения стоимости, на основе чего объясняется двойная запись.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт; системный подход; кругооборот капитала; движение стоимости; двойная запись.

Киселев Константин Михайлович

Вопросы построения системы управления рисками корпоративного управления

В статье рассмотрена сущность такого понятия, как риски корпоративного управления, приведено обоснование необходимости построения систем управления такими рисками в современных российских компаниях, в том числе с учётом последствий финансово-экономического кризиса. Представлен алгоритм построения системы управления рисками корпоративного управления и дано подробное описание по проведению в компании аудита корпоративного управления, направленного на повышение эффективности корпоративных процедур.

Ключевые слова: корпоративное управление; риски корпоративного управления; конфликт интересов; акционеры; аудит корпоративного управления; оценка рисков.

Морозюк Юрий Витальевич,

Морозюк Светлана Николаевна

Феномен управления организационным поведением и саногенный менеджмент

Авторами предлагается инновационный подход к решению проблемы управления организационным поведением. Доказывается возможность повышения эффективности персонала посредством развития саногенного мышления.

Ключевые слова: организационное поведение; управление; саногенное мышление; саногенный менеджмент.

Гаджиев Аюб Акбашевич,

Сулейманова Олеся Шарапудиновна

К вопросу об организации иерархической структуры и информационных потоков в кластерной экономической самоорганизующейся системе

Важным принципом построения системы управления организацией является рассмотрение экономической системы как системы с многоуровневой (иерархической) структурой. Авторами предложена модель пятиуровневой иерархической структуры самоорганизующейся системы на примере кластерной экономики, а также сформулированы её основные функции и принципы формирования потоков информации, их обработки и передачи. Предложены способы для определения фактических, скрытых и потенциальных производственных возможностей, позволяющих обеспечить эффективное управление кластером.

Ключевые слова: иерархическая система; кластер; центр ситуационного анализа; экономическая структура; самоорганизующаяся система; управление; информационные потоки.

Калимуллина Мадина Эмировна

Институциональные особенности исламского бизнеса и современная деловая практика: эффект финансовой колеи

Этико-правовая основа исламского бизнеса входит в противоречие с нормами деловой практики, характеризующейся высокой степенью неопределённости, ограниченностью информации, низким уровнем доверия, преобладанием частного интереса над общественным и т.д. Исламские финансовые институты зачастую вынуждены находить компромиссы со сложившейся средой на финансовых рынках: возникают дополнительные издержки и риски, связанные, прежде всего, с преодолением эффекта финансовой колеи, обусловленного тем, что нынешняя финансовая система основана на ссудном проценте как плате за временное предоставление ресурсов, спекуляции и необеспеченных долгах.

Ключевые слова: исламский бизнес; исламские финансовые институты; эффект финансовой колеи.

Trachuk Arkady V.*The Origins and Meaning of Reforming Natural Monopolies*

The article analyses the purposes and results of reforming natural monopolies in the industry. The author argues that reforming natural monopolies in the industry should be aimed at developing a buyer's market, in which the end consumer has substantially bigger opportunities in terms of influencing the conditions of contracts for the supply of products by natural monopolies.

Key words: natural monopoly; activity mechanism; consumers; implementation of reforms; electric power industry.

Kalmykov Yuriy P.*Financial and Legal Aspects of State Orders*

Analysis of the legal basis and practice of execution of Federal Law No. 94 has shown that the said Law has not enabled the federal budget allocations and non-budget sources of financing to be used efficiently nor has it prevented the incidence of corruption.

The author discusses the reasons for the abovementioned practices and proposes ways of improving the current system of state purchases.

Key words: state purchases; budget; efficiency; corruption; financial control.

Mirkin Jakov M.,**Zhukova Tatiana B.***The Role of Commercial Banks in Russian Financial Market (analytical study)*

Russia's financial market is a large emerging market, with equal participation of commercial and investment banks whose share of the market is about 50 per cent each. Commercial banks are larger institutions tending to pursue conservative strategies. Investment banks take on bigger risks. Commercial banks form the greatest part of the bond trading turnover. Their share of the stock and longer-term markets is lower compared to that of investment banks. Investment banks are more dynamic, rapidly increasing trade volumes when the market rises and quickly reducing them at the time of a market slump. Commercial banks hold the liquidity during market shocks. In the mixed market model commercial and investment banks complement each other, combining liquidity and conservatism with dynamism and risk taking.

Key words: financial market; commercial banks; investment banks; mixed financial market model; emerging financial market; regulation.

Khotinskaya Galina I.,**Shokhin Evgeni I.***Corporate Finance: Evolution of Theory and Practice*

Corporate Finance is the product of the evolution of financial theory and practice, conditioned by systemic macroeconomic transformations, changes in financial behaviour and thinking, and a paradigm shift in intra-company management. The essence of evolution in corporate finance in today's Russia consists in the transition from accounting to financial models of measurement and control, which demands system transformations at the microlevel: setting new goals and targets, changing time horizons and introducing new dominant criteria in the assessment of methodological and managerial tools.

Key words: corporate finance; models measurement and control; a paradigm shift.

Brusov Petr N.,**Filatova Tatiana V.***The Influence of Debt Financing on the Effectiveness of Investment Projects of Finite Duration*

The article presents a trailblazing analysis of the influence of debt financing on the effectiveness of investment projects of finite duration on the basis of the Brusov-Filatova theory, which has allowed meaningful results to be obtained. The effectiveness of the investment project is considered from two different perspectives: a) owners of equity and loan (debt) capital and b) equity holders alone. For each of these cases, NPV is calculated in two ways: separating credit and investment flows (so that payments could be calculated on the basis of two different interest rates), and without carrying out such a separation.

Key words: efficiency of investment project, equity, loan capital, leverage, net present value, the tax shield, projects of finite duration.

Dobroleja Elena V.*Strategic Management Instruments To Secure Effective Resource Provision in a Given Region*

The article sums up the results of the study of regional economics from the angle of specific features of resource provision and proposes a new method of successive interactive strategic management to make resource provision in a given region more efficient.

Key words: effectiveness of resource provision; regional economy; method of successive interactive strategic management.

Lebedev Konstantin N.*Should System Approach be Accepted as a Method of Cost Accounting?*

The author argues that the system approach should not be viewed as a method of cost accounting because it renders it more difficult to find the solution to the many pressing problems of cost accounting. The article also suggests that Marx's theory of the circulation of capitals has its limitations and puts forward new interpretation of accounts of funds' sources and movement of value, which is used to explain the double entry principle.

Key words: accounting; system approach; circulation of capital; movement of value; double entry.

Kiselev Konstantin M.*Constructing a Risk-Management System for Corporate Governance*

The article describes the essence of corporate governance risks and the necessity of creating risk-management systems in modern Russian companies, taking into account the consequences of the current financial and economic crisis. The author proposes an algorithm for constructing a risk-management system for corporate governance and provides a detailed description of how to carry out the audit of corporate governance of a given company, which is aimed at improving corporate procedures.

Key words: corporate governance; corporate governance risks; conflict of interests; shareholders; audit of corporate governance; risk assessment.

Morozyuk Yuriy V.,**Morozyuk Svetlana N.***Phenomenon of Organizational Behaviour Management and Sanogenic Management*

The authors introduce an innovative approach to deal with the problem of organizational behaviour management and argue that efficiency of personnel performance can be raised through developing sanogenic thinking.

Key words: organizational behavior, managing, sanogenic thinking, sanogenic management

Gadzhiev Ayub A.,**Suleymanova Olesya S.***Organization of the Hierarchical Structure and Analysis of Information Streams in the Cluster Economic Self-organizing System*

An important principle of constructing a system of control in an organisation is to consider the economic system as a system with a multilevel (hierarchical) structure. The authors put forward the model of a five-level hierarchical structure of a self-organizing system taking a cluster economy as an example. Basic functions of the hierarchical structure and principles of forming, processing and transmitting information streams are also formulated. The authors propose ways for defining actual, latent and potential industrial capacities, which allows efficient control of the cluster to be established.

Key words: hierarchical system, the cluster, the Center of a situation analysis, an economic structure, a self-organized system, management, the information streams.

Kalimullina Madina E.*Institutional characteristics of Islamic business and modern business practices: the effect of the financial rut*

Law-ethical base of Islamic business enters into contradiction with the norms of the business practice, characterized by the high level of uncertainty, lack of information, low level of trust, prevalence of private interest over public etc. Islamic financial institutions often have to seek compromise with the existing environment on the financial markets: extra expenses and risks arise resulting mainly from overcoming of the financial path dependence which stems from the fact that modern financial system is based on interest loans, speculation and unsecured debts.

Key words: Islamic business; Islamic financial institutions; financial path dependence.