НОУ ВПО «ОМСКАЯ ГУМАНИТАРНАЯ АКАДЕМИЯ»

Финансовые аспекты предпринимательства в новой экономике

Коллективная монография

Омск 2013

УДК 336
ББК 65.9(2Рос)09
Ф 591

Печатается по решению
Редакционно-издательского совета
НОУ ВПО «Омская гуманитарная академия»

Авторы:
Г.Е. Покровский (разд. 1.1), Н.Е. Алексеев (разд. 1.2), О.Ю. Патласов (введение, разд. 1.3, заключение), А.А. Камардин (разд. 1.4), О.В. Сергиенко (разд. 1.5), С.М. Ильченко (разд. 1.6), О.В. Демиденко (разд. 2.1), Т.С. Лукина (разд. 2.2), Н.В. Васина (разд. 2.3), Т.В. Шевченко (разд. 2.4), А.Н. Круковский (разд. 2.5), А.М. Самарин (разд. 2.6), С.С. Каирденов (разд. 3.1), А.В. Гордусенко (разд. 3.2), О.Г. Конюкова (разд. 3.3), А.А. Фоменко (разд. 3.4)

Ф 591 Финансовые аспекты предпринимательства в новой экономике : монография / под ред. О.Ю. Патласова. – Омск : Изд-во НОУ ВПО ОмГА, 2013. – 300 с.

Представлен новый методологический взгляд на природу экономического роста и заимствований, модернизации экономики. Продемонстрированы возможности современных техник моделирования и прогнозирования.

Проанализированы прикладные проблемы инвестиционного менеджмента, рейдерских схем, скорингового моделирования, исламского банкинга, факторинга, оценки конъюнктуры рынка ритейла, финансового анализа муниципальных образований.

Монография рассчитана на научных сотрудников; может быть рекомендована студентам и аспирантам, изучающим экономику, менеджмент, торговое дело.

ISBN 978-5-98566-091-3

УДК 336
ББК 65.9(2Рос)09

© НОУ ВПО «ОмГА», 2013

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ 4
ГЛАВА 1. НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРИРОДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 8
1.1. Анализ инновационных трендов отечественной экономики 8
1.2. Методологические проблемы развития современной экономики в России 24
1.3. Мифы и реальность модернизации экономик (опыт стран снг) 33
1.4. Конъюнктура рынка ритейла: проблемы и перспективы развития 41
1.5. Технологии противодействия рейдерским захватам 52
1.6. Подходы к решению проблем финансирования маркетинга ...101
ГЛАВА 2. ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА: МЕТОДИКИ И ИНСТРУМЕНТЫ 112
2.1. Оценка эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных строительных проектов 112
2.2. Разработка бренда сельских территорий как ресурс муниципального образования 167
2.3. Логит-регрессионные модели оценки кредитоспособности заемщика сельскохозяйственных организаций 184
2.4. Форсайт-исследования: возможности, методы 210
2.5. Методология финансового анализа муниципальных образований 225
2.6. Нейронные сети как инструмент анализа финансового положения и возможностей организации 233
ГЛАВА 3. СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ФИНАНСОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КОНТУРОВ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 251
3.1. Исламские банковские продукты на традиционном финансовом рынке 251
3.2. Нормативно-правовое поле факторинга 264
3.3. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления 277
3.4. Технологии государственого финансового контроля 291
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 299
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 303

Введение

Продолжающееся развитие экономики России является закономерной и адекватной реакцией на методологические системные сбои хозяйственного механизма. Цель и смысл методологического развития экономики состоит в появлении большого количества разносторонних и углубленных исследований. Цель перехода на инновационный путь развития зафиксирована в ряде значимых программных документов, в том числе в «Стратегии социально-экономического развития России до 2020 года» и «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года». Несмотря на то, что инновационная практика существует много тысячелетий, предметом специального научного изучения инновации стали лишь в XX веке. В XX в. были разработаны теории инновационной динамики, заложены основы теории инноваций в ритме циклично-генетических закономерностей развития общества. Символами экономической модернизации настоящего времени является «постиндустриальная экономика», «информационная экономика», «экономика знаний», «экономика разнообразия», «эмерджментная» (виртуальная, синтетическая), «инновационная экономика», «глобализация экономики». В последние годы пристальное внимание к проблемам модернизации привели к появлению контуров теории модернизации. В научной литературе выделяют следующие типы модернизации: органическую и неорганическую. Первичная (органическая) осуществлялась в странах-новаторах и проходила за счет внутренних факторов: коренных изменений в области культуры, ментальности, мировоззрения. Вторичная (неорганическая) модернизация является реакцией на внешние вызовы со стороны более развитых и осуществляется на основе имитационных инструментов преимущественно под влиянием заимствования чужих технологий и форм организации производства и общества, приглашения иностранных специалистов, обучения кадров за рубежом, привлечения инвестиций. Российская модернизация связана, прежде всего, с экономическими новациями, поэтому она может классифицироваться как вторичная. В теоретическом плане, если признаем, что социально-рыночная экономика – модель индустриальной экономики, то должны ответить на вопрос: какова «идеальная» модель экономики знаний и какой тип модернизации выбрать. Представленные форсайт-исследования выступают инструментом финансового прогноза.

Структурные компоненты финансового предпринимательства в условиях посткризисного развития рассмотрены в части оценки финансового состояния организаций и внутренних механизмов его оздоровления, анализа перспектив исламских банковских продуктов на традиционном финансовом рынке, технологии государственного финансового контроля, а также отдельных финансовых аспектов предпринимательства таких как формирование нормативно-правового поля факторинга.

Среди прикладных исследований экономического анализа оказавшиеся в поле научных интересов авторов - проблемы финансирования расходов на маркетинг, которые в большинстве случаев связана с недостаточностью ресурсов или знаний, в то время как эти инвестиционные затраты могут уже в краткосрочном периоде показать изменение в продажах и прибыли компании. Опыт самых разных компаний, как отечественных, так и зарубежных, показывает, что только правильное планирование позволит избежать ошибок при формировании бюджетов на маркетинг. Очевидно, что структура затрат на маркетинг определяется особенностями организации, но также очевидно, и то, что определение альтернатив бизнеса и стратегическое, и бюджетное планирование играют очень важную роль в жизни компании.

Модели оценки кредитоспособности заемщика сельскохозяйственных организаций, разработка бренда сельских территорий как ресурс муниципального образования, а также описанная методология финансового анализа муниципальных образований относятся к блоку исследований финансовых проблем развития благоприятной среды бизнеса на селе.

В монографии представлена экономическая эффективность инвестиций в строительстве. Инвестирование отражает преобразование финансовых ресурсов инвестора в основной капитал. Строительство – отрасль материального производства, основными задачами которой являются создание новых, расширение, реконструкция и техническое перевооружение действующих основных фондов национального хозяйства, предназначенных для развития общественного производства и решения социальных задач. В число исполнителей инвестиционного строительного проекта входят проектно-изыскательские, строительные, монтажные, обеспечивающие и обслуживающие организации. Создание объекта строительства осуществляется в непрерывном инвестиционном процессе с момента возникновения идеи (замысла)

до сдачи объекта в эксплуатацию. В инвестиционном процессе проектная подготовка строительства состоит из трех основных этапов.

I этап - определение цели инвестирования, назначения и мощности объекта строительства, номенклатуры продукции, места размещения объекта с учетом принципиальных требований и условий заказчика. На основе необходимых исследований и проработок об источниках финансирования, условиях и средствах реализации поставленной цели с использованием максимально возможной информационной базы данных заказчиком проводится оценка возможностей инвестирования и достижения намечаемых технико-экономических показателей.

II этап - разработка обоснований инвестиций в строительство на основании полученной информации, требований государственных органов и заинтересованных организаций в объеме, достаточном для принятия заказчиком решения о целесообразности дальнейшего инвестирования, получения от соответствующего органа исполнительной власти предварительного согласования места размещения объекта (акта выбора участка) и о разработке проектной документации.

III этап - разработка, согласование, экспертиза и утверждение проектной документации. Экспертиза выполняется с целью предоставления гарантий участникам инвестиционных строительных проектов для предотвращения создания объектов, использование которых нарушает интересы государства, других субъектов рынка или не отвечает требованиям утвержденным действующим стандартам, нормам, правилам, а также для оценки эффективности осуществляемых капитальных вложений.

Инвестиционные затраты включают расходы на проведение технико-экономических исследований, разработку технико-экономического обоснования проекта, выполнение проектно-изыскательских, строительно-монтажных работ, приобретение и монтаж оборудования, приобретение земельного участка, подготовку кадров, проведение технического и авторского надзора и другие расходы.

Финансовый анализ должен сопровождать инвестиционный строительный проект на всех стадиях, обеспечивая оценку финансового и экономического результата проекта. Это позволит избежать принятия решений по реализации неосуществимых с финансовой точки зрения инвестиционных строительных проектов.

В качестве научного продукта предлагаются как методологические подходы к экономическому росту и модернизации экономики, формированию благоприятного инвестиционного климата и среды предпринимательства в России так и прикладные финансовые модели и решение практических задач бизнеса в различных отраслях и сферах деятельности.

Глава 1. Новый взгляд на природу предпринимательства и экономического роста

1.1. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ТРЕНДОВ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономисты, делая перспективный прогноз внешнеэкономических условий, предсказывают, что через два года в последующие 3-5 лет Россию ждет экономический спад, если не переориентировать экономику на инновационный путь развития. Чтобы настроится на длинную волну экономического роста необходимо реализовать инновационную концепцию экономического роста. Эту истину, кажется, осознали все и никто не оспаривает. Но успехи на этом пути очень скромные, тем более в регионах.

Сегодня России остается шанс – обменять природную ренту с газово-нефтянной иглы на прорывные технологии, заложить новый технологический уклад. Другими словами, требуется поменять природную ренту на борьбу с инфляцией и снятие зависимости от внешнего мира. Требуется открыть современный мировой секрет экономического роста. Сегодня исчерпан потенциал поддержки потребительского спроса за счет кредитной модели экономики. Мировой финансовый кризис показал несостоятельность макроэкономических теорий «общества потребления», обеспечение экономического роста финансами за счет вторичных инструментов финансовых рынков. Нужно внимательно приглядеться к постулатам теории международного разделения труда.

Успехи в экономическом росте показывают Китай и Индия, которые вышли на 1-е места по экспорту наукоемкой продукции. Эти страны, используя потребительские рынки других стран, зарабатывают свое экономическое благополучие экономического роста, торгуя наукоемкой продукцией. Европа сегодня также сосредотачивается на наукоемких изделиях, более глубинной переработке закупаемого сырья в новые конечные продукты, сбрасывая старые производства в страны третьего мира, включая Россию.

Проблема модернизации экономики России, о необходимости которой руководители говорят многие годы, наконец, стала настолько очевидной, что не только экономическая общественность, но и общество в целом всерьез озаботились ее решением. Задача возведена в ранг государственной политики и стала «лозунгом дня».

Казалось бы, каждое действие нашего правительства должно опираться на передовые инновации, разрывающие тесный круг кризиса и безысходности, дающее новые пространства свободы. А что мы видим в реальности? Кризис только усугубляется.

Давайте не лгать самим себе: время «нефтяной цивилизации» заканчивается.

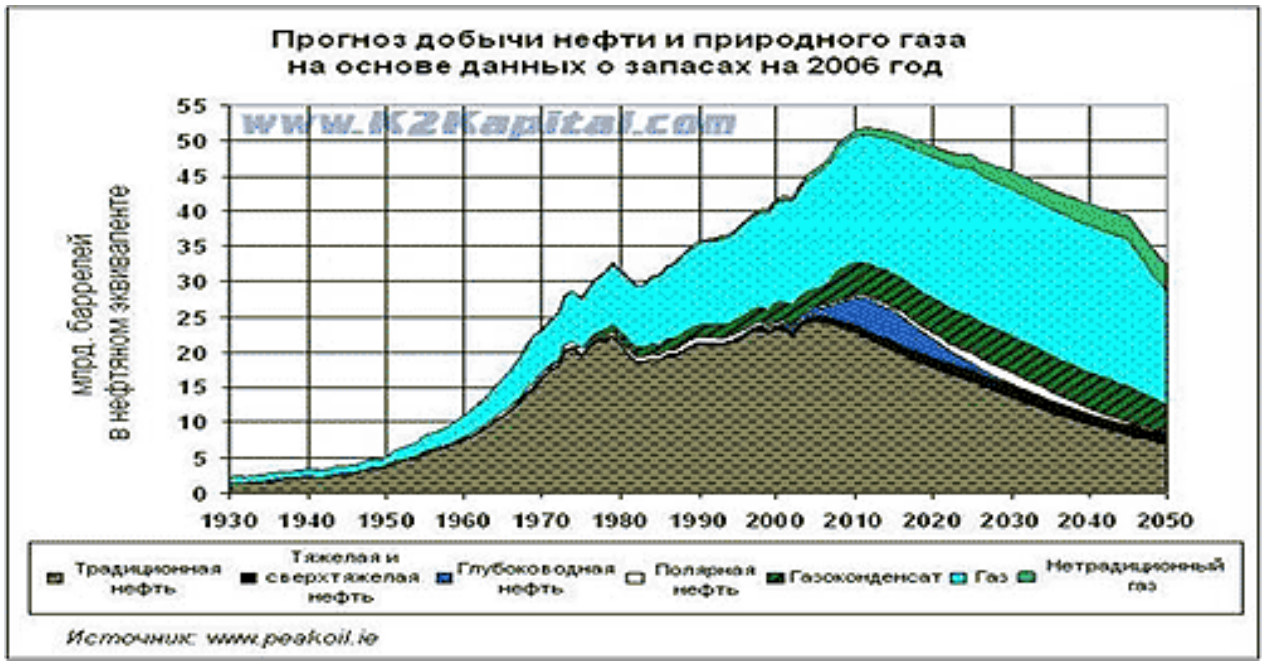


Рисунок 1.1

На рис.1.1 приведен прогноз мировой добычи нефти и природного газа до 2050 года. Как видим, переломный момент в добыче углеводородов находится где-то в 2012-2013 годах, а потом кривая добычи углеводородов пойдет вниз и в 2050 году окажется на уровне 1980 года.

И дело не только в том, что в США вот-вот примут грандиозную программу использования солнечной энергетики. Судя по всему, доступных, относительно легких в разработке месторождений «черного золота» уже нет: за последние четверть века не было открыто ни одного нового «кувейта». Сейчас каждая третья тонна нефти добывается либо на шельфе, либо в океане, сквозь толщу вод до 2 километров. Добыча углеводородов скоро начнет падать.

Однако это падение не приведет к росту цен на нефть. Почему – скажу ниже. Отметим, что Российская Федерация с ее семью процентами в мировом нефтяном балансе и развалленной системой геологоразведки не в состоянии даже пошевелить мировые цены на углеводороды. Никаким «энергогарантом» она быть не в состоянии. Лучшие времена ее нефтедобычи уже позади.

При этом есть все основания ожидать, что мировое падение нефтедобычи не приведет к росту цен на нефть! Ведь в США (основном мировом потребителе нефти) через Конгресс проходит грандиозная программа развития солнечной энергетики. Американцы намереваются, повысив КПД солнечных батарей всего на 1%, покрыть их панелями пустыни Аризоны и Невады, где безоблачно и жарко почти круглый год. Намеченные рубежи: с помощью солнечных установок производить 65% энергии, потребляемой страной и 35% – тепла. У нас почему-то не говорят об этой программе, а ведь она – смертный приговор России в ее нынешнем «углеводородном» виде.

Россия сегодня находится в глубоком кризисе. Причиной этого не сколько мировой финансовый кризис 2008 года, из которого по данным отечественной статистики за три года Россия вышла на начальный уровень благодаря росту мировых цен на углеводороды, а сколько ошибки в прогнозах технологических укладов. Вместе с тем системный кризис продолжается и его последствия еще мало осознаются.

Достаточно посмотреть на прогнозы развития России в текущем году (см. табл.1.1).

Таблица 1.1. Прогнозы основных экономических показателей на 2012 год

Показатели	Оценки компаний					
	Ренессанс капитал	Раиффаизен банк	Альфа капитал	ВТБ капитал	Открытие	Грандис капитал
рост ВВП РФ (%)	2,3	3,2	3,5	3,5	3,9	4,4
рост инвестиций (%)	2	5,5	9	5	8,8	5
инфляция (%)	6	6,5	7	7	7,1	6,5
доллар/рубль (на конец года)	30,7	32	32,4	31	31,08	29
евро/рубль (на конец года)	43	43,2	40,4	37,2	41,34	37,7
цена на нефть ($/баррель)	100	98	120	98.0	90	106,8

Источник оценки компаний:
Журнал «Коммерсантъ Деньги», 2012, № 1-2 (858-859). – С. 17.

Все прогнозы сделаны на благоприятный ценовой фактор на углеводороды, что обеспечит рост ВВП в пределах 2,3 до 4,4%. При таких темпах удвоить ВВП можно только за 20-25 лет.

По мнению известного ученого заместителя директора Института прикладной математики имени М.В. Келдыша РАН Георгия Геннадьевича Малинецкого, профессора, доктора физико-математических наук, (одного из создателей *Нанотехнологического общества России),* все проблемы в принебрежении теории технологических циклов Н. Кандратьева. Что имеется в виду? Развернем карту технологических укладов.

Николай Кондратьев в свое время выяснил, что локомотив экономики – Большие волны, несущие с собой новые технологические уклады. Каждый уклад проходит в своем развитии три этапа. Сначала возникает наука, связанная с новыми возможностями – это 10-15 лет. Потом наступает стадия создания опытных образцов техники – еще 10–15 лет. Наконец, столько же длится и третий этап – проникновение нового техноуклада в экономику.

IV технологический уклад
- Массовое производство
- Автомобили
- Самолеты
- Тяжелое машиностроение
- Большая химия

V технологический уклад
- Компьютеры
- Малотоннажная химия
- Телекоммуникации
- Электроника
- Интернет

VI технологический уклад
- Биотехнологии
- Нанотехнологии
- Проектирование живого
- Вложения в человека
- Новое природопользование
- Роботехника

- Новая медицина
- Высокие гуманитарные технологии
- Проектирование будущего и управление им
- Технологии сборки и уничтожения социальных субъектов

Американцы, творчески развив теорию Николая Кондратьева о больших волнах в экономике, создают цивилизацию Шестого уклада. Что у них есть? Назовем лишь некоторые теории. Теория инновационного развития Брайана Артура. Теория техноценоза Л.Г. Бадалян, В.Ф. Криворотова. Структурно-демографические модели П.В. Турчина.

В США понимают, что глубинные причины нынешнего кризиса – в исчерпании возможностей Пятого уклада. Американцы понимают, что вот-вот на смену Пятому технологическому укладу пойдет Шестой.

СССР смог максимально воспользоваться преимуществами IV уклада, – продолжает доктор физико-математических наук Г. Малинецкий. – Сталин совершенно верно сказал, что впереди – «война моторов». Но лидерство в том или ином укладе требует от страны сверхусилий. Южная Корея стала одним из лидеров V уклада, но ей пришлось до 43% своего ВВП тратить на инвестиции и инновации, умеряя потребление. Буквально, работать, затянув пояса. Постсоветская Россия полностью «проспала» Пятый уклад, занявшись саморазгромом, самопроеданием и сверхпотреблением. Впрочем, Канада тоже не смогла воспользоваться выгодами этого уклада.

Мы должны понимать, что вложения в инновации V волны уже не дают прежних отдачи и успехов. России поздно заниматься персональными компьютерами, программированием и мобильными телесистемами: главные «сливки» уже сняты другими. Нас пускают лишь в аутсайдерские ниши. Ну, есть в РФ 150 миллионов мобильников – и что дальше? Человек не может покупать новый сотовый телефон раз в четыре месяца – это бессмысленно. Отрасли Пятого уклада достигли стадии насыщения и не в состоянии поглотить большие деньги. Но и новые отрасли (Шестого уклада) пока не готовы принять огромные инвестиции: ни нанотех, ни новая медицина, ни «зеленая» химия.

Рис. 3. Диффузия инноваций вдоль подъёмов циклов экономической активности Кондратьева

Источник: *Материалы из доклада Г. Малинецкого*

Для подвода России к системному кризису никаких тайных технологий, никаких суперкомпьютеров не применяли! Все принципиально просто. Сначала вываляли в грязи все святое и героическое, что было в стране, объявили ее историю помойной ямой. Потом сломали всякое планирование и целеполагание в деятельности государства. Одновременно пустили в ход эффект «шизофренизации»: это когда часть элиты делает одно, а другая часть – совершенно противоположное, дискредитируя первую часть элиты. Примеров шизофренизации полным-полно и в нынешней РФ.

Первый пример «шизофренизации» – бездарная реформа образования в РФ, связанная с «болонизацией» и введением единого госэкзамена (ЕГЭ). Эти «инновации» реально ведут к разрушению основы основ инновационного развития – высококачественного русско/советского образования. Качество обучения падает. При этом и ЕГЭ, и всякие бакалавриаты-магистратуры в штыки встречается большинством общественности. Тем не менее, «реформа» продолжается.

Вторая игнорируемая властью проблема – слом инновационного цикла. Каким он был в СССР? Сначала – фундаментальные исследования, условно говоря – на рубль. Потом – прикладные исследования, уже – 10 рублей. Далее шло создание технологий и вывод их на рынок – это уже 100 рублей затрат. Потом следовала реализация новых товаров и услуг, осуществление появившихся возможностей. Затем

шла экспертиза всего этого, выявление возникших проблем и постановка новых задач – и снова начинались фундаментальные исследования.

Весь этот цикл в РФ разгромлен. Нет больше прикладной науки. Негде использовать новые разработки: в России погибли высокотехнологичные промышленные гиганты. Есть отличные биотехнологии, но нет нашего «Проктора и Гэмбла», который их мог бы востребовать. Что толку от великолепных исследований в аэродинамике, если больше нет отечественных аналогов «Боинга» – фирм Туполева, Яковлева, Ильюшина, Антонова? Авиастроение в РФ еле теплится. Разрушение образования – тоже слом инновационного цикла. Экспертизы тоже больше нет, попытки ее восстановить блокируются на всех уровнях. Еще в 2001 году президент В. Путин поставил перед наукой задачу: проводить экспертизу решений, принимаемых государством, строить прогнозы и планы на будущее, создать систему предупреждения чрезвычайных ситуаций. И что же? Эта работа блокируется на уровнях Академии наук, правительства и даже администрации президента. Таким образом, сегодня инновационное развитие РФ намертво заклинено, его механизм умело поломан.

Последние четыре года сделало много практических шагов по раскручиванию поступательного движения в этом направлении во всех сферах экономики, науки и образования. На общенациональном уровне приняты ряд документов для формирования инновационной инфраструктуры. Вопросы модернизации экономики не сходят из названий форумов, конференций, симпозиумов, совещаний ученых, бизнесменов, представителей исполнительной власти.

Стратегически оправдано руководство страны выбрало инновационный путь развития экономики. 8 декабря 2011 г. утверждена «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (Стратегия – 2020)». Создана Комиссия по модернизации и новым технологиям при Президенте России, которая идет «технократическим» путем – определения нескольких базовых направлений модернизации промышленности, составления перечней «приоритетных» проектов и др. Предлагаются разные подходы к решению данной проблемы. Ведутся активные попытки внести инновационный импульс бизнесу путем административно-принудительного его «подстегивания» к внедрению инноваций. Принят и осуществляется специализированный «кристаллизующий» работу ученых проект «Сколково». Существуют предложения начинать модернизацию с

«кадровой революции», реформирования системы подготовки кадров, резкого увеличения инвестиций в человеческий капитал…

Все эти механизмы решения задачи сами по себе имеют право на практическую реализацию и, безусловно, будут способствовать решению главной задачи, под которой мы понимаем модернизацию российской экономики.

Однако для достижения этого результата успехов в нескольких, пусть даже весьма важных, областях, очевидно, мало. Это, как говорят математики, условие необходимое, но недостаточное.

Что мы понимаем под модернизацией экономики? Может на берегу перед длительным плаванием стоит начать с формулировки того, что нас не устраивает: низкая производительность труда, высокие затраты материалов и энергии, высокие инфраструктурные издержки. Но, может быть, это только последствия. А причина – в отсутствии мотивов. Мотивов к созданию собственного дела. Другими словами, нам представляется важным вернутся и повнимательней изучить эволюционную теорию австрийского экономиста Й. Шумпетера.

Как утверждает Шумпетер, рынок нужно представлять как эволюционный процесс непрерывно сменяющих друг друга волн инноваций, который он называл процессом созидательного разрушения (creative destruction). По его мнению, успех рыночной системы заключается не в эффективности достижении статического оптимального равновесия, а в способности осуществлять динамические изменения в технологии и достигать динамического роста посредством таких изменений.

Шумпетеровское определение инноваций (нововведений) чрезвычайно ёмко и включает, помимо технических нововведений, также организационные, управленческие и маркетинговые инновации, новые рынки, новые источники снабжения, финансовые нововведения и новые сочетания ресурсов. Он проводит чёткое различие между изобретением и инноваций, то есть между оригинальной (пусть даже запатентованной) идеей нового продукта или технологического процесса, составляющей предмет изобретения, и переводом этой идеи в коммерчески реализуемое нововведение. Проектирование, разработка, производство и маркетинг нового продукта не идентичны изобретательской деятельности и, более того, не обязательно осуществляются в рамках одной и той же организации. Такая дифференциация принципиально важна, хотя изобретательство и инноваторство часто взаимодействуют, и процесс внедрения инноваций слу-

жит катализатором последующих изобретений. Кроме того, Шумпетер указывал на различие между собственно внедрением и диффузией (распространением) инноваций, то есть между первоначальным коммерческим внедрением нового продукта или процесса и последующим его тиражированием.

Предпринимательская деятельность, по Шумпетеру, – это не должность или даже не профессия, а, скорее, уникальная и редко обнаруживаемая способность продвижения инноваций на рынок посредством рискового бизнеса. Предприниматель – отнюдь не то же самое, что и капиталист: предпринимательская деятельность является новаторской по самому своему определению и в силу данного обстоятельства служит постоянным источником конкурентной реструктуризации экономики и экономического роста. Срочно ищутся инструменты мотивации и стимулирования инновационных процессов в экономике, политике и жизненном устройстве общества.

Вместе с тем, за рамками обсуждения в СМИ, остались животрепещущие вопросы государственных ориентиров направлений и темпов инновационных процессов. История знает немало случаев, когда правильно избранная модель общественного устройства активно способствовала развитию экономических отношений, быстрому прогрессу, в т.ч. и технологическому. Немало и противоположных ситуаций, только в этом варианте результатом становилась, как правило, не только деградация экономики, но и, во многих случаях, – ее крах, а затем и смена экономической формации, а иногда – и общей модели общественного развития.

Какую модель модернизации экономики выбрала власть, остается неясной. По всем первичным признакам ориентир сделан на вторичную, неорганическую модернизацию, образно именуемую «догоняющая модернизация». Вторичная, неорганическая модернизация происходит как ответ на внешний вызов со стороны более развитых стран и осуществляется преимущественно под влиянием заимствования чужих технологий и форм организации производства и общества, приглашение специалистов, обучение кадров за рубежом, привлечение инвестиций. Ее основной механизм – имитационные процессы. Начинается же она не в сфере культуры, а в экономике и/или политике и в последнем случае определяется как догоняющая модернизация или «модернизация с опозданием». Другие виды модернизации не подходят по определению, поскольку они затрагивают не экономику, а смену уклада жизни, разрушением традиционных наследственных

привилегий и внедрением равных гражданских прав, демократизацией, становлением национальных суверенных государств, в частности, затрагивали коренные изменения в сфере культуры, ментальности, мировоззрения.

В связи с этим актуальным является вопрос выбора модели общественного устройства и соответствующей модели развития российской экономики, имея в виду создание такого ее типа, который позволил бы ей быть конкурентоспособной в мировом сообществе в ближайшие десятилетия.

Возникновение проблемы торможения среды «генерации знаний», низкой инновационной активности и технологического отставания в российской экономике во многом носит объективный характер. Многое обусловлено серьезными структурными диспропорциями, доставшимися в наследство от советской экономики, сложностью и длительностью формирования новой институциональной среды в постсоветский период, неэффективными стимулами бизнеса для перехода на инновационные рельсы развития. В то же время субъективная недооценка глубины проблемы органами управления всех уровней, не всегда рациональный выбор приоритетов и инструментов стимулирования инновационного развития в ряде случаев усугубили кризис в научно-технической сфере, привели к нерациональному использованию значительных объемов ресурсов, ослаблению кадрового потенциала научного и технологического развития. Особенно пестро эта картина сложилась в регионах, имеющих разные уровни развития и заделы научного и производственного потенциалов территорий.

Нужны ответы на многие вопросы, кем востребованы инновации в современной России экономикой или властью? Доступны ли инновации бизнесу, в первую очередь малому и среднему? Какова должна быть роль государства в инновационном процессе?

Инновационная политика относится к компетенции федеральных властей или она относится к сугубо конкурентоспособности функционирования бизнеса? Место и роль в инновационной политики региональной и муниципальной власти, или им отведена роль преимущественно статистов? Перед кем подотчетны региональные технологические платформы, которые даже не ведут статистику их учета и деятельности? Можно ли все научно-технологические процесса регулировать из федерального центра, как когда-то возлагались задачи на Российскую академию наук. При этом, не имея механизмов ответственности контролирующих чиновников за провалы инновационных

программ, можно ли сдвинуть инертность в мышлении и действиях при исполнении инновационной стратегии? Кто комплексно и системно продумывает сущность и принципы модели инновационной экономики, пока не ясно. Может, нужно оторвать процессы разработки новаций (открытий, изобретений) от их внедрения в производство и в рыночную среду (непосредственно от инновационной деятельности)? Продумать развитие системы разделения труда на новом витке цивилизации и фаз обмена рыночными продуктами в форме технологий? Эти вопросы скорее относятся к федеральному центру, к тем, кто выбрал приоритетной цель создания умной экономики. На региональном уровне, по нашему мнению, должны решаться более земные задачи развития инновационного сектора экономики.

Необходимым условием перехода к инновациям является здоровая и эффективная экономическая среда, которую мы должны сделать конкурентоспособной путем политической модернизации. Почему все больше и больше молодежь заинтересована в стабильной зарплате в большой корпорации? Думаю, отчасти это связано со структурой нашей экономики.

Крупные предприятия и государство заблокировали выход малого бизнеса в сферы своей деятельности. О западной модели аутсорсинга крупного и малого бизнеса остаются только на бумаге и то в учебниках по менеджменту. На российском рынке слишком мало места для малого бизнеса. Это сдерживает не только его развитие, но делает неэффективной всю экономику, лишая ее инструмента проб и ошибок на страх и риск начинающего предпринимателя.

Для достижения реальной модернизации необходима, во-первых, комплексная, системная модернизация не только (и не столько!) отдельных критических или прорывных отраслей, но и всей технологической базы и, шире говоря, технологического уклада российской экономики. Во-вторых, необходимо рассматривать модернизацию в четкой связке с ее институциональным аспектом. Никакой значительной, устойчивой и имеющей долгосрочные позитивные последствия модернизации мы не получим, если не изменим основные, базовые институции нашего общества. В свою очередь, модернизация институциональная очень сильно зависит от общей концепции развития общества.

Можно с уверенностью говорить, что в обществе сосуществуют на протяжении многих веков исторического развития две модели отношений его членов – контроль либо партнерство, причем превали-

рование той или иной компоненты, собственно говоря, и определяет тип соответствующего общественного образования. Опыт развития человечества говорит о том, что на исторически более длинных промежутках партнерская модель, позволяющая наиболее полно учитывать различные общественные интересы, давала обществу возможность развиваться динамично и была в целом эффективной. В то же время немало примеров, показывающих, что в относительно короткие исторические периоды более эффективно работала модель «государства-сверхкорпорации», превалирующими в которой являются интересы государства как института, в противовес приоритету интересов отдельного члена общества. Соответственно, институции такого государства нацелены преимущественно на охрану интересов государства, преумножение богатства государства (зачастую – в ущерб интересам отдельных его граждан); идеология такого государства базируется на принципе приоритета долга гражданина перед государством. Поддерживаемая правовым, репрессивным, административным и иным управленческим инструментарием, такая модель, безусловно, позволяет в определенный момент отмобилизовать ресурсы государства на достижение «прорывных» задач. Однако на экономические стимулы такая модель реагирует значительно менее эффективно, чем партнерская. В результате, несмотря на достигаемые зачастую отдельные высокие показатели в каких-то направлениях, такое государство становится уязвимым для рыночной конъюнктуры. Кроме того, корпоративная идеология такого общества стимулирует расслоение его на группы, часть которых контролирует ресурсы общества, другая часть в той или иной мере обслуживает этот контроль. Основная масса населения в реальной жизни отстранена от ресурсов. Это ведет к сепарации общества, деградации его элиты, развитию коррупции, а затем – к неэффективности экономики и, как правило, ее распаду.

При этом следует учитывать, что обладание передовыми технологиями – это тоже один из ресурсов. Таким образом, только лишь обладание передовыми технологиями (что, собственно говоря, и является целью заявленной технологической модернизации промышленности) не приведет к переводу общества на рельсы устойчивого экономического развития.

Экономика партнерства, напротив, базируясь на развитии человеческого ресурса как главного средства производства, ориентируется на то, что именно этот ресурс, свободный в принятии экономических решений, в партнерском обществе – главный источник общест-

венного богатства. Отсюда – более высокая и осознанная активность граждан и в экономике, и, далее, в общественной жизни; отсюда – более высокая эффективность управляющих структур общества.

Подводя итог сказанному, необходимо отметить, у регионов нет ресурсных возможностей развивать инвестиционный сектор экономики. Строительство «селиконовых долин» типа Сколково – это штучный и дорогостоящий проект. Должного ума не дано существующим наукоградам, а создавать все с нуля, без высококвалифицированных кадров – затея пустая. Не вижу больших перспектив открытия малых творческих лабораторий и предприятий при университетах при существующей системе грантов и конкурсов на государственный заказ на инновационную продукцию. Государственный заказ на научные разработки не делается или забюрократизирован, если не сказать больше. Сегодня ученые в своем большинстве – преподаватели с чрезмерной учебной нагрузкой, сами должны гоняться за грантами, чтобы как-то обеспечивать работу себе и своему научному учреждению. Не более перспективна сегодняшняя судьба у опытно-конструкторских институтов и бюро, поскольку государственные крупные предприятия обречены на самовыживание и перспективы их развития туманны при существующей системе госзаказа и отсутствия финансовых возможностей переналадки технологического процесса под новые виды продукции. Частный бизнес рад бы повысить конкурентоспособность своей продукции и выйти на новые рынки сбыта, но финансово ограничен. Возникает и не отлаженная цепочка дополнительного профессионального обучения персонала новым технологиям производства. Венчурные фонды имеются далеко не во всех регионах и пока без внешних подпиток финансовых ресурсов влачат жалкое существование, а олигархи не торопятся становиться бизнес-ангелами для инноваторских фирм.

В Омском регионе культивируется в прессе кластерный подход как перспективное инновационное направление экономики региона. Не имея против этого ничего, хочу заметить, что выбранные руководством области кластеры, в качестве локомотивов экономики, вряд ли вытянут всю экономику региона на инновационный путь развития. Чрезмерное внимание в СМИ и бюджетная поддержка промышленно-аграрного регионального кластера (ПАРК) затрагивает коммерческие интересы только группы лиц и несущественны с позиции занятости населения, задействованных ресурсов, налоговой перспективы для бюджета. Главное, что выбранные технологии и отсутствие испыта-

тельного полигона для региональной науки в этом проекте нет, а следовательно, вряд ли их можно отнести к центральному и перспективному региональному инновационному проекту.

Тройной связки в цепочке ученых-исследователей, инженеров-разработчиков и предпринимателей-инноваторов методически, экономически и организационно-юридически в регионе не сложилось. Без этого сложно говорить о переходе региона на инновационную модель экономического развития без новых идей, их конструкторской проработки до технологий производства и мотивации бизнеса их раскручивания и вывода на рынок.

В Омской области формируется, но по предварительным оценкам не скоро зафункционирует полновесная региональная инновационная инфраструктура, которая носит лоскутный характер (один бизнес-инкубатор, несколько инновационных центров при Техническом университете, дискуссионная площадка и, пожалуй, все), которые территориально и ведомственно разобщены, не имеет должной бюджетной поддержки, или венчурного финансирования. Много еще предстоит сделать по информационному обеспечению инновационной деятельности. Вероятно, для увязки всего перечисленного в единую стратегическую политику нужны областные целевые инновационные программы. На ведомственные программы вряд ли можно рассчитывать при такой удаленности Омска от Москвы с большой федеральной казной и глобальными намерениями вновь избранного руководства на пяти прорывных направлениях для страны в целом. Самостоятельно и инициативно этот инновационный процесс не смогут раскрутить каждый участник инновационного сектора экономики. Нужна государева воля, бюджетные (налоговые) преференции, снятие безмерной опеки бизнеса силовыми ведомствами, предоставлена свобода для партнерства в бизнесе, доступность выхода на международную торговлю малому и среднему бизнесу. Для этого нужно открыть шлюзы для новаторов, ученых и инициативных бизнесменов, сделать политическую обстановку благоприятной для инновационной сферы.

Пока же остается только надеяться, что движение власти к инновационному пути развития экономики не остановится и не захлебнется в предвыборной риторике. Для этого нужно поменять чиновничью трескотню вначале на федеральном, а потом протиражированном подходе на региональном уровне, на конкретные пошаговые сбалансированные программы создания институциональной системы умной

экономики, в которую вход и выход будет открыт для энергичных, талантливых и инициативных людей.

Прежде всего, начать нужно с системы профессионального образования, которое необходимо прекратить разрушать, и с политической воли для открытия социальных шлюзов для талантливой молодежи. Это первое звено для создания умной экономики, построенной на знаниях. Но что будет со страной, если образование наше развалится? А его – под речи об инновационном прорыве РФ – именно разваливают на изумленных глазах профессорско-преподавательского состава высшей школы! Никто из руководства страны не прислушивается к разумным предложениям ученых на многочисленных форумах, симпозиумах, конференциях, рекомендации которых где-то пылятся в многочисленных столах чиновников разного ранга.

Вторым звеном является снятие давления на бизнес и науку карающей правоохранительной машины, которая, ничего не создавая, душит предпринимательство, при этом не неся материальной ответственности за свои злоупотребления. Должно быть право на ошибку в новых инновационных проектах, а уголовное преследование в хозяйственных спорах заменено на арбитражное. У правоохранительной системы достаточно простора для борьбы с коррупцией, воровством и бытовым правопорядком. Для экономики должен быть оставлен простор на предпринимательскую инициативу, творчество и инновационное право на ошибку.

Третьим звеном должны выступить с государственным участием создание и финансирование инновационной инфраструктуры в регионах. Должны быть созданы информационные площадки для формирования банка идей и патентной их защищенности, созданы технопарки для отработки наукоемких технологий, бизнес-инкубаторы для поддержки малого инновационного бизнеса.

Есть еще одна проблема национального масштаба, что на корню режет всякое инновационное развитие. Это – невероятное расслоение общества в РФ, его обнищание, настоящая холодная гражданская война в стране.

По сути дела, перед нами – два разных народа, богатые и бедные. И у них – совершенно противоположные интересы в сфере инноваций. Скажем, бедные и средние хотели бы получить отечественные, высокоэффективные и недорогие лекарства – а не дорогие импортные. Или не импортные фальсификаты по запредельным ценам. А богатым на это наплевать: они рассчитывают лечиться за границей и

пользоваться проверенным импортом. Цены их не волнуют. И получается так: в РФ в инновациях больше всего заинтересованы те, кто не имеет денег. Те же, кто «над златом чахнет», инновациями заниматься не хотят. Их интересы – за границей. Они в России рассчитывают «поматросить и бросить» – типичная «вахтово-оффшорная» элита, к тому же – сырьевая.

И пока мы не уничтожим чудовищное имущественное расслоение, пока не запустим «социальные лифты», пока не воссоздадим многочисленный средний класс (имевшийся в СССР) и не вырастим новую (высокотехнологичную) элиту, – Россия продолжит тонуть в трясине отсталости…

Кажется, наши власть предержащие боятся заглянуть в будущее и не решаются что-то толком спланировать. А делать это, тем не менее, придется. Потому что мы стоим на пороге совершенно нового мира…

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года,

утверждена распоряжением Правительство Российской Федерации от 8 декабря 2011 г., NQ 2227-р / Информационно-правовой портал «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru.

2. Гладков А. Возможности государства по стимулированию инноваций: зарубежный опыт. // Бюджет, – 2010. – №3.

3. Глазьев С. Какая модернизация нужна России? // Экономист, 2010. – №8.

4. Журнал «Коммерсантъ Деньги», 2012. – № 1-2 (858-859). – С. 17.

1.2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

В общем смысле, инновационная экономика – это общественное воспроизводство, основанное на знаниях, инновациях, на научном генерировании и восприятии новых идей. Соответственно, приоритетная роль должна принадлежать научным знаниям и инновациям.

В этой экономике производства, не опирающиеся на новые знания и инновации, оказываются нежизнеспособными. Базовыми системами являются: информационные технологии, высокотехнологичный сектор, а также компании всех отраслей, активно применяющие интернет-коммуникации и модели электронного бизнеса [1, с. 31].

Несмотря на то, что инновационная практика существует много тысячелетий, предметом специального научного изучения инновации стали лишь в XX веке. Цель перехода на инновационный путь развития зафиксирована в ряде значимых программных документов, в том числе в «Стратегии социально-экономического развития России до 2020 года» и «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года».

В XX в. были разработаны теории инновационной динамики, заложены основы теории инноваций в ритме циклично-генетических закономерностей развития общества. На современном этапе особую роль в развитии теории инноваций внес немецкий ученый Герхард Менш. Периодические издания и исследования на эту тему выпускают и проводят американские ученые, такие как Баумоль, Фриман, Лернер, Макконнелл, Брю, Хелпман, Штерн и многие другие. Каждый из этих экономистов попытался найти научное объяснение резкому росту инновационных отраслей и их влиянию на экономику. Помимо этого были сделаны попытки выявить факторы, способствующие активности инновационных процессов.

В работах С.Ю. Глазьева, Д.С. Львова, С.Ю. Румянцевой, Ю.В. Яковца и других российских экономистов исследована концепция технологических укладов. Термин «технологический уклад» используется для обозначения отдельного периода в развитии общества, для которого характерен единый технический уровень производств, определяемый накопленными и практически реализованными научными знаниями [3, с. 64].

Значимость концепции технологических укладов для инновационной теории состоит в том, что указанная концепция обосновывает зависимость экономического развития от динамики инновационных процессов. Жизненный цикл каждого уклада включает фазы зарождения, доминирования и отмирания. Поэтому мы можем утверждать, что в экономике в каждый момент времени функционируют производства, относящиеся к разным технологическим укладам, так как жизненный цикл одного уклада «накладывается» на другой.

Однако переход капитала и трудовых ресурсов в отрасли нового уклада принимает массовый характер только после исчерпания потенциала капитализации и прибыльности доминирующего уклада. В этот период происходит обесценивание основного капитала устаревших производств, что сопровождается социально-экономической и политической нестабильностью. Данный участок жизненного цикла уклада иногда называют технологической революцией, результатом которой становится: наращивание инновационной активности; обновление материально-технической базы промышленности; осознание обществом и властью возможностей новых технологий; повышение эффективности использования экономических ресурсов и интенсификация экономического роста [3, с. 66].

Проанализировав опыт других стран, можно проследить, что инновационное развитие экономики всегда осуществляется неравномерно и циклично. Каждый инновационный цикл имеет определенную структуру: фазы зарождения инновационных идей, их освоения в той или иной сфере деятельности, распространения, зрелости и затухания. Инновационный цикл имеет определенную продолжительность, амплитуду колебаний и глубину преобразований. Примерно раз в десятилетие в лидирующих странах и отраслях происходит смена поколений техники (технологий); раз в полвека – смена преобладающих технологических укладов; раз в несколько столетий – технологических способов производства. Каждой смене предшествуют технологический и экономический кризисы, которые преодолеваются путем инновационного обновления, волны базисных и улучшающих инноваций.

Н.Д. Кондратьев в 20-х годах прошлого века провел исследования зависимости циклов экономической динамики от изменяющейся экономической конъюнктуры и неравномерного воздействия факторов научно-технологического прогресса. Он создал и разработал основные положения новой теории инновационно-экономических циклов.

Центральным стержнем его научного учения является учение о цикличной динамике. В первую очередь, это теория больших циклов конъюнктуры, обусловленная воздействием эволюционных, инновационно-технологических и социально-экономических факторов, служащая научной основой долгосрочного и стратегического прогнозирования.

Существенный вклад в развитие идеи воздействия технологий на длинные волны экономического развития внес английский экономист, исследователь проблем технического прогресса К. Фримен. Он обратил внимание на то, что цикличность широкого распространения технологий становится возможной в результате: кооперации и конкуренции в предпринимательском секторе, организации венчурного предпринимательства, государственного стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности, совершенствования национальных и международных режимов экономического регулирования. Создание организационных структур и институциональных условий для приемлемого сочетания централизованной координации и стимулирования инвестиционной активности с максимальным вовлечением предпринимателей в создание и развитие новых технологий становится самостоятельной функцией, которую выполняют национальные инновационные системы.

Опираясь на выводы Н.Д. Кондратьева и исследования С.Ю. Глазьева, можно заключить, что в настоящее время российская экономика находится в конце четвертой волны и начинает переход к пятой по счету волне экономического цикла и инновационно-технологического прогресса, находясь «в хвосте» мировой гонки по формированию новой инновационной экономики [1, с. 36-37].

Если рассмотреть историю инноваций, то можно сравнить циклы наращивания доли высокотехнологичной продукции в экономике с циклами экономических кризисов. Так, можно выделить четыре революционные инновации – это изобретение паровой машины, затем авиации, появление ядерной энергии и развитие IT–технологий. Каждая из них приводила к экономическому кризису и к смене формата общества в целом.

Но необходимо понимать, что при смене циклов (укладов) меняется способ организации производства, форма собственности на средства производства, режим государственного регулирования экономики и многое другое. В данном случае можем отметить, что до недавнего времени переход от одного уклада к другому характеризовался

усилением тенденции к разделению труда и функциональной специализации, что позволяло снижать издержки производства. Но по мере усложнения форм контрактов и увеличения числа участников экономических взаимодействий происходит нарастание транзакционных издержек. Одним из популярных способов их снижения является горизонтальная и вертикальная интеграция хозяйствующих субъектов. Интеграционные эффекты усиливаются благодаря развитию экономической инфраструктуры и инфокоммуникационных технологий [3, с. 67].

Следовательно, можно уточнить, что по мере перехода от уклада к укладу происходит смена преобладающего источника роста. В первом-втором укладах доминировали сырьевые ресурсы, в третьем – сырье и энергия, в четвертом – энергия, в пятом основой роста становится информация.

Обоснованием социально-экономического развития и формированием научно-инновационной сферы занимались всемирно известные ученые – Г. Нельсон, Н. Розенберг, К. Фриман, А. Анчишкин, В. Маевский, Л.Э. Миндели и другие. Именно новой институциональной форме целевой интеграции государства, науки, инноваций и бизнеса, сформированной в виде национальной научно-инновационной системы, предстоит реализовать инновационную стратегию по продвижению к новой экономике, основанной на знаниях, путем повсеместного распространения и накопления знаний и приоритетного развития инновационной деятельности.

В первой половине XXI в. в авангардных странах развивается переход к постиндустриальному технологическому способу производства, становление и распространение адекватного ему шестого технологического уклада, который будет определять конкурентоспособность товаров и услуг на мировых (а в условиях глобализации – и на внутренних) рынках. Чтобы не оказаться на «периферии» этого технологического переворота и не потерять конкурентоспособность своей продукции, инновационной политике России следует ориентироваться на распространение современного пятого уклада и освоение отдельных направлений перспективного шестого уклада. Для экономического роста, роста уровня и качества жизни населения нашей страны, необходимо освоение новых рынков.

Сегодня развитые страны мира, стараются избавиться от нерациональных с их национальных позиций технологических укладов и продают устаревшие технологии соседним странам. Значительное

число стран, переходящих на путь развития инновационной экономики, продолжает использовать научно-инновационные достижения практически всех предшествующих технологических укладов (включая базовый) и расширяет сферу освоения новейших – пятого и шестого технологических укладов.

При этом используются следующие принципы: бережное отношение к освоенным, работающим технологиям, генерирование новых идей и изобретений (система выявления, поддержки), пропатентная политика, недопущение утечки информации из страны, сбор научно-технической информации по всему миру и ее практическое применение для выпуска конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Наряду с этим наблюдаются определенные различия в реализации моделей инновационной экономики и интенсивности развития инновационной деятельности. В настоящее время для каждой страны существуют различные модели развития инновационной экономики.

Рассматривая современные мировые научные исследования, можно выделить три прогрессивные модели развития инновационной экономики:

Первая модель традиционная линейная. Она предполагает, что инновационное развитие идет путем развертывания макро-инновационного цикла от фундаментальных исследований к прикладным разработкам, затем последовательно путем коммерциализации научно-прикладных достижений к их освоению в производстве. А финансирование массового производства происходит на основе формирующегося спроса на инновационно-инвестиционном рынке. Таким образом, инновации базируются на результатах НИОКР, причем их вовлечение в рыночные процессы осуществляется на последних стадиях, а привлечение высококвалифицированных специалистов в инновационный процесс происходит преимущественно на его первых стадиях.

Вторая модель – интерактивная. Она исходит из освоения достижений новых технологических укладов, создавая благоприятные условия для генерирования инновационных идей на всех этапах инновационного цикла (включая научные разработки, коммерциализацию и производство), а их промежуточные и конечные результаты, получаемые на всех этапах, могут продаваться на рынке. Причем фундаментальные исследования не являются обязательным инициирующим этапом, поскольку генерирование исследований с учетом обратных связей происходит на всех стадиях инновационного цикла, включая венчурное предпринимательство. Это обеспечивает привлечение на-

учно-инновационных специалистов высокой квалификации на всех этапах инновационного процесса.

Третья модель – суперактивная, обеспечивает приоритетное генерирование перспективных направлений научно-инновационной деятельности шестого технологического уклада. Она охватывает все стадии реализации макро- и микроинновационных циклов на основе развития кластерной структуры НИС и активной государственной поддержки роста знаний, накопления интеллектуального капитала, стимулирования частно-государственных инвестиций, стимулирования развития корпоративных территориальных и многоотраслевых инновационно-инвестиционных кластеров. А также включает участие в них мировых ТНК, создавая глобальные конкурентные преимущества национальным корпорациям и венчурным фирмам при продаже научных идей, технологий и готовой наукоемкой продукции на мировых рынках.

В советские времена цикл создания и внедрения инноваций происходил следующим образом. Проводились фундаментальные исследования, их результаты воплощались в прикладные разработки в отраслевых институтах. На этой основе в НИИ и КБ велись опытно-конструкторские разработки, создавались опытные образцы и передавались соответствующим отраслям промышленности. Создаваемая техника увеличивала производительность труда или предоставляла новые возможности стране. Однако данная схема была эффективной при наличии плановой экономики.

В последние годы российское правительство делает ставку на реализацию суперактивной модели перехода к инновационной экономике на основе инвестирования приоритетных национальных проектов и инновационных программ. По результатам анализа публикаций можно сделать вывод, что пока существуют доходы от энергосырьевых ресурсов, и окончательно не исчез научно-инновационный потенциал, необходимо мобилизовать инновационную деятельность в нашей стране в рамках суперактивной модели развития инновационной экономики.

Развивающиеся страны активно переходят на новую ступень развития – энергосберегающие технологии, альтернативная энергетика, информационные технологии. Возможно, уже через несколько лет нефть и газ уже никому не будут нужны, во всяком случаях в тех объемах которые используют сейчас. В свое время это же произошло с углем, эра паровых двигателей закончилась. В этом случае важно понять, что производить все товары в условиях глобальной экономи-

ки неактуально. Нашей стране можно сделать ставку на высокотехнологичную переработку наших ресурсов, то есть продавать не сырую нефть, а нефть глубокой переработки.

Мировой финансовый кризис существенно изменил состав и расклад сил внутри страны. Он со всей очевидностью продемонстрировал не только полную зависимость нашей экономики от сырьевых отраслей и полную несостоятельность действующей модели, но и полную неконкурентность существующей отраслевой структуры экономики уже в ближайшей перспективе.

При применении инноваций происходят следующие моменты: высвобождение труда, так как падают издержки, это приводит к тому, что при стремительном росте производства товаров падает платежеспособный спрос; инновации исторически приводят к надуванию "пузырей" (переоценка акций высокотехнологичных компаний).

Ориентация на принципиально новые технологии пятого и шестого укладов позволит осуществить модернизацию экономики на современной научно-технической базе, заменить физически и морально устаревшие основные фонды во всех сферах экономики на новейшие эффективные технологические системы, обеспечивающие сбережение ресурсов и повышение конкурентоспособности продукции. Учитывая, что в 90-е годы в минимальной степени осуществлялось обновление основного капитала, в предстоящие десятилетия необходимо обеспечить опережающий рост инвестиций, ориентацию их на освоение приоритетных базисных инноваций.

В ряде принятых Правительством документов, очерчивающих экономическую стратегию страны, зафиксирован курс России на активное участие в процессе глобализации. Это подтверждается и многими предпринимаемыми конкретными шагами. Отчасти такая «фритредерская» политика диктуется тем, что в России не производится необходимого объема продовольственных товаров и многих товаров высокотехнологичных отраслей. Поэтому отказаться от импорта многих товаров Россия сегодня просто не может. Пока импортный поток «уравновешивается» в основном экспортом газа, нефти, ряда других невосполнимых минеральных ресурсов (экономика трубы). Однако в условиях глобализации, как показывает проведенный экономистами анализ, это может продолжаться весьма ограниченное время.

Также существует ряд причин, из-за которых в экономике не применяются инновации. В основном на многих предприятиях новые технологии «производятся» с помощью уже освоенных, так как для

использования принципиально новой технологии (продукта, метода управления) в одном узле производственного процесса требуются изменения во многих других узлах. А это оказывается за пределами возможностей даже крупного предприятия и поэтому технология производства остается отсталой и не предъявляет спроса на инновации высокого уровня. Также у многих предприятий нет стимулов для разработки и создания «принципиально нового», так как заимствование дешевле и менее рискованно.

На уровне фундаментальных исследований серьезным препятствием является «утечка мозгов». Это происходит из-за различия в заработной плате и инфраструктуре исследований (возможности контактов, наличия персонала и оборудования). В частности, не предъявляется достаточный спрос на высококачественный человеческий капитал. Потенциальные новаторы не реализуются, занимаются рутинной работой, уезжают за рубеж. Из-за отсутствия новаторов предприятия не проявляют инновационной активности.

Также слабо защищены права на интеллектуальную собственность. На ряде внутренних рынков преобладает чрезмерный монополизм (реже – избыточная конкуренция), а это также не стимулирует предприятия на применение инноваций. Все это свидетельствует о слабой национальной инновационной системе [2, с. 9].

По мнению В. Полтеровича, переход к инновационному развитию страны может произойти постепенно, по мере освоения все более передовых технологий, разработанных странами-лидерами. Массовый спрос на новшества может возникнуть, если лидирующие позиции будет занимать «принципиально новое», а не имитации. Для этого необходимо, чтобы страна развила достаточно мощную фундаментальную и прикладную науку и создала инфраструктуру, позволяющую быстро внедрять результаты исследований. Высококачественный человеческий капитал и сильная наука должны стать основой инновационного развития [2, с. 16].

Для улучшения научного потенциала страны необходимо уделять внимание научным школам, которые закладывают фундаментальные основы и конструкторскую базу для освоения и распространения приоритетных направлений шестого технологического уклада, для решения существующих социально-демографических и экологических задач. Необходимо омоложение научного, конструкторского и инженерного корпуса страны путем повышения привлекательности

труда в этих сферах для молодежи, реальной интеграции вузов с научными и производственными организациями.

Также нужно пересмотреть политику невмешательства государства в инновационные процессы, и выделять существенную часть бюджетных расходов на поддержку базисных инноваций, модернизацию ключевых отраслей экономики и формирование новых отраслей, реализующих прорывные направления шестого технологического уклада, на развитие инновационной инфраструктуры, поддержку перспективных научных и конструкторских школ.

Поэтому формирование эффективного механизма реализации стратегии инновационного прорыва позволит реально осуществлять стратегически-инновационную функцию государства в новой экономике.

Следовательно, чтобы достичь новой, а именно инновационной экономики, необходимо уточнить соответствующие правовые, экономические и организационные принципы, составляющие основу государственного регулирования инновационной деятельности, которые можно осуществить путем:

- поддержки приоритетных направлений инновационной деятельности государственного, отраслевого, регионального и местного уровней;
- формирования и реализации государственных программ;
- создания нормативно-правовой базы и экономических механизмов для поддержки и стимулирования инновационной деятельности;
- финансовой поддержки выполнения инновационных проектов;
- поддержки функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры.

Библиографический список

1. Новицкий, Н.А.Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты [Текст] / Н.А. Новицкий. – М., 2009. – 328 с.

2. Полтерович, В. Принципы формирования национальной инновационной системы [Текст] / В. Полтерович. // Проблемы теории и практики управления, 2008, № 11. – С. 16.

3. Тумина, Т.А. Инновационное развитие – основа экономического роста [Текст] / Т.А. Тумина. – СПб.: Химиздат, 2008. – 190 с.

1.3. МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИК (ОПЫТ СТРАН СНГ)

Символами экономической модернизации настоящего времени является «постиндустриальная экономика», «информационная экономика», «экономика знаний», «экономика разнообразия», «эмерджментная» (виртуальная, синтетическая), «инновационная экономика», «глобализация экономики». В последние годы пристальное внимание к проблемам модернизации привели к появлению контуров теории модернизации. Французское moderne, латинское modernus – новейший от modo – только что, прямо сейчас, от modus – мера, способ, измерение. Знаменитое – modus vivendi – образ жизни. В общем контексте все эти значения содержательно сопрягаются и являются когерентными, за исключением значения «измерение». Отклонение и отказ – это существенные характеристики модернизации? Модернизация – это обновление, осовременивание и в данном смысле – отклонение и отказ от всего классического.

Модернизированное общество представляет собой комплекс экономической, политической, социальной и культурной модернизации. Однако ряд стран делает акцент на определенных формах модернизации, например, в Кыргыстане на политическую.

В научной литературе выделяют следующие типы модернизации: органическую и неорганическую. Первичная (органическая) осуществлялась в странах-новаторах и проходила за счет внутренних факторов: коренных изменений в области культуры, ментальности, мировоззрения. Вторичная (неорганическая) модернизация является реакцией на внешние вызовы со стороны более развитых и осуществляется на основе имитационных инструментов преимущественно под влиянием заимствования чужих технологий и форм организации производства и общества, приглашения иностранных специалистов, обучения кадров за рубежом, привлечения инвестиций. Российская модернизация связана, прежде всего, с экономическими новациями, поэтому она может классифицироваться как вторичная. Кыргызстан, начавший с изменений в политике, характеризуется типом неорганической модернизацией с видовым разнообразием – «догоняющая модернизация» или «модернизация с опозданием». Обычно догоняющая модернизация сопряжена с появлением анклавов современной жизни,

например, крупных городов, подобных Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро в Бразилии, Москве и Санкт-Петербургу в России. Такая анклавная модернизация как перспектива Кыргызстана может заключаться в появлении анклава – «Бишкек», где будут существенные отличия от провинции по уровню жизни населения, экономическому мышлению. Представляется, что в Кыргызстане политически не определена эталонная модель модернизации, включая реперные точки технико-технологического и экономического прогресса.

По другой классификации выделяются три типа модернизации:

- эндогенная, которая осуществлялась странами на собственной основе (Европа, США);
- эндогенно-экзогенная, осуществляемая странами как на собственной основе, так и при заимствованиях (Россия, Турция, Греция и др.);
- экзогенная (имитационно-симуляционная), проводимая, главным образом, на основе заимствований.

Географически удаленное от Европы положение Кыргызстана является предпосылкой проведения третьего типа модернизации.

Президент РФ в послании Федеральному Собранию в ноябре 2009 года объявил стратегической целью развития общества – создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны. В РФ формируются органы управления модернизацией. В июне 2012 года В.В. Путин подписал указ, в соответствии с которым был образован Совет при президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России. Одновременно была упразднена Комиссия при президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России.

В России определены 5 направлений модернизации: энергоэффективность и энергосбережение (в том числе вопросы разработки новых видов топлива); ядерные технологии; космические технологии; медицинские технологии; стратегические информационные технологии.

В октябре 2012 на заседании Совета по модернизации экономики и инновационному развитию Президент России привел следующие факты: «В мировом рейтинге привлекательности деловой активности Россия сегодня занимает 112-е место, но при этом поднялась на 8 пунктов со 120-го». Структура промышленного производства в России в период 1990-2008 гг. изменялась в сторону повышения доли энерго-сырьевых секторов хозяйства при сокращении перерабатывающих отраслей, в частности, машиностроения и металлообработки в

2 раза, лёгкой промышленности – более чем в 12 раз по доле в структуре промышленного производства и т.д. Производство промышленной продукции и продукции сельского хозяйства в 2008 году относительно 1990 года составило соответственно 82,1 и 86,7%. Износ мощностей в электроэнергетике России составляет 60%, в нефтеперерабатывающей 80% [1].

Таблица 1.2

Структура промышленного производства России (в % к итогу)

Отрасль промышленности	1990	1995	2000	2005	2008
Объем промышленного производства, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика	3,6	11,0	7,9	7,1	6,4
Топливная промышленность	6,8	14,6	17,5	19,7	19,5
Чёрная металлургия	4,9	8,1	7,1	13,9	13,9
Цветная металлургия	5,4	5,8	8,7		
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,9	7,1	6,2	6,4	7,0
Машиностроение и металлообработка	28,0	16,0	16,4	13,0	14,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	5,2	4,6	4,0	3,4	3,2
Промышленность строительных материалов	3,4	4,3	2,4	3,1	4,4
Лёгкая промышленность	11,0	2,2	1,4	0,8	0,7
Пищевая промышленность	12,1	10,6	11,1	10,9	11,2

Перекосы в экономике России не устранены. Доля России на мировом рынке наукоёмкой продукции за период 1990-2011 годов (1990 год данные по РСФСР, – прим. Накануне.RU) сжалась с 7,5% до 0,3%, а 65% ВВП, 73% капитальных вложений и 85% совокупных прибылей экономики оседают в карманах сырьевых олигархов, перекупщиков, естественных монополий и металлургов. Одновременно с этим, по итогам 2011 года доля машин и оборудования в совокупном объёме экспорта товаров опустилась ниже 3,4%, тогда как даже в де-

индустриализированных экономиках Египта и Эфиопии аналогичный показатель превышает 4,6% и 4,8% соответственно**.** Более того, удельный вес инновационной продукции в общем объёме промышленного производства России в результате проводимой в стране социально-экономической политики опустился с 16-18% в начале 2000-х годов до менее чем 7% по итогам 2011 года. При этом даже в далеко не самой благополучной Португалии на долю высокотехнологичной продукции с высоким удельным весом добавленной стоимости приходится порядка 37,6% суммарного выпуска товаров, а в Финляндии, передовой с точки зрения инновационной активности стране Евросоюза, на долю наукоёмкой продукции приходится 58,6% совокупного выпуска продукции в промышленности. По доле машин и оборудования в структуре экспорта Россия уступает группе новых индустриальных стран (в Филиппинах – 69,3%, Мексике – 54,3%, Южной Корее – 56,8%, Китае – 49,2%) и странам Восточной Европы (в Венгрии – 56,9%, в Словакии – 54%, в Польше – 43%). Не говоря об экономически развитых странах: в США на долю машин и оборудования приходится свыше 34,7% совокупной стоимостной оценки экспорта, в Японии – 62%, в Германии – 44,5%, во Франции – 37,7%. И даже в находящейся в преддефолтном состоянии Италии и финансовой столице Европы, Великобритании, доля наукоёмкой продукции в экспорте не опускается ниже 36,6 и 31,6%, соответственно [2].

Перспективы РФ: Объем финансирования модернизации российской экономики утвержден распоряжением правительства от 11 января № 13-р «О бюджетных ассигнованиях на мероприятия по реализации проектов, одобренных комиссией при президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России». Согласно документу усовершенствование российской экономики обойдется в 2011 и 2012 годах федеральному бюджету в 18,041 млрд руб. – 8,297 млрд руб. и 9,743 млрд руб., соответственно на каждый год. Самые дорогие проекты – традиционно в космической и телекоммуникационной сферах (за два года на их финансирование будет направлена почти половина всех выделенных бюджетных ассигнований), а также в сфере развития стратегических компьютерных технологий и программного обеспечения. В связи с этим основными получателями бюджетных средств станут: госкорпорация «Росатом», Минкомсвязь, Федеральное космическое агентство (Роскосмос) и Федеральная служба безопасности. В числе приоритетных проектов: развитие рынка услуг ГЛОНАСС (создание системы экстренного реагирования

при авариях ЭРА ГЛОНАСС на базе многофункциональных приемных устройств отечественного производства; объем финансирования в проект за два года – 2,04 млрд. руб.) и обеспечение высокоскоростного доступа к информационным сетям через системы спутниковой связи.

По направлению «стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение» в 2011г. выделено 2 млрд 691 млн руб.,

в 2012г. – 2 млрд 752 млн руб.;

По направлению «космос и телекоммуникации»

в 2011г. – 3 млрд 677 млн руб.,

в 2012г. – 4 млрд 941,5 млн руб.;

По направлению «медицинская техника и фармацевтика»

в 2011 и 2012гг. – по 1 млрд руб.;

По направлению «энергоэффективность»

в 2011г. – 765 млн руб.,

в 2012г. – 885 млн руб.

По данным Минэнерго РФ российские нефтяники в 2012 г. направят на модернизацию нефтеперерабатывающих мощностей более 200 млрд. рублей; в период 2011–2015 гг. ожидается весомый приток инвестиций в модернизацию НПЗ: нефтяные компании планируют инвестировать около 1 трлн руб. [3].

Мы не разделяем мнение ученых об удачности выбранного момента для ликвидации технического отставания. Так, С.В. Кривяков (ТГУ, Томск) полагает, что момент для начала модернизации экономики выбран весьма удачно. В ближайшие 20 лет вследствие вступления мировой экономики в понижательный период цикла Кондратьева технологическое отставание России от мировых лидеров будет нарастать гораздо более медленными темпами, чем в предыдущее тридцатилетие. Именно в аналогичный период предшествующей кондратьевской волны (60-е – 80-е годы XX века) страны Юго-Восточной Азии сумели совершить технологический рывок и войти в число наиболее передовых экономик мира. Однако для этого необходимо переориентироваться на стратегию догоняющего развития, которая требует активного заимствования и копирования передовых иностранных технологий, привлечения иностранного капитала в форме создания новых производств с ввозом собственных технологий, массовых закупок передового иностранного оборудования, создания специальных экономических зон, ориентированных на инвесторов из технологически передовых стран и т.п. В этом направлении творче-

ское применение опыта НИС Азии могло бы помочь России повторить их весьма успешный путь модернизации [4].

Перед теорией модернизации и, следовательно, практики в России и Кыргызстане стоит ряд вопросов требующие дополнительной аргументации:

1. Допустима ли низкая системность модернизации в условиях ограниченных финансовых и иных ресурсов? Известно, что экономический рост без повышения долговой нагрузки невозможен. Что первично: инвестирование или финансовые решения? Если нет финансов – зачем заниматься маниловщиной?

2. Что подлежит модернизации в Кыргызстане и России?

3. Предполагает ли модернизация экономики трансформации социальной политики и построения новых институтов поддержки экономически активного населения?

4. Как совместить политику кластерного развития в регионах с попытками замены отраслевых программ модернизации на целевые (многоотраслевые) программы модернизации экономики с учетом опыта Узбекистана?

5. Каковы противоречия, разрешаемые в ходе модернизации? Инновация – стихийное бедствие для производства, ломающая налаженный механизм.

6. Правильно ли полагать что госкорпорации, государственные и муниципальные предприятия, акционерные общества с долей государства – основные «агенты модернизации»? Может ли малый венчурный бизнес оказать весомую помощь? Существует ли в странах критическая масса цивилизованных предпринимателей?

7. Возможна ли модернизация России за счёт сырьевого комплекса РФ, в условиях падения эффективности нефтегазовой отрасли при значительной инфляции издержек и снижения капиталоёмкости производства?

8. Возможно ли в принципе определить дерево целей модернизации в условиях нахождения мировой экономики в низшей точке всех основных, известных науке экономических циклов Кондратьева, Кузнеца, Джаглера, Китчина?

9. Каковы перспективы модернизации экономик при ошибочной постановке задач модернизации? Может ли Россия ставить задачу в глобальном масштабе изменить структуру ВВП, сместить акценты с ресурсной экономики на производство технически и технологически сложной продукции? Может ли Кыргызстан изменить нынешнюю аг-

рарно-торговую структуру экономики в более технологично-сервисную сторону особенно при исчерпании запасов месторождения Кумтор, согласно Стратегии развития Кыргызстана до 2031 года (проект)?

10. Каковы экономические экспортные решения в условиях продолжающегося финансового мирового кризиса?

11. Возможно ли осуществить модернизацию в Кыргызстане на базе демократической модели модернизации или с учетом социокультурного фона возможен только один способ проведения: авторитарная власть, мобилизующая все необходимые ресурсы; каковы задачи правящей элиты по осуществлению модернизации?

12. Как нейтрализовать клановость, коррупцию при принятии хозяйственных решений, госзакупках и пр. Так, в РФ по оценкам экспертов, ущерб от экономических преступлений достигает 7% от годовой выручки российских компаний (более 1 млрд. долларов). В 2009 году рост потерь из-за мошеннических действий отметили 43% российских компаний. Всего же потери несут более 47% компаний (для сравнения в Центральной и Восточной Европе – 24%) [5].

13. Целесообразно ли модернизацию осуществлять «сверяя часы» в первую очередь Казахстаном, но также Россией и Узбекистаном?

14. Как учитываются направления развития и экологическая нагрузка на территории?

15. Каковы прогнозируемые результаты модернизации?

В настоящее время в рейтинге конкурентоспособности, по информации Давосского форума, Киргизия находится на 126-м месте среди 140 стран, отставая от государств соседей в экономическом развитии. Оценка качества развития экономики Кыргызстана по трем критериям – производительность труда в целом по народному хозяйству, в сельскохозяйственном секторе и энергоемкость производства – показала, что, если принять производительность в целом по экономике в 1990 г. за 100%, то в Кыргызстане этот показатель на 2009 г. составляет 67%, производительность в аграрном секторе – 49%, энергоемкость экономики составила в 2009 г. – 179%. В государственной собственности находится около 66% предприятий страны, однако приватизация не привела к росту совокупной производительности труда и эффективности производства. По данным статистики, за последние годы ВВП растет незначительно (в среднем – 4,9%) и это обусловлено отсутствием инновационных стратегий развития отраслей, изношенностью основных фондов (80%) [6].

Анализ воспроизводственной структуры инвестиций в Кыргызстане позволяет предположить, что среди первоочередных мер – необходимость реконструкции и технического перевооружения действующего производства, информирование благоприятного инвестиционного климата. К примеру, ТЭЦ Бишкека, отметившая 50-летний юбилей. Необходимо создать правовую базу в сфере инновационного развития. Особый пункт – кадровое обеспечение инновационного развития. Применительно к вузам и науке – создание широкой системы грантов и государственных заказов на прикладные исследования с обязательным привлечением провинциальных университетов, а не только в г. Бишкек. В теоретическом плане, если признаем, что социально-рыночная экономика – модель индустриальной экономики, то должны ответить на вопрос: какова «идеальная» модель экономики знаний и какой тип модернизации выбрать.

Библиографический список

1. Захаров А. ТЭК России: вызовы и решения// Советник Президента, 2012 . – №102.
2. Модернизация экономики — как в реальности? – Режим доступа: http://voprosik.net/modernizaciya-ekonomiki-kak-v-realnosti/
3. Модернизация НПЗ в России в 2012 году идет по графику – Минэнерго. – Режим доступа: http://www.rusenergy.com/ru/news/news.php?id=59522
4. Кривяков С.В. Стратегии модернизации российской экономики. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/st/comment_1324894971.html#com
5. Аринин А. Модернизация экономики – курс выживания России. – Режим доступа: http://www.lawinrussia.ru/modernizatsiya-ekonomiki-zadachi-i-resheniya
6. Абдыжапаров А. Реалии и перспективы модернизации экономики Кыргызстана – Режим доступа: http://www.for.kg/news-148467-ru.html

1.4. КОНЪЮНКТУРА РЫНКА РИТЕЙЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Розничная торговля как сфера экономической деятельности и рыночных взаимоотношений с самых истоков своего развития обладала рядом отраслевых особенностей. Формирование специфики деятельности каждого торгового предприятия, как правило, без существенных капиталовложений по сравнению с другими отраслями, предопределило развитие торговли в условиях постоянного присутствия конкурентной среды. Еще одна характерная особенность, присущая розничной торговле вплоть до последних десятилетий, – преобладание предприятий малого и среднего бизнеса с относительно низким уровнем автоматизации и механизации труда. Таким образом, конституциональная составляющая сферы торговых отношений потребительского рынка – это не только товарно-денежные обменные процессы, но и обеспечение широких слоев населения рабочими местами.

С середины 20-го века сфера розничной торговли претерпела не просто существенные изменения. Анализ данного вида деятельности свидетельствует о кардинальных изменениях внутри торгово-технологических процессов розничных торговых предприятий. Внедрение в практику бизнеса разработок из области маркетинга, логистики, менеджмента и других наук привели к становлению совершенно новой концепции розничной торговли как бизнеса – к концепции сетевой торговли, или ритейлу.

Термин «ритейл», в отличие от большинства экономических терминов, не имеет однозначной трактовки. В дословном переводе с английского «retail» – розница. Однако далеко не каждое розничное торговое предприятие можно отнести к ритейлу. На профессиональном сленге под ритейлом понимается, прежде всего, торговое предприятие, обладающее несколькими обособленными магазинами, работающими под единой торговой маркой, и реализующими однотипные товарные группы. Иными словами ритейл – это торговая сеть, которая в зависимости от охвата рынка может быть региональной, национальной, или транснациональной. Как правило, для большинства торговых сетей характерно наличие распределительных центров, вследствие чего они получают существенные конкурентные преимущества, выраженные в сокращении логистических затрат, максимальной насыщенности ассортимента, и т.д.

Рынок розничных продуктовых сетей (или сетевой ритейл) начал

свое активное развитие в конце 1990-х – начале 2000-х годов. За это время на рынке появилось несколько крупных игроков, закрепивших за собой бóльшую часть рынка. Тем не менее, несмотря на наличие ярко-выраженных лидеров рынка, сам он находится еще далеко от насыщения.

Текущая ситуация на рынке. Сегодня на рынке существует несколько форматов розничных сетей:

- дискаунтер;
- супермаркет;
- гипермаркет;
- cash & carry;
- магазин у дома.

Оборот розничной торговли среди торговых сетей составил в I полугодии 2011 г. 912,1 млрд. руб. Прогнозируемый оборот торговых сетей в 2011 году в России – около 1 950 млрд. руб.

Уровень конкуренции на рынке можно охарактеризовать как высокий – здесь наблюдается олигополия, так как 5 игроков рынка занимают большую его часть. Для борьбы с данной ситуацией в 2010 г. был принят Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" вступивший в силу с 1 февраля 2010 г. и некоторые его пункты с 1 июля 2010 г., согласно которому один игрок не может обладать в регионе долей большей, чем 25% от рынка.

Наиболее развитые регионы с точки зрения обеспечения присутствия розничных продуктовых сетей – это Москва и Санкт-Петербург.

Тенденцией последнего времени стало расширение границ сетевого рынка за пределы мегаполисов. Только в Омской области три крупные торговые сети – «Магнит», «НизкоЦен» и «Холди» активно внедряют стратегию охвата потребительских рынков областных и районных центров. Так в регионах пока наблюдается лишь один активный игрок, которого можно причислить к монополистам рынка. Это компания «Магнит», которая в своей стратегии развития заявляет о дальнейших активных действиях на региональных рынках.

Однако, несмотря на динамичное развитие, и целый ряд конкурентных преимуществ, можно с уверенностью говорить, что в данном бизнесе далеко не все так просто и однозначно. Об этом можно су-

дить по относительно короткому жизненному циклу большинства отечественных региональных торговых сетей. Торговые сети «Десяточка» и «Омский бекон» были поглощены торговой сетью «Пятерочка», и на момент продажи были убыточными. Сама торговая сеть «Пятерочка», открывшаяся в Омске в 2004 г. по франшизе, закрылась в 2008г., применив процедуру банкротства. На момент закрытия «Пятерочка» насчитывала 50 магазинов под брендом «Пятерочка», и еще примерно столько же под другими брендами. Финансовые проблемы «Пятерочки» начались в 2006 г., когда были впервые отмечены задержки выплат поставщикам за реализованные товары.

Анализируя как приведенные выше, так и другие многочисленные примеры закрытия региональных торговых сетей в России, можно сделать предположение, что низкая эффективность торговой деятельности отечественного ритейла связана с отсутствием опыта в организации оптимизированного торгово-технологического процесса, и с давлением факторов конкурентной среды. Однако, франшизный пакет предполагает не только фирменный стиль, но и передачу технологий коммерческих и технологических процессов. А конкуренцию между разными торговыми сетями можно охарактеризовать как очаговую, поскольку по сравнению с большинством европейских стран количество сетевых магазинов, как на душу населения, так и на единицу площади городской застройки значительно ниже.

Анализируя процессы развития ритейла, большинство авторов, как правило, заостряют свое внимание либо на внутренних процессах деятельности торговых предприятий, либо на процессах конкурентной борьбы между разными торговыми предприятиями и торговыми сетями. Однако, говоря о торговле как таковой, следует помнить, что любой рыночный процесс изначально возможен при взаимодействии двух участников – продавца и покупателя.

Позиционируя свои конкурентные преимущества, ритейл как бы формирует следующие постулаты:

1. Торговая сеть – это стабильно и надежно;

2. Торговая сеть – это удобство процесса покупки товаров;

3. Торговая сеть – это всегда лучший выбор при минимальных денежных затратах и т.д.

Ожидая приход в регионы России крупных сетевых структур торговли, государственные органы власти и управления, местные торговые компании должны иметь общую стратегию развития и поддержки конкурентных преимуществ малых организаций торговли. Это по-

зволит крупным сетевым структурам занять свое место на рынке благодаря своим преимуществам, не разрушая сложившихся традиций обеспечив наиболее полное удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах.

В Омской области оборот розничной торговли, торговых организаций вырос с 15742 млн. рублей в 2000 г. до 146849 млн. рублей в 2009 г. Оборот розничной торговли в Омской области торговых организаций с 2000 по 2009 года представлен в таблице 1.3.

Таблица 1.3

Оборот розничной торговли в млн. руб., Омская область, торгующие организации

Год	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Значение показателя за год	**15742**	**22450**	**28692**	**37925**	**47782**	**62197**	**77137**	**109119**	**141400**	**146849**

Наиболее резкий рост наблюдается в 2008 г., который непосредственно связан со входом в регион крупных сетевых структур торговли. Так в 2007 году открыли свои гипермаркеты «Лента» и «АЛПИ», что привело к резкому снижению оборота розничной торговли на продовольственных рынках Омской области и сокращению числа индивидуальных предпринимателей и малых организаций торговли. Оборот розничной торговли в Омской области продовольственных рынков с 2000 по 2009 года представлен в таблице 1.4.

Таблица 1.4

Оборот розничной торговли в млн. руб., Омская область, продовольственные рынки

Год	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Значение показателя за год	**6538**	**8212**	**13105**	**16199**	**18725**	**21177**	**24376**	**19238**	**22944**	**20915**

На данный момент происходит процесс консолидации игроков рынка и перестраивания политики продвижения услуг розничных сетей. Данные процессы вызваны последствиями экономического кризиса 2008-2009 гг., который в свою очередь серьезно повлиял на потребительские предпочтения и всю структуру потребления на российском рынке сетевого ритейла. Об этом можно судить по относительно короткому жизненному циклу большинства отечественных региональных торговых сетей. Торговые сети «Десяточка» и «Омский бекон» были поглощены торговой сетью «Пятерочка», и на момент продажи были убыточными. Сама торговая сеть «Пятерочка», открывшаяся в Омске в 2004 г. по франшизе, закрылась в 2008 г., применив процедуру банкротства. На момент закрытия «Пятерочка» насчитывала 50 магазинов под брендом «Пятерочка», и еще примерно столько же под другими брендами.

Российский рынок розничных сетей напрямую зависит от общей экономической ситуации в стране. В настоящее время макроэкономические показатели таковы, что рынку не «грозят» ни стремительное падение, ни активный рост. Наблюдается относительная стабильность по показателям уровня жизни населения, оборотов розничной торговли и уровню инфляции.

Росту объема оборота розничной торговли способствуют продолжающееся сокращение чистых сбережений и увеличение потребительского кредитования, что оказывает влияние на ассортиментный объем продаж продовольственных и непродовольственных товаров в розничной торговле.

Таблица 1.5

Оборот розничной торговли

	млн рублей			**в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)**		
	2009	**2010**	**2011**	**2009**	**2010**	**2011**
Российская Федерация	**14599153,1**	**16499044,7**	**19082577,6**	**94,9**	**106,4**	**107,0**
Сибирский федеральный округ	**1598045,9**	**1768915,0**	**2064138,2**	**89,4**	**104,7**	**108,3**
Омская область	**167764,2**	**185228,6**	**228594,6**	**93,1**	**105,4**	**115,6**

Форматы розничных сетей. На 1 января 2010г. на территории Российской Федерации функционировало 3497 розничных рынков. По сравнению с 1 января 2009г. их число сократилось на 185 рынков (5%). Часть рынков была ликвидирована, другие были трансформированы в торговые центры, супермаркеты и другие современные форматы торговли. Число розничных рынков в Российской Федерации представлено на рисунке 1.2

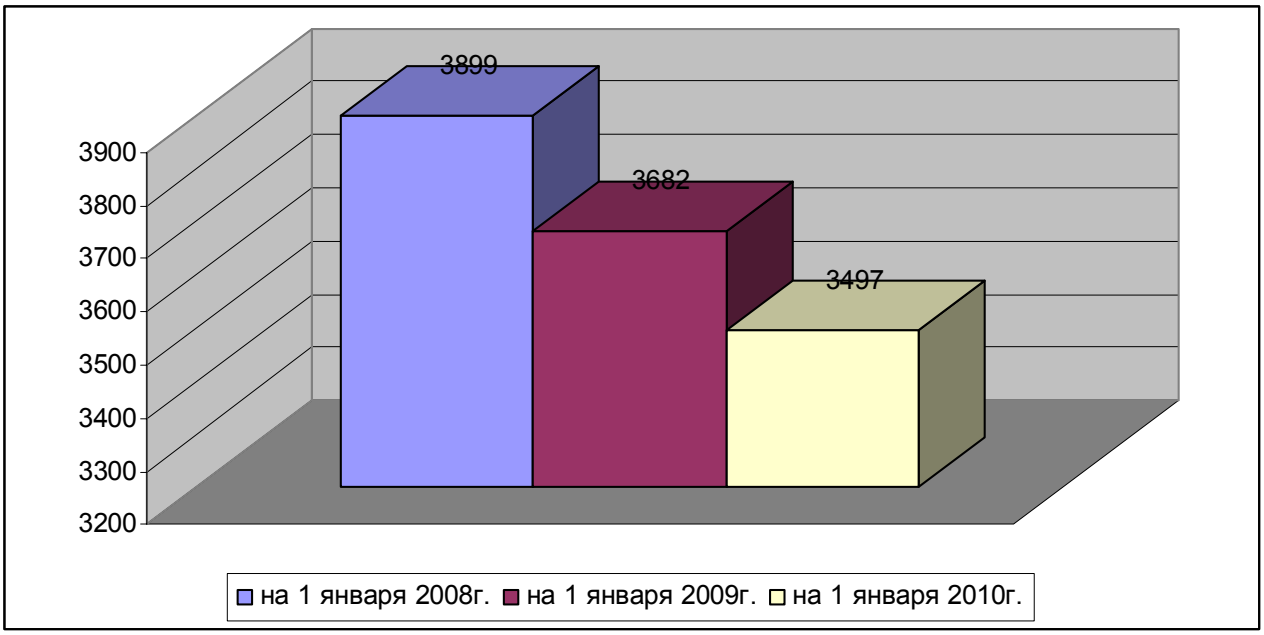


Рисунок 1.2 Число розничных рынков в Российской Федерации (ед.)

Современные форматы продуктовых магазинов занимают около 75% в продуктовом товарообороте в центральной России, самым популярным форматом из них являются супермаркеты. Их доля в товарообороте в среднем составляет 28%, доля дискаунтеров – 24%, гипермаркетов – 23%.

В настоящее время и в ближайшие два-три года ключевым форматом для продвижения сетевой розницы будет гипермаркет. Особенно он эффективен для развития ритейлеров в регионах, так как является своеобразным магазином-складом, который не требует построения распределительного центра и, соответственно, дополнительной логистической нагрузки. Повысить ценовую доступность возможно за счет меньших издержек на коммунальные услуги, персонал, аренду и рекламную деятельность. Вместе с тем работа гипермаркетов отличается высокой эффективностью.

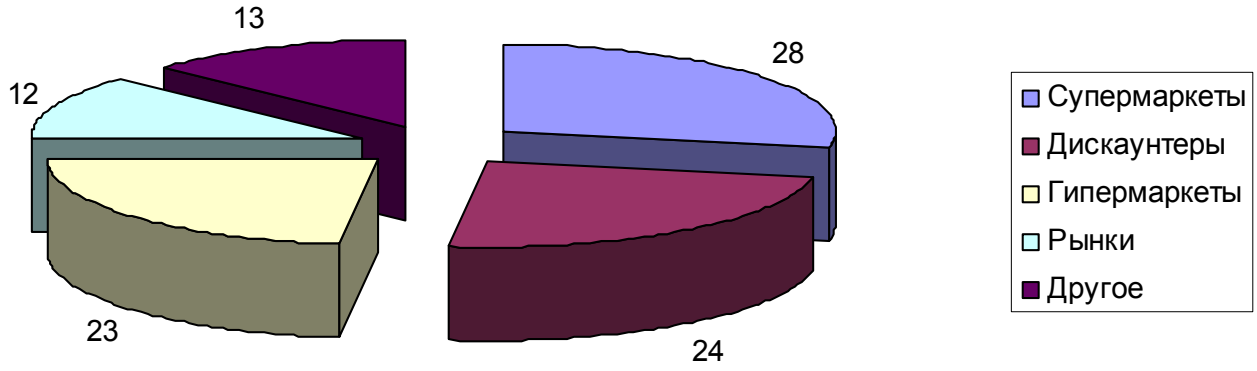


Рисунок 1.3 Доля форматов в продуктовом ритейле, %

Уровень конкуренции. На 2010 год и начало 2011г. крупнейшие игроки сетевого ритейла занимают около 13% рынка розничной торговли.

Как видно из таблицы 1.6, «X5 Retail Group» занимает наибольшую долю по обороту среди сетевых ритейлеров на рынке розничной торговли (5%).

Таблица 1.6

Рейтинг компаний на рынке розничной торговли на 2010 г. (по обороту)*

	Основные игроки	**Доля на рынке розничной торговли на 2010 г. (по обороту)***
1	X5 Retail Group N.V	5%
2	ОАО «Магнит»	3%
3	ООО «АШАН» (GROUPE AUCHAN SA)	3%
4	Metro Group Russia	2%
5	ГК «О'КЕЙ»	менее 1%
6	«ЛЕНТА»	менее 1%
7	ГК «ДИКСИ»	менее 1%
8	ГК «Виктория»	менее 1%
9	«Азбука вкуса».	менее 1%

*имеется в виду весь рынок розничной торговли, не только сетевая розница.

Лидером по количеству магазинов является «Магнит», на июль 2011 г. 4 460 магазинов (таблица 1.6). Возможно, это связано с тем, что компания больше ориентируется на города с численностью населения менее 500 тыс. человек.

Помимо того, что компания X5 Retail Group N.V. является лидером по общему объему выручки, она также занимает первое место по общему объему торговой площади. Это объясняется тем, что компания объединяет и активно развивает такие сети как «Перекресток», «Карусель», «Пятерочка» и «Копейка».

Необходимо отметить, что «Азбука вкуса» – единственная компания, которая работает только в сегменте «премиум». Она является безоговорочным лидером в премиальном сегменте, и пока значительных конкурентов у нее не наблюдается.

Совокупная доля рынка пяти крупнейших ритейлеров в продовольственном сегменте в 2010 году составила 13%. Наиболее сильным игроком по охвату можно считать «Магнит», который активно развивается в регионах, с приобретением дискаунтера «Копейка» X5 Retail Group также активно продвинулась в освоении региональных рынков.

Ключевые тенденции в конкуренции между основными игроками рынка следующие:

- основная задача большинства продуктовых ритейлеров – снижение издержек.

- увеличение торговых площадей, региональная экспансия. Экспансия идет одновременно по двум направлениям: развитие сети гипермаркетов и поглощение бесчисленного множества магазинов «у дома».

- увеличение покупательской способности за счет предложения широкого ассортимента, за счет внедрения дополнительных услуг, проведения различных акций, специальных предложений.

- развитие дистанционной торговли – продажа через интернет.

- активизация работы с private labels – товарами собственной торговой марки.

Розничная торговля является одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики России, опережающим по темпам роста другие отрасли.

Таблица 1.7

Динамика роста розничных сетей, 2007-2011 гг.

Основные игроки	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**Июль 2011**	**Доля на рынке розничной торговли на 2010 г. (по обороту)***
«Магнит»	2 203	2 439	3 228	4 055	4 460	3%
«X5 Retail Group»	1 362	1 729	1 992	2 262	2 683	5%
«ТД «Копейка»	438	501	588	600	Вошла в X5 Retail Group	-
					647	-
«ДИКСИ Групп»	372	439	526	616	664	менее 1%
«ГК «Виктория»	194	216	208	257	261	менее 1%
«Седьмой Континент»	127	138	139	142	149	менее 1%
«Метро Group»	38	67	74	149	96	2%
ООО «Ашан»	28	42	42	45	47	3%
ООО «Лента»	26	34	36	39	40	менее 1%
«О'КЕЙ»	21	31	45	57	59	менее 1%
Всего	4 809	5 636	6 878	8 222	9 106	13%
Темпы роста	14,2%	17,2%	22,0%	19,5%	10,8%	-

*имеется в виду весь рынок розничной торговли, не только сетевая розница.

В том случае, если экономика России будет развиваться по инновационному сценарию, к 2020 г. доля современных форматов розничной торговли, в том числе супермаркетов, дискаунтеров, торговых центров и магазинов шаговой доступности, в стране увеличится с 35 до 70%. Так считает Министерство промышленности и торговли РФ.

При инерционном и энергосырьевом вариантах развития экономики современные форматы будут развиваться медленнее, и к 2020 г. их доля в общем обороте составит 60 и 65% соответственно.

По прогнозам, доля сетей в розничной торговле к 2020 г. достигнет уровня 65%, доля малых предприятий, напротив, по прогнозам будет уменьшаться – до 22% в 2020 г.

Российские покупатели стали бережливее и теперь уделяют больше внимания соотношению цены и качества, стремясь получить за те же деньги лучший товар

В условиях кризиса российские ритейлеры вели борьбу за привлекательное для потребителей в современных условиях позиционирование – «самые низкие цены». Однако, как свидетельствуют эксперты рынка, уже сейчас низкая цена не является характеристикой, отличающей одного ритейлера от другого в умах потребителей. И, в среднесрочной перспективе, розничным сетям необходимо будет сместить акценты с ценового позиционирования, предложив потребителю иные атрибуты, отражающие уникальность сети, например, хорошее «соотношение цены и качества», сбалансированный ассортимент, понятный мерчендайзинг, постоянное присутствие товаров на складе.

После кризиса россияне стали более рациональными в своем покупательском поведении, и чувствительность к промо-акциям существенно выросла, что в будущем может стать важнейшим инструментом для активизации спроса.

Новинки – еще один фактор роста на российском рынке сегодня и в будущем. В 2010 году на полках торговых точек в городской России на их долю приходилось 20% товарных позиций.

Самого значительного успеха добиваются в России бренды, которые активно развивают дистрибуцию, поэтому можно прогнозировать усиление логистических и дистрибуционных возможностей игроков рынка.

Наибольшим потенциалом для роста, на данный момент обладают города второго эшелона. Можно предположить, что основные игроки рынка будут развивать свои сети в данном направлении.

В крупных городах в ближайшие несколько лет можно ожидать роста количества гипермаркетов. Пока же уровень концентрации этих магазинов остается невысоким. На миллион жителей Москвы приходится 3 гипермаркета, Нижнего Новгорода и Омска – 7, в Санкт-Петербурге – 10. В Европе – 14 гипермаркетов.

Отметим, что основными негативными факторами для компании, выходящей на рынок розничных продуктовых сетей, являются: насыщение рынков крупных городов, высокий уровень конкуренции на рынке, а также Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" вступившего в силу с 1 февраля 2010 г. и некоторые его пункты с 1 июля 2010 г., согласно которому торговые сети, доля которых в определенных регионах превышает 25%, не могут далее там развиваться.

Библиографический список

1. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – М. : Питер, 2009. – С. 471.

Интернет ресурсы

2. www.gks.ru
3. www.admomsk.ru
4. www.retailer.ru
5. www.omskportal.ru
6. smb.gov.ru
7. www.retail.ru

1.5. ТЕХНОЛОГИИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РЕЙДЕРСКИМ ЗАХВАТАМ

Актуальность.

Недружественное поглощение – это действия по установлению контроля над активами компании вопреки интересам собственников (основных акционеров). В условиях современной действительности, пока не сформирована справедливая рыночная цена ни на акции, ни на имущество, установление корпоративного контроля над компанией-целью возможно при использовании долговых обязательств или посредством получения доли участия в ее уставном капитале.

«Рейдер» в переводе с английского означает «налетчик». Изначально рейдерами назывались военные пиратские корабли, ориентированные на продолжительные боевые действия в одиночку. Позже это понятие плавно перетекло в мир бизнеса. В современном деловом лексиконе рейдер – лицо или фирма, чья деятельность заключается в перехвате оперативного управления или собственности той или иной компании с помощью специально инициированного бизнес-конфликта. Однако суть и стратегия, применяемая российскими «новыми пиратами», имеют собственную национальную специфику.

Федеральный закон от 22 июля 2010 г. № 155-ФЗ, Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, ст. 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в части рейдерства предусматривают уголовную ответственность за действия, относящиеся к рейдерству, то есть захвату имущества, имущественных и неимущественных прав, денежных средств предприятий и позволяют привлекать рейдеров к уголовной ответственности уже на начальных этапах рейдерского захвата.

1. Правовые аспекты рейдерства и противоправных поглощений.

Понятие «рейдерство» (от английского слова raid – «налетчик», «захватчик») в сферу бизнеса пришло из морской терминологии. Классическими участниками рейдерских операций на море были вспомогательные крейсера – вооружённые быстроходные торговые и пассажирские суда.

Современное законодательство определяет рейдерство как отдельный вид уголовно наказуемого деяния. Согласно УК РФ «Рейдерство» – это противоправный захват бизнеса, а именно:

- захват бизнеса, как объекта собственности, акций, сменой руководства предприятия;
- захват бизнеса (группы предприятий, составляющих единую технологическую цепочку либо группы предприятий, объединенных единой сетью);
- захват бизнеса группой лиц, с участием должностных лиц, использующих свое служебное положение;
- захват бизнеса в особо крупном размере, сопровождающейся убийством, тяжкими телесными повреждениями.

Данная статья уголовного кодекса позволяет ограничить это противоправное деяние от других уголовно наказуемых деяний в области экономики.

Современное рейдерство как вид преступной деятельности носит организованный групповой характер, совершается с учетом несовершенства законодательной базы с привлечением государственных, административных и силовых ресурсов и представляет угрозу экономической безопасности государства.

Федеральный закон от 22 июля 2010 г. № 155-ФЗ, Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, ст. 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации в части рейдерства предусматривают уголовную ответственность за действия, относящиеся к рейдерству, то есть захвату имущества, имущественных и неимущественных прав, денежных средств предприятий и позволяют привлекать рейдеров к уголовной ответственности уже на начальных этапах рейдерского захвата. Так, Уголовный кодекс дополнен статьей «Фальсификация единого государственного реестра юридических лиц или реестра владельцев ценных бумаг». Правонарушение карается штрафом в размере от 100 до 300 тыс. руб. либо лишением свободы до двух лет. Эти действия являются уголовно-наказуемыми, тогда как прежде они находились исключительно в сфере гражданских или административных споров. Новый закон концентрируется на наиболее часто используемых средствах рейдерских атак, таких как внесение недостоверных данных в госреестры и фальсификация решений управляющих органов общества. При этом Федеральный Закон «О рейдерстве» предусматривает только неправомерный захват фирм, то есть, действия граждан и организаций, явно нарушающие закон и интересы владельцев поглощаемого ими бизнеса.

То есть фактически под рейдерством российское законодательство понимает подделку регистрационных данных и внутренних доку-

ментов фирмы с целью силовой и незаконной смены ее собственника или руководителя, изменения размеров уставного капитала или долевого участия лиц. Все эти деяния, в зависимости от их тяжести, наказываются либо лишением свободы, либо штрафом, либо лишением лица права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. Размеры штрафов колеблются от 100 000 до 500 000 рублей, а лишение свободы достигает срока вплоть до десяти лет.

Рейдерство условно можно подразделить на три группы:

- Законное рейдерство – полностью соответствующее всем нормам права.
- Неявное рейдерство – соответствующее закону, но при этом неоднозначное с точки зрения морали и интересов одной из сторон, не подразумевающее добровольного участия в процессе слияния фирмы.
- Незаконное рейдерство – явно нарушающее и права, и интересы, и желания одного из его участников, т.е. силовой захват бизнеса.

Существует три разновидности рейдерских атак:

- криминализированный, насильственный метод захвата (подкуп, шантаж, силовой вход на предприятие, подделка реестра акционеров);
- поглощение посредством подкупа должностных лиц, подделки документов (более мягкий вариант);
- легальный (слияние и поглощение-синоним рейдерства в западном понимании), посредством, например, организации забастовок или проверок контролирующими органами.

Рейдерский захват стал сегодня самостоятельным видом бизнеса со всеми атрибутами: планированием, бюджетированием, разделением труда, нормой прибыли. Высокая доходность привлекает в этот сектор профессионалов высокого класса – госслужащих, юристов, пиарщиков, специалистов в области безопасности, силовиков. Обязательно наличие специалистов по корпоративному праву, гражданскому, уголовному, арбитражному и коммерческому.

Так, согласно данным экспертов следственного комитета при прокуратуре (СКП) РФ, в России в 2009 году было выявлено 53 попытки рейдерского захвата предприятий, по которым возбуждены уголовные дела. По данным на 1 мая 2011 года, в следственные органы поступило 124 сообщения о преступлениях этой категории, воз-

буждено 77 уголовных дел, 11 из них направлены в суд с обвинительным заключением.

Одним из проявлений возрастающей экономической преступности выступает тенденция значительного увеличения количества корпоративных конфликтов и распространения недружественных противоправных корпоративных захватов чужой собственности. Серьезные негативные последствия приобрело применение в корпоративных конфликтах таких средств как злоупотребление неопределенностью и противоречиями в законодательстве в корыстных целях. В процессе борьбы друг с другом и захватчики, и обороняющаяся сторона совершают противоправные действия. Любой корпоративный конфликт является уникальным, поэтому и набор преступлений, совершаемых в каждом конкретном случае, может отличаться. Современное законодательство выделяет ряд составов преступлений, по которым возможно привлечение к уголовной ответственности за деяния, составляющие элемент (звено) в рейдерской цепочке.

Первые противоправные действия совершаются рейдером в начале реализации проекта по недружественному поглощению компании-цели при сборе необходимой информации. Агрессоры для поиска необходимой информации, могут совершать следующие преступления, предусмотренных статьями Уголовного кодекса РФ: *ст. 137* (нарушение неприкосновенности частной жизни); *ст. 138* (нарушение тайны переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений); *ст.183* (незаконное получение и разглашение сведений, составляющих коммерческую или банковскую тайну) Данное преступление зачастую совершается с целью последующего экономического или иного шантажа, разрушения и подрыва внутренней экономики юридического лица, являющегося объектом атаки рейдеров, а также иных противозаконных действий.

При перехвате управления сотрудники рейдера нередко изготавливают еще одну печать компании-цели. Ответственность за подобные деяния предусмотрена *ст. 327* УК РФ (подделка, изготовление или сбыт поддельных документов, государственных наград, штампов, печатей, бланков). К уголовному преследованию может привести и нарушения статьи *325* УК РФ, которая предусматривает ответственность за похищение или повреждение документов, штампов, печатей. К ответственности по этой статье может быть привлечен бывший руководитель компании-цели.

В целях поиска нужной информации агрессоры пользуются незаконным источником информации – услугами хакеров, взламывающих компьютерные сети. В данном случае виновные лица будут привлечены к уголовной ответственности по *ст.272* УК РФ за неправомерный доступ к компьютерной информации. На лица, организующие оборону компании-цели, также возлагается риск уголовной ответственности по перечисленным выше статьям при использовании аналогичных методов.

«Белое» рейдерство, как недружественное поглощение через скупку акций миноритарных акционеров по завышенной цене является абсолютно законными методами, в нашей стране не имеет широкого распространения, так как фондовый рынок еще остается слаборазвитым. «Белый» рейдер во-время обнаруживает проблемное место в компании, которой хочет завладеть, находит тех, кто готов продать акции, и использует ситуацию. Фактически, это одна из форм бизнес-операций. Когда основной акцент рейдеры делают на использование силовых и административных ресурсов, это «серое» и «черное» рейдерство, которое активно развивалось на базе сомнительной приватизации объекта, наличия недовольных миноритарных акционеров, что является необходимым первоначальным условием успешной рейдерской атаки. Системные проблемы функционирования институтов корпоративной собственности, пробелы в законодательстве, недостатки в работе правоохранительных органов и судебной системы способствовали развитию рейдерства с ярко выраженным криминальным характером, это мелкое мошенничество или конфликт нескольких партнеров по бизнесу, либо бандитизм.

Самой «популярной» статьей среди участников корпоративных конфликтов является *ст. 330* (самоуправство). Самоуправство, то есть самовольное, вопреки установленному законом или иным нормативным правовым актам порядку совершение каких-либо действий, правомерность которых оспаривается организацией или гражданином, если такими действиями причинен существенный вред, наказывается штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев, либо обязательными работами на срок до четырехсот восьмидесяти часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок до шести месяцев. Самоуправные действия совершают все – и нападающие, и обороняющиеся. Именно по этой статье чаще всего возбуждаются уголовные дела, когда имеет место

самовольный захват с «добросовестным приобретателем» или «новым директором» офиса организации с помощью сотрудников ЧОПа, в отсутствии решения суда или иного предписания уполномоченных государственных органов на вселение в объект.

Очень популярной стала схема «размывания» доли участия противной стороны в уставном капитале компании-цели. Но если при этом имеют место нарушения (как показывает практика, они совершаются очень часто), то соответствующие лица могут привлекаться к ответственности по *ст. 185* УК РФ (злоупотребления при выпуске ценных бумаг – эмиссии). При организации физических блокировок, связанных с удержанием акционера, возможно возбуждение уголовного дел по *ст. 119* (угроза убийством или причинением тяжкого вреда здоровью), такого рода угрозы используются для оказания давления на акционеров, не желающих продавать свои акции, *ст. 126* (похищение человека) и *127* (незаконное лишение свободы) УК РФ.

Используя различные схемы рейдерских захватов, агрессоры в ходе борьбы за приобретение необходимого количества акций/долей компании-цели могут совершать преступления, предусмотренные следующими статьями УК:

Статья *159* (мошенничество, совершенное группой лиц по предварительному сговору), применяется при участии законного собственника в отношении долей уставных капиталов (в ООО/ОДО), ценных бумаг (акций), объектов недвижимости, как правило, в данном преступлении имеет место обман собственника, либо злоупотребление его доверием. На практике зачастую такие деяния совершаются посредством подписания фальшивых документов или посредством введения в заблуждение собственника. Наибольший всплеск таких преступлений зафиксирован при акционировании предприятий, преобразовании предприятий в организационно-правовые формы хозяйствования. Но квалифицирующие признаки мошенничества также далеко не всегда могут быть применены для случаев захвата бизнеса, поскольку мошенничество – это либо хищение чужого имущества, либо приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. В действиях рейдера, как правило, отсутствует прямой обман бывшего собственника бизнеса и тем более злоупотребление его доверием. Поэтому при рассмотрении вопроса об установлении уголовной ответственности за осуществление силового захвата следовало бы расширить содержание таких понятий, как «обман» и «злоупотребление доверием».

Статья *163* (вымогательство). Совершается при работе с проблемными акционерами. Преступление, посредством которого вынуждают законного собственника передать его имущество другому лицу. Применяется в отношении долей уставных капиталов (в ООО/ОДО), ценных бумаг (акций акционерных обществ), объектов недвижимости. Как правило, данному деянию сопутствуют шантаж. Но возможно также применение угроз насилием;

Статья. *179* (принуждение к совершению сделки или отказу от ее совершения). На акционеров в ходе приобретения акций часто оказывается давление, по правовой сути в данном случае сродни вымогательству. Различие состоит лишь в более узком объекте преступления. В данном случае не прямое вымогательство собственности, а воспрепятствование сделке или, наоборот, принуждение к сделке вопреки интересам собственника под угрозой применения насилия, уничтожения или повреждения чужого имущества, а равно распространения сведений, которые могут причинить существенный вред правам и законным интересам потерпевшего или его близких, при отсутствии признаков вымогательства. Наказывается штрафом в размере до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период до двух лет, либо ограничением свободы на срок до двух лет, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до двух лет со штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев либо без такового.

Статья *303* (фальсификация доказательств) имеет место всегда, когда для получения необходимых судебных актов используются поддельные документы.

Статья *170.* (регистрация незаконных сделок с землей), зачастую осуществляется по подложным документам или без таковых вовсе. Сопровождается, как правило, подкупом должностных лиц

Статья *195.* (неправомерные действия при банкротстве). Преступления, совершаемые при применении схем по банкротству юридических лиц. Используется для ликвидации юридического лица, вывода активов из общества, подрыва экономической системы общества, а также экономического шантажа. Зачастую совершается мажоритарными акционерами, руководством, высшим менеджментом организации по своей корыстной инициативе или при подкупе.

Федеральный закон от 8 января 1998г. N 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» был ключевым инструмент захвата чужой собственности через институт искусственного банкротства. Рейдерство и банкротство – относительно самостоятельные явления, широкомасштабное применения технологий банкротства для захвата бизнеса представляет особый интерес, обусловленный размахом, который приобрело рейдерство в России в: в 2003 г. было совершено 1870 поглощений, из них 76% – недружественных; в 2005 г. объем сделок по поглощению вырос на 45% и достиг 12,9 млрд. долл. Этот процесс развивается по нарастающей - в 2008 г. объем сделок по слияниям и поглощениям превысил 42 277,28 млн. долл. С 2008 по 2010 год суммарный ущерб от действий рейдеров составил более 4 млрд. руб., не считая косвенного ущерба инвестиционной привлекательности России.

Криминальное банкротство – это явление, выражающееся в преднамеренных общественно опасных противоправных действиях по искусственному созданию неплатежеспособности предприятия или его захвату, направленных на присвоение чужого имущества. Криминальные банкротства и рейдерство объективно связаны с такими угрозами экономической безопасности, как:

- повышение уровня безработицы;
- уклонение от уплаты налогов;
- увеличение коррумпированности государственных служащих и представителей судейского корпуса;
- монополизация ряда сегментов рынка;
- разрушение и спад производства;
- утрата конкурентоспособности;
- дискредитация представителей федеральной и региональной власти, правоохранительных органов и судов;
- ухудшение инвестиционного климата;
- активизация процессов отмывания денег, полученных преступным путем;
- стимулирование процессов криминальных банкротств и враждебных захватов.

Криминальные банкротства и враждебные захваты представляют собой центробежные виды криминальной деятельности: если отсутствуют эффективные меры противодействия, то эти виды начинают стремительно распространяться от центра к периферии с увеличивающейся скоростью. Это противоправное явление противоречит

предназначению права – способствовать утверждению и соблюдению прав человека, стабилизации и прогрессивному развитию общества и государства и регулируется статьями *196* (преднамеренное банкротство) и *197*.(фиктивное банкротство).

Статья *199*. (уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации) применяется в целях юридической ликвидации предприятия. Используется при выводе активов с предприятия. Зачастую применяется с использованием «административного ресурса». Наиболее частые случаи при непосредственном участии ФНС. Наибольшую распространенность получила в наши дни.

Статья *201*. (злоупотребление полномочиями) деяние, совершаемое должностными лицами коммерческих организаций. Применяется зачастую для вывода активов. Совершение сделок, выходящих за рамки компетенции таких должностных лиц. Принятие противозаконных решений; *ст. 285*. (злоупотребление должностными полномочиями) используется в целях давления на заведомую жертву «конфликта» для создания препятствий в деятельности предприятия, например, для привлечения к административной ответственности, отзыву лицензии при отсутствии законных оснований. Одной из сторон «конфликта» может способствовать получению преимуществ.

Статья *291*. (дача взятки) совершается для подкупа должностных лиц.

Статья *292*. (служебный подлог) применяется зачастую для трактовки и/или изменения сущности и правового смысла того или иного акта. Наиболее распространен при действиях, связанных с земельными участками.

Статья *293*. (халатность) часто нарушения, допускаемые чиновниками, выглядят именно как халатность. Они ничего не делают (не выдают вовремя документы, выдают документы и информацию, которую не вправе предоставлять и т.п.). Преступление, пограничное между ст. 285 и 286, однако, санкция значительно мягче. Нередко действия коррумпированных чиновников часто ошибочно трактуются именно как халатность

Статья *294*. (воспрепятствование осуществлению правосудия и производству предварительного расследования), имеет место, как правило, когда в исходе спора заинтересованы высокопоставленные представители власти. Доказывается крайне трудно.

Статья *303*. (фальсификация доказательств) совершается представителями правоохранительных органов при проведении следственных действий.

При совершенствовании уголовного законодательства России в сфере противодействия рейдерству необходимо учитывать, что КоАП РФ также содержит статьи, в той или иной степени направленные на противодействие рейдерской деятельности, в частности, к таким статьям можно отнести ст. 15.22 «Нарушение правил ведения реестра владельцев ценных бумаг» и ст. 15.23.1 «Нарушение требований законодательства о порядке подготовки и проведения общих собраний акционеров, участников обществ с ограниченной (дополнительной) ответственностью и владельцев инвестиционных паев закрытых паевых инвестиционных фондов», которые предусматривают административную ответственность за правонарушения, связанные с деятельностью акционерных обществ.

Таким образом, в нашем законодательстве уже существуют достаточно полная правовая база, чтобы решительно противостоять рейдерским захватам либо затруднять такие атаки. УК РФ дает достаточно оснований, чтобы возбудить уголовное дело и привлечь виновных к ответственности. Однако механизм антирейдерства действуют малоэффективно. Проблема в том, что в современных условиях сложно обеспечить неукоснительное исполнение правовых норм. В уголовно-правовом регулирование существуют две «слабые» стороны противодействия рейдерству:

1) УК РФ не охватывает весь спектр деяний, посредством которых совершаются рейдерские захваты;

2) нормы уголовного закона недостаточно адаптированы к специфике данной категории преступлений.

Совершенствование законодательства и правовой системы в области противодействия рейдерству требует комплексного планирования законотворческих работ, одномоментного внесения изменений и дополнений в уголовный, уголовно-процессуальный, гражданский, арбитражно-процессуальный кодексы РФ, а также совершенствования системы антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов, включения экспертного заключения в доказательную базу уголовного расследования рейдерского захвата.

2. Антикризисные PR технологии как инструмент дружественных и недружественных слияний и поглощений.

Антикризисный менеджмент – это деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего нормальному функционированию фирмы, её репутации. Антикризисное управление следует рассматривать в узком смысле как решение задач по разработке и проведению мероприятий, ведущих к ослаблению и преодолению кризисного процесса, и в широком смысле, мероприятия которого включают не только стратегию и тактику преодоления кризиса, но и его профилактику [1].

Сэм Блэк, один из основоположников института PR в Великобритании, разделял все кризисы на 2 вида: «известное неизвестное» (ИН) и «неизвестное неизвестное» (НН). Абсолютное большинство кризисов, с которыми сталкиваются компании, предприятия, организации, страны принадлежат к категории ИН – они прогнозируемы и известны. «Известное неизвестное»: мы знаем, что такой кризис, в принципе, возможен, но не знаем, произойдет ли он, и если да, то где именно и когда именно. «Неизвестное неизвестное»: мы не предполагаем, что такой кризис вообще может случиться.

Многие специалисты (Катлип, Сентер и Брум) разделяют кризисы по динамике их протекания:

- Неожиданные кризисы (происходят внезапно, требуют заблаговременного общего плана действий).
- Назревающие кризисы (дают больше времени для изучения и планирования, но вступают в разрушительную стадию внезапно, важно предпринять шаги до этого момента).
- Непрерывные кризисы (длятся месяцами и даже годами, часто поддерживаются очередной волной слухов). Как показывает практика, большинство кризисов являются назревающими, а компании их воспринимают как «неожиданные».
- «Обыкновенные» кризисы, составляют львиную долю кризисов любой компании и именно на «обыкновенные» кризисы компании, как правило, вообще не реагируют. Возникают в силу непредвиденных обстоятельств, под которыми может подразумеваться и любое изменение в компании, в лучшую или худшую сторону это уже кризис, поскольку требуются разъяснения для общественности – внутренней или внешней.

В рамках антикризисных пиар-технологий для борьбы с кризисом необходимо предпринять следующие инструменты:

1. Бороться с кризисом с помощью пиар, когда кризис непосредственно затрагивает фирму.

2. Использовать кризис для своей выгоды, когда кризис не относится непосредственно к конкретной организации.

3. Предотвращать кризисы, проводить «профилактику кризисов».

Антикризисный PR (кризисный PR, кризис-менеджмент, управление в кризисных ситуациях) – специальная технология коммуникационного менеджмента, направленная на сохранение паблицитного капитала организации или личности, который разрушается вследствие кризиса. В качестве инструмента для борьбы с кризисом широко применяют PR технологии, так как в результате кризиса страдает репутация фирмы, что, в свою очередь, сказывается на её доходах и дальнейшем функционировании. По мнению экспертов, стоимость репутации доходит до 85% от рыночной стоимости компании. Зачастую появление негативной информации о фирме или её продукции, бренде в СМИ приводит к миллионным убыткам и потери положительного имиджа. С позиции рассмотрения данного вопроса антикризисные PR являются важной частью антикризисного управления. Данная точка зрения обуславливает, например, PR-план по выходу из кризисной ситуации, разработанный еще до наступления кризисной ситуации. А при наступлении кризиса базисный PR субъект может использовать как подготовленные заранее сценарии поведения. Это определение обусловливает основные задачи руководства и топ менеджеров фирмы, характеризует план действий в рамках острого кризиса как использование инструментария реактивного антикризисного менеджмента, в рамках профилактики кризисов как предупреждающий или опережающий антикризисный менеджмент.

В то же время, каждый кризис, который происходит с конкретным предприятием в конкретной ситуации и на конкретном рынке – индивидуален, и предусмотреть его течение на 100% невозможно. В этом и заключается основная сложность антикризисных PR.

Задачи антикризисных связей с общественностью включают в себя, прежде всего коммуникативную составляющую, а целью является не только стабилизация финансово-экономического положения организации, а в первую очередь, стабилизация её репутации.

Усугубление кризиса в организации зачастую усиливается неумением менеджеров выстроить эффективные коммуникации. СМИ

становятся ключевой аудиторией общественности во время кризиса, так как их часть работы – искать и транслировать сенсации, неоднозначные оценки, слухи, сплетни. Информация через них транслируется быстро и охватывает широкие круги общественности – инвесторы, местные жители, общественные организации, государственные органы, поставщики, дилеры и т.д. Общественное мнение важно для организации, как во время кризиса, так и после него. Например, оно играет важную роль при судебном разбирательстве и принятии решений государственными органами. Пост-кризисное реагирование выражается в пиар-кампании по восстановлению или укреплению репутации фирмы.

Главная задача *в докризисный период* – предугадать возможные угрозы и определить слабые стороны фирмы, а также составить перечень возможных мероприятий, направленных на их предотвращение, определить «болевые точки» и методы предполагаемой защиты можно с помощью SWOT-анализа.

Стратегические мероприятия антикризисного PR являются одним из важнейших рычагов преодоления кризиса наряду с экономическими, финансовыми, юридическими рычагами антикризисного менеджмента. Антикризисная стратегия – это рабочий проект, в котором вы должны проанализировать деятельность фирмы в разрезе «трех К»: клиенты – компания – конкуренты. После того как составлена программа, необходимо проанализировать риски и составить бюджет.

Основа антикризисных пиар – это разработка *антикризисной программы*, стратегического документа, который, является «планом действий» компании до, во время и после кризиса. Антикризисная программа нацелена не только на преодоление кризиса, а и на профилактику, а также на грамотное пост-кризисное реагирование. Как правило, выделяются несколько наиболее типичных для данной организации и данной отрасли деятельности кризисов, которые закладываются в программу. При разработке Антикризисной программы можно использовать теорию управления проблемами Чейса, согласно которой основные проблемы можно предвидеть за 1-3 года до их возникновения. Эти проблемы, как правило, являются макроэкономическими и на их возникновение или невозникновение фирма повлиять не может. Она может только прогнозировать своё поведение и действия в обстановке нарастания этих кризисов. Особенность Антикризисной программы в том, что ее осуществляют люди, поэтому необ-

ходимо провести обучение ключевого персонала фирмы и консалтинг по вопросам антикризисных пиар. В антикризисной платформе должны быть четко определены процедурные моменты, а именно как должны действовать сотрудники в случае возникновения кризисной ситуации, куда должна стекаться вся информация, кто должен входить в антикризисную группу и, что чрезвычайно важно, кто должен стать тем человеком, который будет комментировать ситуацию для общественности от лица компании.

Основной фактор *в кризисной ситуации* – это фактор времени. На практике реакция компаний, организаций во время кризиса, как правило, очень медленная. Они не готовы к кризису, основные причины этого – отсутствие Антикризисной программы и плана действий, неподготовленный персонал. На Западе считается, что если организация не вышла со своим заявлением на общественность в течение 3-6 часов после появления информации о кризисе в СМИ – она уже мертва для общественного мнения. Общественность не всегда интересует, кто прав, кто виноват в возникшем скандале. Внимание направлено на поведение обеих сторон, а именно на позицию того, кто из них сумел, сохранив достоинство, с честью выйти из трудной ситуации. Если о компании появилась негативная информация – это свидетельствует о существовании внутреннего кризиса. Значит необходимо рассмотреть возможные тактики PR-мероприятий по антикризисному управлению в ситуации попыток недружественного поглощения, рейдерских атак, при внутрикорпоративных конфликтах. Особое внимание надо уделить вопросу взаимодействия со СМИ в период кризиса, а также срочным мерам по нейтрализации негативного информационного фона, сложившегося вокруг компании. Следует разработать алгоритм *тактики* поведения фирмы.

1. *Первый шаг.* Главным принципом коммуникаций в период кризиса должно стать стремление не скрыть то, что произошло, а, наоборот, наиболее оперативно предоставить прессе честную и полную информацию. Анализируя ситуацию, следует понять, когда нужно будет переходить к решительным действия, так как психологически всегда сложно признавать свои ошибки и говорить о своих неприятностях. Менеджеры иногда придерживаются позиции – «молчание золото», т.е. отсутствие защиты и будет самой лучшей защитой, аргументируя что, не скажи они сами о проблеме, никто о ней и не узнает. В этой ситуации очень важна адекватная оценка компанией масштабов кризиса, его влияния на отношение к компании различных

ключевых аудиторий (клиентов, партнеров, правительственных структур, общественности в целом). Если же ситуация реально угрожает бизнесу и репутации компании, наносит ущерб торговой марке или представителям топ-менеджмента, то находясь в замешательстве и откладывая публичную реакцию на кризисную ситуацию, компания начинает вызывать гнев и раздражение общественности и прессы. Извне это выглядит как игнорирование критических событий, стремление скрыть правду и бессилие в борьбе с кризисом. Основополагающие принципы PR в первые часы профессиональных действий во время кризиса – «Имей свою версию. Расскажи все. Расскажи быстро». Основные вопросы, на которые нужно быстро найти ответ после того, как кризис разразился – это «Что говорить»? и «Что делать»? а не «Кто виноват»?

2. *Второй шаг*. Определение сегментов, которые затронул кризис и причины; бороться следует с причинами, а не со следствием.

Причинами может быть:

- действительно низкое качество производимого продукта или предоставляемых услуг;
- нечистоплотное ведение бизнеса самой компанией;
- выход на рынок новых игроков или вывод новой продуктовой линейки конкурентами;
- неграмотное продвижение услуг или товаров на рынке;
- плохо подготовленный персонал, бывшие сотрудники;
- внутренние конфликты в компании;
- рейдеры и др.

3. *Третий шаг*. Сократить число лиц, контактирующих с прессой, до одного человека, например, топ-менеджера, руководителя фирмы, директора по PR. Это позволит в одной редакции давать официальные сообщения о происходящем в компании, избежать разночтений, а соответственно, толкований информации журналистами. Природа кризиса может быть различной. Распространение правдивой компрометирующей информации опасно для фирмы. Основная цель пиарщика – устранение недостатков. Лучший пиарщик в любой организации – это собственник либо директор. Он видит то, что не видит ни один наемный сотрудник. Максимальный вклад пиарщика в данном направлении качественно подготовленная информация для принятия руководителем решения. Собственник сам строил бизнес, вкладывал в него деньги, и было бы неразумно доверять принятие решений, тем

более в кризисной ситуации, наемному работнику. Пиарщик может выносить рекомендации, но не принимать решения.

4. *Четвертый шаг.* Персонал является ключевым ресурсом компании в процессе преодоления кризиса и восстановления после него и одной из важнейших аудиторий. В первую очередь нужно внушить сотрудникам, что кризис временный. Предотвратить панику, которая в условиях кризиса недопустима и означает гибель компании. Необходимо известить о сложившийся ситуации сотрудников компании, предупреждая первую их реакцию о кризисе, «что же будет теперь с ним лично». В этот момент крайне важно руководству компании продемонстрировать сотрудникам понимание их озабоченности своей судьбой, мобилизовать персонал на совместное преодоление трудностей. Следует также учитывать, что каждый сотрудник живет не в вакууме и несет из компании во внешний мир свое восприятие кризиса, донося его до своих близких и друзей. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы информация для сотрудников и, прежде всего, общие оценки ситуации, которые доносятся до внутренней аудитории, совпадали с тем, что говорится вовне. Сотрудники никогда не должны узнавать о том, что произошло с их компанией, из прессы.

5. *Пятый шаг.* Построить технику защиты. Необходимо создать рабочую антикризисную группу, в которую должны входить: руководитель, PR-менеджер, маркетолог, если есть – риск-менеджер, руководитель конкретного подразделения, которое подверглось нападкам. Директор организации становится руководителем антикризисной команды и берет на себя всю ответственность по выводу компании из кризиса. Он же и координирует все действия. Нужно учесть, что команда разработчиков работает в сжатые сроки, при весьма ограниченных ресурсах. Готовую антикризисную стратегию необходимо разработать в течение 3-7 дней, иначе она будет неактуальна. Затем необходимо провести презентацию стратегии по выводу предприятия из кризиса для своих сотрудников. Каждый сотрудник должен четко понимать ситуацию, ощущать безопасность и полную прозрачность действий.

После преодоления кризиса необходимо провести оценку текущей ситуации и готовиться к следующему кризису. Вывести показатели цитируемости о деятельности фирмы в СМИ. Очень полезно периодически проводить в компании тренинги «спровоцированные кризисы». В рабочих группах ставить вопрос: «Что вы будете делать, если кризис наступит завтра?». А результатом работы таких групп должна

стать новая антикризисная программа фирмы, которая учитывает опыт преодолевших кризисов.

Информационной войны – это весьма действенный способ недружественных поглощений, так и эффективный инструмент по защите от недружественных поглощений. Методы информационной войны срабатывают на информационных рынках, и в тех и других случаях, когда требуется, чтобы колеблющиеся акционеры приняли решение против продажи своих пакетов акций, либо в короткий срок избавились от них.

Первые схемы недружественных поглощений осуществлялись без огласки в средствах массовой информации и такое мощное средство, как PR-кампания, в проектах по корпоративным захватам практически не использовалось. Это объяснялось нежеланием компаний-агрессоров чрезмерно афишировать свою незаконную деятельность. Если в проектах по корпоративным захватам и планировался какой-либо блок PR-кампаний, то обычно он заключался в блокировании наиболее вероятных и важных СМИ, к помощи которых потенциально могла бы обратиться компания-цель. Захватчики старались достичь приватных договоренностей за соответствующие «вознаграждение» со СМИ о том, что попытки защиты своих интересов или материалы компании-цели, освещающие реальный ход событий, в этом средстве массовой информации размещены не будут.

Развитие рынка СМИ, все большее значение в формировании общественного мнения через электронные СМИ, Интернет привели к расширению возможностей участников корпоративных конфликтов в их борьбе друг против друга. Для участия в проектах по недружественным поглощениям стали приглашать PR-технологов и нанимать специализированные PR-агентства. Популярны стали публичные объявления противоборствующих сторон с публикацией компроматов в печатных изданиях, на телевидении, в Интернете (один из самых популярных сайтов – compromat.ru).

Органы государственной власти, силовики и суды оказались весьма восприимчивыми к новым технологиям, а грамотные PR-менеджеры были зачислены в штат наиболее прогрессивных компаний-агрессоров.

В современной действительности использование антикризисных пиар-технологий является популярным и одним из самых востребованных инструментов в использовании схем недружественных поглощений. PR-кампания, которая ведется против коммерческой орга-

низации-цели, менеджеров и основных акционеров, тщательно планируется. Примером может служить «пельменная война» ООО «Дарина» в 2010 г., когда конкуренты привлекли контролирующие инстанции на свою сторону, активно использовали СМИ для компрометации в глазах потребителя. Так, претензии к организации одновременно возникли у «Роспотребнадзора», налоговой службы и отдела по борьбе с экономическими преступлениями УВД. По сведениям СМИ, в ряде районов органы местной милиции буквально запрещали предпринимателям реализовывать продукцию «Дарины» в розницу. Череда судебных разбирательств сопровождалась изъятием продукции на сумму около 50 млн руб. с торговых складов Екатеринбурга, Твери, Омска, Ханты-Мансийка, Сургута, Москвы. В результате компрометирующих действий и силовых методов бизнес теряет свою цену, становится привлекательным для рейдеров.

Работа PR-технолога начинается с проведения исследований или комплексной экспертизы ситуации компании-цели.

Для сбора информации используются различные схемы с использованием, например, следующих сценариев:

- Использование легенды, например, методы социологических исследований, социологический опрос, с целью выявления необходимой информации.
- Агитация, переговоры с «союзниками», создание «независимого» союзника. PR-специалист определяет мотивацию и желания контрагентов и воздействует на них.
- Технология «создания врага», работает мотивация «от противного», используется для разобщения акционеров, например, запускается информация, что среди них есть группы, «купленные на корню», что все это, к примеру, происки директора фирмы.
- Разработка сценария собрания акционеров и «постановка драматургии». PR-специалисты хорошо знают, как проводить публичные мероприятия и как формировать общественное мнение в контексте собраний. Распределение ролей, подготовка выступающих, создание групп поддержки, срыв нежелательных выступлений и наличие в зале экспертов-«толкователей» и др.

В целом работа PR-технолога в операциях по слиянию-поглощению сводится к следующим основным направлениям:

- Проведение исследований с целью сегментирования акционеров и выявления мотивации каждой группы.

• Разработка стратегии скупки и технологии влияния на акционеров.

• Участие в переговорах.

• Организация и проведение публичных мероприятий (от собрания акционеров до митингов).

• Организация PR-кампании в СМИ.

• Консультирование по вопросам взаимодействия с госорганами (GR).

До недавнего времени рейдеры по большей части самостоятельно осуществляли все эти работы. Но сейчас, когда противостоят им уже не просто юристы и менеджеры предприятий, а специалисты по работе с массовым сознанием, рейдеры в свою очередь также ищут союза с PR-технологами. Рейдеры часто имеют хорошее юридическое или экономическое образование, но привыкли приводить рациональные доводы. PR-технологи, напротив, хорошо знают, что решения часто принимаются иррационально и не всегда приводят к экономической выгоде, а мотивы могут быть более чем странными. Именно поэтому в последнее время все чаще возникают альянсы рейдеров с PR-специалистами для участия в проектах по слиянию-поглощению. И взаимные ограничения двух профессий в данном случае приводят к весьма действенному союзу.

Стандартная цель PR-кампании начального этапа недружественного поглощения, обычно состоит в дискредитации руководства компании-цели, ее основных акционеров, через формирование негативного мнения о том, что финансовые ресурсы компании используются нерационально, а эти средства могли бы быть выплачены в качестве дивидендов миноритарным акционерам. Эта информация призвана сформировать негативное отношение к названным лицам у сотрудников компании и обеспечить компании-агрессору возможность приобретения максимального количества акций компании-цели в кратчайшие сроки.

На стадии решительных действий, приоритеты PR-технологов меняются, и базовой целью на этом этапе является оказание психологического давления на суды, рассматривающие дела о корпоративном конфликте, а также на иные органы государственной власти и управления. Как показывает практика, с помощью удачно размещенной информации в СМИ можно, например, на некоторое время нейтрализовать административный ресурс, который был задействован компанией-целью для борьбы с агрессором.

На заключительных стадиях проекта, когда цель достигнута, к PR-кампания должна в завершении создать впечатление, что победила справедливость, и теперь созданное финансово благополучное предприятие ожидает новый жизненный цикл.

К использованию PR-кампаний должны прибегать также и компании-цели. Если в прошлом поглотители прилагали максимальные усилия для того, чтобы предупредить превращение конфликта в публичный, то в настоящее время, без PR обходится редкий корпоративный конфликт, рейдеры сами нередко инициируют информационную войну. Очень важным в процессе использования PR-кампании в качестве противодействия агрессорам является правильное определение целевых групп. Если PR-усилия будут направлены на ошибочную целевую аудиторию, то кампания может не только не дать результатов, но и, наоборот, ухудшить ситуацию. В процессах защиты от недружественных поглощений необходимо охватить следующие целевые аудитории.

• Государственные органы; как показывает практика поглощения, они проходят с использованием коррупционных схем с участием государственных органов. При помощи PR можно привлечь внимание властных органов к проблеме и заставить обратить на нее внимание и выступить на стороне предприятия-цели. Появление в СМИ сообщения о помощи в защите от рейдеров, вероятно, приведут к необходимости высокопоставленных чиновников встать на сторону фирмы-цели.

• Акционеры являются основным объектом работы с целью защиты бизнеса при попытке недружественного поглощения, поскольку принимают решение о продаже акций или, наоборот, решают не продавать свои акции агрессору, дают свое согласие на сделку или блокируют ее, даже один нелояльный к менеджменту компании акционер способен парализовать нормальную деятельность общества. При использовании местной прессы для размещения цикла статей о противоправных методах (шантаж, угрозы), которые рейдеры используют при скупке акций, возможно, акционеры предпочтут принять политику компании.

• Сотрудники компании; для данной целевой группы важно добиться чувства «патриотизма» по отношению к «своему» предприятию, показать единство целей и интересов коллектива и руководства – одна из важнейших задач защиты. Для этого целесообразно использование методики внутрикорпоративного PR. На стадии активного

противостояния полезно создать систему информирования сотрудников о развитии событий, например, создание внутрикорпоративной газеты.

• Заказчик поглощения; использование негативной информации о заказчике поглощения способно привести к прекращению рейда. Информация в известных источниках СМИ о нечистоплотных методах, к которым прибегают агрессоры, вызовет вопросы, например, со стороны партнеров (в том числе зарубежных) и заказчику поглощения придется прокомментировать ситуацию. В результате чего он предпочтет отказаться от своих планов поглощения.

• Точечная аудитория; нередко в процессах недружественных поглощений защита сталкивается с такими вопиюще противоправными действиями рейдеров, как подкуп судей и государственных чиновников. В этих случаях эффективно работает такой инструмент, как предание гласности фактов коррупции.

Итак, глобальная цель PR-сопровождения заключается в обеспечении лояльности и поддержки основных целевых аудиторий в процессе защиты предприятия. Достижение цели осуществляется за счет решения следующих основных задач [2]:

• формирование негативного имиджа компании-захватчика;

• формирования негативного имиджа заказчика захвата;

• формирование условий неприязни и резкого осуждения сделки в целом или действий другой стороны;

• нейтрализация усилий компании-агрессора по дискредитации руководства коммерческой организации;

• привлечение внимания широких деловых и политических кругов и общественности.

Таким образом, в настоящее время критерием для оценки эффективности использования антикризисных PR технологий как инструмента в дружественных и недружественных слияниях и поглощениях служит не допущенный просчет, а меры по преодолению последствий. Для этого необходимо сформулировать ряд правил поведения организации в кризисной ситуации.

• Привлечение ресурсов третьей стороны. Существенной особенностью организации PR в защите от недружественных поглощений является практическое отсутствие временного ресурса для разработки и организации масштабной PR-кампании. При таких обстоятельствах на первый план выходит квалификация PR-специалистов, их способ-

ность работать в жестких временных параметрах и стрессовых ситуациях. Поэтому для разработки и проведения соответствующих PR-кампаний рекомендуется прибегать к профильным аутсорсинговым специалистам. Такие специалисты работают в условиях жесткого дефицита времени и обладают наработанными коммуникациями в этой области и соответствующими методиками и инструментарием.

• Централизация коммуникации. В кризисной ситуации, возникает дискуссия между пиар-специалистом и юристом на тему «гласность или закрытость»? Позиция юристов: «Все что Вы скажете, может быть использовано против Вас». Пиар-специалисты настаивают на открытости организации в разумных рамках. Эта позиция основана на простой логике: если компания сама не предоставит информацию, это сделают конкуренты, некомпетентные или предвзято настроенные лица. Общественное мнение не может быть положительным, если компания закрыта.

• Адекватная оценка кризиса. Задача специалистов по связям с общественностью – помочь руководству компании адекватно оценить ситуацию. Для этого необходимо вести постоянный мониторинг, как мнений отдельных аудиторий, так и публикаций в СМИ. Эффективным является создание антикризисного штаба, куда бы стекалась вся информация и где бы формировались официальные информационные материалы компании.

3. Инструментарий и пути противодействия рейдерским захватам предприятий АПК.

В настоящее время в России проблема недружественного поглощения эффективно функционирующих промышленных предприятий путем использования технологий рейдерства и гринмэйлинга, при недостаточной законодательной защите акционеров, продолжает обостряться. Так по итогам года по подсчетам агенства АК&М завершено 528 сделок по слиянию капитала с российским участием на 64.6 млрд. долл. Из них 36713,2 млн. или 225 сделок пришлось на 1 полугодие 2010 года. Информация по первому полугодию, в целом подтверждается данными портала MAonlne.ru. Так емкость рынка за первое полугодие 2010 года составила US$39,19 млрд. (в I полугодии 2009 г. – US$49,40 млрд.) по сумме 257 сделок (в I полугодии 2009 г. – 345), в т.ч. 132 – с переходом контроля от одного собственника к другому на сумму в US$23,30 млрд. (194 на US$20,26 млрд.) и о 125 – без пере-

хода контроля над объектом сделки на US$15,89 млрд. (151 на US$29,14 млрд.).

По данным статистики бюллетеня «Рынок слияний и поглощений» Информационного агентства AK&M результаты июля 2011 года также продемонстрировали снижение показателей относительно июня. Число сделок снизилось на 17,2%, до 48 против 58 сделок в июне 2011 года. Сумма сделок уменьшилась на 32,1%, до $5025 млн. против $7400,1 млн. в июне. Тем не менее, относительно аналогичного периода 2010 года сохраняется прирост. При том что количество сделок изменилось незначительно (на 9,1%, до 48 против 44 в июле 2010 года), их сумма выросла более чем в 2 раза. Даже с учетом курсовых разниц прирост очень существенный – 75% в годовом сравнении.

На актуальность данной проблемы указывает и то обстоятельство, что вопросы криминального захвата фирмы стали объектом внимания высших должностных лиц государства. Расширение масштабов рейдерства приводит к криминализации экономики и росту коррупции, снижению инвестиционной привлекательности бизнеса, недополучению налогов на всех уровнях. Рейдерство расшатывает социальную стабильность общества, ведёт к снижению хозяйственной деятельности предприятий, сокращению рабочих мест и росту безработицы, провоцирует коллективы предприятий на различные акции протеста.

Необходимыми ресурсами для рейдеров являются:

- сформировавшаяся социальная категория лиц, готовых на преступления ради получения сверхприбыли;
- возможность покупки административного ресурса в частных целях;
- возможность приобретения через коррупционные механизмы информации, в том числе содержащей коммерческую, банковскую и иные виды тайны;
- возможность использовать крупные объемы нелегальных финансовых потоков.

Объектами рейда являются активы, для использования которых необходимо легализовать свои права на них. Такими активами являются:

- недвижимость;
- ценные бумаги;
- права требования;

• интеллектуальные права;

• иное имущество, для пользования и распоряжения которым рейдерам требуется узаконить владение ими, чтобы свободно ввести его в гражданский оборот и получить свою прибыль.

Рейдерство как вид преступной деятельности в РФ носит организованный групповой характер, совершается с учетом несовершенства законодательной базы с привлечением государственных, административных и силовых ресурсов и представляет угрозу экономической безопасности государства.

Так, в отчете о результатах исследования «Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России», проведенного «Центром политических технологий» (г. Москва, 2010 г.) показано, что большая часть респондентов критически относится к тезису о независимости судебной власти в России. Так, при ответе на вопрос: «*Какие суды НЕ подвержены коррупции?»* были получены следующие результаты:

а) Конституционный Суд России – 46,1%; б) Верховный Суд России – 21,1%; в) Высший Арбитражный Суд РФ – 11,8%; г) краевые и областные суды – 2,2%; д) арбитражные суды субъектов Федерации – 2,6%; е) районные суды – 2,6%; ж) мировые судьи – 13,6%.

Эти ответы свидетельствуют о представлениях, существующих в среде предпринимателей, по поводу коррупционности тех судов, с деятельностью которых им непосредственно приходится сталкиваться.

Национальный антикоррупционный комитет и Следственный комитет при МВД России – также отмечают, что коррупция играет ключевую роль в рейдерских захватах. Поэтому в современной России рейдерство, в отличие от традиционного бизнеса по слиянию и поглощению, носит криминальный характер. О том, что существенную криминогенную роль в развитии рейдерства играет коррупция, также свидетельствуют материалы опросов граждан России. По данным анкетирования 537 человек, проведенного в 2009-2010 гг. в Омске, при ответе на вопрос*; «Какие проблемы решают люди, пришедшие во власть?»,* получены следующие результаты:

а) своих избирателей – 10,8%;

б) тех, кто привел их к власти, – 36,6%;

в) тех, кто платит им деньги, – 30,4%;

г) свои личные и своих близких родственников – 22,2%.

Исследование показывает, что только каждый десятый из числа респондентов испытывает доверие к власти и полагает, что ее действия соответствуют социальному предназначению данного института.

По мнению специалистов увеличению риска рейдерских атак способствует отсутствие развитой экономической системы и авторитетной судебной системы, а также коррупция и низкая культура правоприменения. Можно выделить ряд причин развития рейдерства в России:

1) несовершенный механизм приватизации, коррупция, слабость правоохранительной системы и судов. Многие предприятия АПК не имеют чистой и прозрачной истории приватизации;

2) несовершенство законодательной базы, нормы уголовного закона недостаточно адаптированы к специфике данной категории преступлений;

3) слабость рыночных институтов, неэффективное использование собственности, предпринимательства, рынка земли. Сельхозтоваропроизводители функционируют в условиях слабой конкурентной среды, не достаточно развитого фондового рынка;

4) низкий уровень предпринимательской культуры, слабость корпоративной социальной политики, агрессивное отношение общества к бизнесменам и к частной собственности.

Рейдерская атака может быть связана с привлекательностью самой компании или принадлежащих ей активов. Также агрессор может преследовать и другие цели, например, удаление конкурента с рынка или снижение активности его деятельности, нейтрализация возможности участия в конкурсе или крупном проекте, желание надавить на оппонента для принятия нужного решения и т.д. После кризиса 2008 года под ударом оказался малый и средний бизнес и сельхозтоваропроизводители – самый незащищенный сегмент рыночной экономики. По оценкам специалистов, рейдеров привлекают активы стоимостью от 500 тыс. долларов, последнее время огромный интерес рейдеров вызывают земельные ресурсы сельскохозяйственных организаций и небольшие компании, созданные в форме ООО, имеющие в собственности недвижимость, права на земельные участки, обладающие высоким экономическим потенциалом. В этой связи полагаем возможным выделить формы рейдерства, характерные для аграрной отрасли.

1. Рейдерство через долги – по демпинговым ценам скупаются проблемные долги сельхозтоваропроизводителей, у которых на балансе есть привлекательная собственность.

2. Информационное рейдерство – поглощению предшествует создание негативного имиджа, через пиар-технологии, используются рейдерами для захвата стабильно развивающих сельхозтоваропроизводителей.

3. Кредитное (банковское) рейдерство – используется проблема просроченной задолженности и неплатежей по кредитам сельскохозяйственных коммерческих организаций.

В целом риски рейдерства можно разделить на пять групп:

1. *Корпоративное управление в АО*: отсутствие контрольного пакета акций у одного лица и наличие большого количества миноритарных акционеров в сельскохозяйственной отрасли создает угрозу захвата компании агрессором через скупку акций; излишне жесткая постановка отношений с миноритарными акционерами, ограничение их прав и интересов; отсутствие прозрачной дивидендной политики; несоблюдение корпоративных процедур, внутренние корпоративные конфликты между собственниками и менеджментом способствуют рейдерскому захвату.

2. *Наличие и состояние собственности* – земля, недвижимость, ненадлежащее правовое оформление активов, приватизация объектов с нарушениями законодательства, наличие на земельном участке сельхозорганизации объектов недвижимости, права на которые ей не принадлежат, отсутствие подтверждения законности сделок по приватизации и реструктуризации активов, делает сельхозтоваропроизводителя легкой добычей агрессора.

3. *Финансово-экономическое состояние*. Доведение кредиторской задолженности до критического уровня создает угрозу выкупа рейдером прав требования к компании и предъявления их к единовременной оплате. Это позволяет рейдеру диктовать сельхозпредприятию свои условия под угрозой возбуждения процедуры банкротства.

4. *Менеджмент*. Внутренние конфликты; негативный климат среди акционеров и в трудовом коллективе. Если недооценивать персонал как источник конфиденциальной информации, то при некорректном и конфликтном расторжении трудовых отношений собственник рискует получить дополнительный источник опасности.

5. *Внешнее окружение*. Неблагоприятное социальное окружение, неучастие в государственных и муниципальных программах развития

отрасли АПК, игнорирование концепцией социальной ответственности бизнеса. Отсутствие PR-защиты. С помощью средств массовой информации возможно создание имиджа компании как необыкновенно значимой для политической, производственной или административной жизни региона, результатом чего станет формирование убеждения населения, трудового коллектива и собственников в уникальности, незаменимости организации и необратимости негативных последствий его поглощения.

Система защиты должна выстраиваться индивидуально с учетом специфики аграрного бизнеса, состава активов и порядка распределения уставного капитала. Хотя можно выделить основные инструменты и методы минимизации риска враждебного поглощения.

• Административные меры – создание структуры, например, спецкомиссии по противодействию рейдерства, которая принимала бы у предпринимателей жалобы на агрессоров и рассматривала их по особой схеме, обеспечивая хотя бы силовую защиту от местных властей.

• Внутренняя защита от агрессоров – соблюдение компанией всех норм российского законодательства, а именно: ведение надлежащего бухгалтерского учета и делопроизводства, соблюдение техники безопасности на предприятии и правил хранения документации.

• Встречная скупка акций захватчика, это может привести к полному прекращению захвата из страха потери рейдером собственного бизнеса, но для аграрного предприятия данный способ трудноосуществим: необходимы свободные средства и время, которых может и не быть.

• Инициирование судебных процедур в отношении рейдера. Возбуждение обществом или дружественными ему структурами судебных разбирательств против рейдера позволяет распылить силы последнего и может стать весьма эффективным способом противодействия недружественному поглощению.

• Антирейдерская кампания в СМИ. Активный «пиар» проблемы в интернете, газетах и на телевидении позволяет обличить попытки рейдерского захвата, добиться резонанса в широких кругах и, тем самым, указать на имеющуюся проблему и получить дополнительный «бонус» в борьбе с рейдерами.

• Мониторинг финансово-экономического состояния агрофирмы, проводимый в интересах её защиты от рейдерских атак с последующей

разработкой стратегии противодействия агрессорам и коррекции финансово-экономического состояния, позволит защитить свой бизнес.

Таким образом, с одной стороны, современный российский рынок недружественных поглощений имеет свою историю, специфику и предпосылки, которые способствуют эффективному захвату чужой собственности. Среди таких предпосылок можно выделить неэффективность законодательства в области защиты собственности и земли, недооценка роли нематериальных активов фирмы, низкая инвестиционная привлекательность аграрной отрасли, отсутствие мониторинга финансовой деятельности и др. Слабые способы защиты и легкость потери бизнеса, не способствует привлекательности сельскохозяйственной отрасли в глазах потенциальных инвесторов. С другой стороны, рейдеры – угроза рейдерского захвата заставляет менеджмент работать результативно, дисциплинирует собственников и менеджмент, создает стимул для более эффективной и качественной работы.

4. Типология деструктивного бизнес-поведения на рынке слияний и поглощений.

Под захватом также понимается приобретение компании ниже рыночной стоимости. Реальная капитализация имущественного комплекса бывает гораздо больше и это привлекает захватчиков. Изощренные рейдерские схемы популярны в Москве, в Петербурге. Рейдерский захват длится примерно три месяца; если он затягивается на более долгий срок, можно считать, что рейд не эффективен. В регионах России рейдеры действуют жестче – по истечении этого срока зачастую прибегают к откровенно криминальным способам, физически уничтожая неугодных людей, в том числе следователей и судей. В кризисный и посткризисный период случаи недружественных поглощений носят массовый характер. В России сформировался новый предпринимательский риск – риск противоправного перераспределения собственности. Такой же, как риск банкротства, правовой риск или риск экономического кризиса. За 2004-2006 годы по итогам рейдерских захватов следственным комитетом МВД России возбуждено 871 уголовное дело. Не менее внушительна экспертная оценка стоимости конфликтных активов: 7 млрд. долл. Только в Москве за первое полугодие 2007 года ГУВД зарегистрировало 857 обращений о попытках незаконного передела собственности.

Статистика по рейдерским захватам в России в полном объеме отсутствовала по объективным причинам: правоохранительные орга-

ны могли квалифицировать такие эпизоды лишь как мошенничество (ст. 159 УК РФ) или подделка документов (ст. 327), а выявить, сколько среди мошенников было рейдеров (особенно с учетом того, что характер документов не конкретизировался), было проблематично. В 2008-м Счетная палата оценила количество рейдерских атак в 60-70 тыс. в год. Согласно же подсчетам экспертов следственного комитета при прокуратуре (СКП) РФ, с 2008 по 2010 год суммарный ущерб от действий рейдеров составил более 4 млрд. руб., не считая косвенного ущерба инвестиционной привлекательности России. По официальным данным в России в 2009 году было выявлено 53 попытки рейдерского захвата предприятий, но это только те случаи, когда установлен факт нарушения каких-либо законов и возбуждено уголовное дело. Как показывает практика, многие дела возбудить не удаётся, а предприятия малого и среднего бизнеса, а зачастую крупные заводы и сельхозугодия являются объектов захвата рейдеров.

После 5 июля 2010 года, когда вступили в силу антирейдерские поправки в УК, возможность для подсчетов появилась. Теперь за фальсификацию реестров УК предусмотрено два года заключения, за подделку решений общего собрания акционеров и совета директоров, за фальсификацию результатов голосования – пять лет, за угрозу расправой – от трех до семи. УК вводит ответственность и за подачу в ФНС ложных сведений об учредителях компании (два года лишения свободы). По данным на 1 мая 2011 года в следственные органы поступило 124 сообщения о преступлениях этой категории, возбуждено 77 уголовных дел, 11 из них направлены в суд с обвинительным заключением.

В России недружественное поглощение (рейдерство) представляет собой установление контроля над компанией с применением противозаконных методов и средств, часто сопровождающихся завладением акциями компании против воли их настоящих собственников. На западе рейдеры это «чистильщики рынка». Когда рейдерство делает более эффективным использование капитала и собственности, оно, как и банкротство, является необходимым инструментом рынка, без которого рынок не может функционировать. В современной российской экономике существует институциональный дефицит, о чем свидетельствует именно распространенное в России явление рейдерства, опасное тем, что оно замещает институциональный, т.е. правовой, порядок. Это явление паразитирует на нормальном сегменте институциональной рыночной экономики – рынке слияний и поглоще-

ний (рынке M&A: mergers & acquisitions). Рейдерство – подмена рынка M&A в частности и рынка вообще, поскольку это именно захват, насилие, а не рыночное соглашение, пусть даже и вынужденное для одной из сторон M&A.

Решение о слиянии или поглощении, принимаемое в ходе цивилизованных переговоров двух компаний, называется «дружественным приобретением». Дружественные слияния компаний преследует цель интеграции бизнеса, мобилизации финансовых ресурсов. Когда поглощающая компания ведет себя агрессивно, не желая проводить какие-либо переговоры с компанией-«мишенью», тогда речь идет о «враждебном поглощении». Рейдерская атака может быть связана с привлекательностью самой компании или принадлежащих ей активов. Также агрессор может преследовать и другие цели, например, удаление конкурента с рынка или снижение активности его деятельности, нейтрализация возможности участия в конкурсе или крупном проекте, желание надавить на оппонента для принятия нужного решения и т.д. Задача поглощения всегда облегчается, если компания-цель находится в плохом экономическом состоянии: накоплены долги, продукция не находит достаточно хорошего спроса, доля на рынке падает, капитализация компании уменьшается. Недружественные поглощения можно рассматривать с позиции классификации бизнеса: крупный, средний, малый. Особое внимания агрессоры уделяют операциям по поглощению корпоративной формы собственности через манипуляции по купле-продаже ценных бумаг, используя несовершенство законодательства, неустойчивость и недоразвитость отечественного фондового рынка. Но необходимо отметить, что многие методы захвата и поглощения являются легальными и вполне законными. В процессе реализации всякая стратегия противоправного поглощения может многократно корректироваться в соответствии с конкретными обстоятельствами. Кроме того, любая серьезная стратегия предусматривает несколько возможных вариантов развития событий, в зависимости от которых рейдер будет предпринимать те или иные шаги. Но при любом развитии событий существуют основные методы действия захватчиков, которые используются практически всегда.

Риском рейдерства можно и необходимо управлять. Стратегия риск-менеджмента состоит из следующих этапов: выявление риска, разработка методов и инструментов управления, мониторинг результатов и оценка изменения стоимости компании после проведения мероприятий, минимизирующих факторы риска.

В качестве практической проблемы выступает отсутствие методик мониторинга противодействия рейдерских захватам и формулирование системы индикаторов – признаков попыток захвата бизнеса. Корпоративная война по захвату бизнеса, разворачивается по нескольким направлениям. Если в целях обороны компания будете с одинаковой серьезностью реагировать на все атакующие действия, это приведет к распылению силы. Поэтому важно выделить из всех действий захватчика только те, которые могут лишить компанию контроля над финансовыми потоками бизнеса и сосредоточить на них усилия противодействия.

Современная практика показывает, что недружественный захват всегда осуществляется на основе выявления слабых сторон бизнеса. К ним относятся:

- Распыленность пакетов акций/долей;
- Неподконтрольная кредиторская задолженность;
- Недооценка нематериальных активов;
- Конфликтные отношения между крупными акционерами/участниками юридического лица – собственника предприятия, с трудовым коллективом, с миноритарными акционерами/участниками (особенно, если среди них распылен крупный пакет акций/долей);
- Слабый административный ресурс и менеджмент фирмы;
- Отсутствие мониторинга финансово-экономической деятельности организации;
- Неудовлетворительная организация физической охраны фирмы и др.

Недружественные поглощения начинается с масштабного сбора информации личностного, делового и юридического характера о компании-цели, ее основных акционерах, менеджерах и главных контрагентах. Рейдерские схемы захвата обосновываются фактором выгодности, специалисты-профессионалы обосновывают целесообразность захвата фирмы-цели, при этом затраты на захват компании должны составят 30-50% от ее реальной стоимости. На основе анализа собранной информации рейдер формирует свою дальнейшую стратегию по отношению к организации-цели. Стратегия рейдера и успех поглощения во многом будут зависеть от полноты и достоверности собранной информации, тем больше у рейдера шансов на выработку верной стратегии реализации. Условно сбор информации можно разделить на две части: делового характера и личного.

Таблица 1.8

Информация о фирме делового и личного характера

Информация делового характера	**Информация личного характера**
• История компании, приватизация; • Доля собственности, основные участники; • Основные решения органов управления; • Судебная практика компании, судебная документация; • Структура управления, организационная структура; • Имущество фирмы, активы; стоимость бизнеса, кредиторская задолженность; информация о доходах; • Учредительные и внутренние документы фирмы; • Бухгалтерская, налоговая и финансовая информация; • Финансово-хозяйственная деятельность фирмы; хозяйственные связи, договора, • Процессы банкротства; • Внешнеэкономическая деятельность; • Иная информация.	• Слабости, пристрастия руководителя организации; • Неформальные отношения менеджеров, акционеров, их личные взаимоотношения; • Отношения между партнерами организации; • Психологический климат в коллективе, неформальные лидеры, оппозиция руководству фирмы, межличностные конфликты; • Информация о возможных нарушениях прав других лиц в деятельности организации; • криминальные связи руководства фирмы; • Сведения, компрометирующие руководителя фирмы, главных акционеров.

Цель рейдерства – «разрушить бизнес» компании, и максимально быстро продать ее активы. Существует несколько методов рейдерских захватов: мошенничество, гринмейл, силовой захват, банкротство, административные методы со стороны представителей власти. Как правило, для захвата крупных организаций и концернов не применяют насильственных методов. Для достижения цели, чаще всего используют гринмейл – психологическое воздействие на соперника, в комбинации с привлечением вышестоящих организаций с целью поглощения компании. Гринмейл не входит в конфликт с законодательством Российской Федерации и фактически не носит криминального характера.

В экономической литературе выделяют множество различных тактик враждебного поглощения корпораций, основными являются.

• *Внезапное поглощение* – основой инструментарий выкуп контрольного пакета акций с привлечением залога. Активы поглощенной компании продаются для выплаты долга, возникшего в результате финансирования поглощения. Цель рейдера – быстрая скупка акций, данная практика (dawn-raid) в развитых странах запрещена.

• *Медвежьи объятия* – обращение одной компании к руководству другой компании с пожеланием приобрести ее акции в целях поглощения. Рейдеры рассылают высшему руководству компаний-«мишеней» сообщений о предстоящем поглощении с требованием принять быстрое решение по поводу данного предложения. Обращение одной компании к правлению другой компании, указывающее на готовность приобрести ее акции. Если намеченная компания-цель дает понять, что она не возражает против слияния, но хочет получить за свои акции более высокую цену, то это принято называть «объятия плюшевого медведя».

• *Тендерное предложение* может быть реализовано различными способами:

• двухуровневое предложение – дифференциация цены, по которой захватчики предлагают купить акции поглощаемой компании. По самой высокой цене в первую очередь покупается пакет акций более высокого уровня (например, 51%), что объявляется одновременно с тендерным предложениям. Остальные акции затем покупаются по более низкой цене;

• частичное предложение – поглощающая компания объявляет максимальное количество акций, которое она намеревается приобрести, но не раскрывает своих планов относительно остальных акций. Основная цель тендерных предложений – снижение совокупной цены акций компании-мишени с одновременным стимулированием акционеров поглощаемой компании к побуждению скорее реализовать свои акции, обещая наиболее высшую стоимость при покупке стартового пакета акций.

• *«Белый рыцарь»,* поглощающая компания делает предложение покупки компании на выгодных для собственников фирмы-мишени условиях. В этом случае объединение будет рассматриваться не как поглощение, а как слияние.

• «*Черный рыцарь*», рейдер расписывает собственникам намеченной к поглощению компании те преимущества, которые они, по мнению «черного рыцаря», получат. Предложение покупателя может

показаться акционерам компании-мишени настолько выгодным, что руководство компании будет не в силах убедить акционеров отказаться от него. Такие предложения называются предложение крестного отца.

• «*Стратегия леди Макбет*» – тактика поглощения, когда компания сначала выступает в роли «белого рыцаря», а затем объединяется с враждебным поглотителем. Также рейдер может выступать в роли «серого рыцаря». «Серый рыцарь» – поглотитель, который пытается снизить цену, предлагаемую белым рыцарем, но для поглощаемой компании он более предпочтителен, чем враждебный поглотитель, но он нежелательный конкурент, стремящийся поглотить фирму-мишень.

• «*Золотой парашют*» Чтобы убедить руководство компании пойти на поглощение, ведущим менеджерам фирмы-мишени может быть предложено введение в контракт дополнительного пункта о найме, согласно которому менеджер компании получает значительные финансовые и другие привилегии в случае увольнения в результате поглощения этой компании или смены собственника. Если же продолжение работы такого руководителя в компании не планируется, то вместо «золотого парашюта» ему может быть предложено «золотое рукопожатие» – выходное пособие в крупном размере.

• *«Складирование»*, когда производится накопление акций компании-мишени путем скупки небольших пакетов акций и их «складирования» под именем номинального владельца. Задача заключается в том, чтобы избежать необходимости объявлять о своей доле в капитале компании-мишени, чтобы преждевременно не спугнуть руководство жертвы.

Выявление признаков рейдерской атаки позволяет разработать адаптивную стратегию защиты компании. Очень важно распознать признаки на начальном этапе, выделив основной инструментарий:

• Прямые предложения о продаже акций или доли, поступившие со стороны инвестиционных компаний.

• Рост количества и периодичности сделок с малыми пакетами акций на внебиржевом рынке.

• Участившиеся обращения к регистратору со стороны миноритарных акционеров или лиц, действующих по их доверенности (информационные запросы).

• Факты захвата аналогичных организаций в отрасли или находящихся на сопредельных территориях.

• Внезапно изменившееся отношение к фирме со стороны местных и региональных властей.

• Резкое увеличение количества контрольных проверок со стороны надзорных и фискальных органов с целью выявления некорректных или незаконных методов ведения хозяйственной деятельности.

• В прессе появляется заведомо ложная, порочащая деловую репутацию, честь и достоинство руководителей фирмы, основных акционеров информация, что снижает инвестиционную привлекательность компании.

• Возбуждение уголовных дел в отношении юридического лица, например, по поводу незаконной приватизации.

Данные методы поглощения в основном аккумулируют зарубежный опыт слияний, хотя отдельные инструменты используются в отечественной практике.

Описанные стратегии можно объединить в группу *корпоративное господство* над существующим бизнесом. Поглощение по этой линии позволяет обрести контроль над всем бизнесом, при этом эта линия позволяет захватить искомый контроль без совершения серьезных преступлений. Однако вышеперечисленные технологии довольно стандартны, они характерны для многих стран и применяются не только в России.

В современной России довольно долго превалировали враждебные слияния, как правило, с неэтичными действиями против партнеров. В посткризисный период методы грубого захвата отошли на второй план. Крупные известные отечественные компании стараются сохранить репутацию. В настоящее время враждебные поглощения происходят в основном на уровне средних и небольших региональных компаний – там, где уровень правовой и деловой культуры относительно низкий. По оценкам специалистов, рейдеров привлекают активы стоимостью от 500 тыс. долларов, последнее время огромный интерес рейдеров вызывают земельные ресурсы сельскохозяйственных организаций и небольшие компании, созданные в форме ООО, имеющие в собственности недвижимость, права на земельные участки, обладающие высоким экономическим потенциалом.

Существующие в России технологии, как правило, опираются на несовершенство законодательства, разногласия между акционерами, недовольство миноритарных акционеров, слабый менеджмент, что

проявляется, главным образом, в неэффективном руководстве компанией. В связи с этим можно выделить особенные «отечественные технологии».

1. Рейдерский захват через акционерный капитал осуществляется посредством покупки акций недовольных акционеров владеющих малой долей акций (миноритарных акционеров), либо действуют от их лица по доверенности. При наличии 10% можно манипулировать решениями на собрании акционеров, а при 20-30% акций управлять компанией. Далее рейдеры от лица миноритарного акционера или от своего имени в случае покупки этих акций проводят внеочередное собрание акционеров, на котором утверждается новый совет директоров, в том числе зачисляется новый генеральный директор при смещении старого.

Далее сценарий будет завесить от цели рейдеров. Если основная цель захвата товар предприятия – товарное рейдерство, если земля, здание – муниципальное. Следовательно, и схемы захватов будут различными.

Муниципальное рейдерство основано на коррумпированности чиновников с целью захвата объектов недвижимости. В данном случае любые компании могут подвергаться рейдерским нападениям, если они расположены в престижном районе, что связано с очень высокой ценой на землю, а также, если здание представляет собой историко-культурное наследие страны.

Товарное рейдерство – вид рейдерства, при котором целью захвата является сам товар, который продаёт фирма. Рейдеры, ручаясь поддержкой чиновников, выбирают компанию с привлекательным, ликвидным товаром, далее находят повод, чтобы наложить арест с помощью контролирующих органов на товар. Контролирующие органы накладывают арест на продукцию, сотрудники милиции изымают её. При этом владельцев фирмы пытаются запугать, если это получается, то владельцы платят от 20 до 50%% от реальной стоимости товара. Если же запугать владельцев не удаётся, то товар передаётся на хранение. Но это формально, поскольку на самом деле продукцию начинают продавать ещё до вынесения судебного решения.

2. *Захват через наёмное руководство.* Рейдеры «внедряют» в организацию «своего человека», который впоследствии занимает именно ту должность, через которую осуществляются все финансовые операции. «Крот», работая на фирму, «сливает» информацию своим заказчикам, начинает либо «выводить» активы фирмы на подкон-

трольные рейдеру структуры, либо заключать договоры с другими фирмами (как правило, принадлежащими рейдеру) на крайне невыгодных для фирмы-мишени условиях (например, договоры по кредиту под залог имущества под невыгодный процент). Фактически такие договоры доводят фирму чуть ли не до банкротства, в результате чего компании приходится сдаваться в руки «белого рыцаря» (так называют себя рейдеры в России, которые приходят «на помощь» в таких случаях). Однако, благодаря новой редакции ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» эта схема сегодня практически не работает.

3. Захват через кредиторскую задолженность. Получив доступ к информации о захватываемой компании и ее кредиторах, рейдер приобретает кредиторскую задолженность у ее контрагентов. Затем рейдер (правопреемник) предъявляет должнику всю сумму приобретенной им кредиторской задолженности к оплате. В зависимости от преследуемой рейдерами цели происходит либо захват бизнеса компании-цели, либо распродажа на конкурсе ее активов для погашения долгов рейдеру, но уже по ее номинальной стоимости.

Согласно теории финансового менеджмента кредиторская задолженность рассматривается как привлеченные средства, следовательно, «крутить чужие деньги выгодно». Также, существует эффект финансового рычага, то есть при благоприятных условиях фирма, у которой большая кредиторская задолженность, получает дополнительную прибыль, пользуясь «чужими» финансовыми средствами. Однако при неблагоприятных условиях фирма с небольшой кредиторской задолженностью имеет устойчивую платежеспособность, в то время как фирма с большой кредиторской задолженностью имеет высокие риски банкротства. К названному риску можно добавить ещё один – оказаться жертвой рейдерской атаки, через схему описанную выше.

Кредитное рейдерство заключается в том, что предприниматель берет в банке кредит под залог своих активов, затем под различными предлогами банк создает условия для невозможности погашения кредита в срок – и далее вступает в ход совершенно легитимный процесс отчуждения актива. К настоящему времени известно уже более десятка таких схем. В условиях нехватки реальных денежных средств фирма становится зависимой от банка. У кредитной организации два пути - реструктурировать долг либо взыскать долги должника в счет погашения обязательства все его имущество. В случае если бизнес или активы такого клиента не особо интересны, банку выгоднее договориться о реструктуризации долговых обязательств. Если активы

являются целью агрессора, то банк резко отказывается от сотрудничества и начинает «закрывать» должника. Суть в том, что, как правило, за банком в данной ситуации стоит некое третье лицо, заинтересованное в приобретении бизнеса, и которому скупка разоренного, ослабленного предприятия обойдется существенно дешевле, нежели его приобретение у собственника, если тот захотел бы продавать.

Долговое рейдерство по форме близко к кредитному, но захватчиками здесь выступают уже не банки, а долговые агентства. В таких сделках обычно по соглашению сторон договора залоговая стоимость ниже рыночной. Далее достаточно любого малейшего нарушения условий договора и кредитор обращается в суд с иском о расторжении кредитного договора и обращает взыскание на предмет залога.

*Рейдерство через оценку***.** Схема является разновидностью кредитного рейдерства. Предприниматель обращается за кредитом в банк, а тот выдвигает в качестве условия проведение оценки залога собственными силами. Банковские специалисты оценивают залог существенно ниже рыночной стоимости. Залоговая оценка банка может составлять 20-30% реальной рыночной стоимости актива. На возмущенные протесты предпринимателя банк заявляет, что сейчас кризис, и «в случае чего» он сможет продать залог только по этой цене.

4. З*ахват при наличии у предприятия нарушений по его созданию, в том числе нарушений в ходе приватизации.* Данная технология распространена в основном в России. Суть в следующем: поскольку в 1990-е гг. приватизация шла, ускоренным путем часто с нарушением законодательства, то оспорить можно фактически любую приватизацию, осуществлённую в то время. При этом нужно отметить, что если у хозяйствующего субъекта были хоть какие-либо нарушения при его создании, то это также является очень уязвимым местом фирмы.

Итак, отечественный опыт недружественных поглощений позволяет выявить характерные элементы используемые рейдерами в реалиях современной действительности на российском рынке.

- Поглощение посредством консолидации контрольного пакета акций;
- Поглощение бизнеса посредством использования несовершенства законодательной базы (семейное право, трудовой спор, банкротство);
- Механизмы захвата компании посредством увеличения доли экономического агрессора в уставном капитале;

• Противоправное поглощение бизнеса посредством имитации сделки с акциями:

  • имитация сделок с акциями или хищение акций при помощи поддельных документов (незаконные сделки);

  • манипуляции с реестром акционеров;

  • обращение взыскания на акции по несуществующим обязательствам акционера.

• Поглощение бизнеса посредством злоупотребления правами акционера/участника в виде использования механизмов блокирования пакетов;

• Методы давления на ключевые фигуры возможной защиты предприятия посредством инсценировки хищения акций;

• Захват компании с использованием доверенности на право управления акциями;

• Захват компании с использованием прав, предоставляемых привилегированными акциями и др.

Поглощаемые компании вырабатывают свою стратегию отражения враждебного поглощения, направленную на предотвращение и противостояние приобретению. Основной инструментарий отражения враждебного поглощения будет во многом зависеть от этапа жизненного цикла, на котором находится фирма, что скажется на специфике поглощения.

Все организации, как живые организмы, имеют жизненный цикл, стадии которого проявляются по мере роста и старения в предсказуемых и повторяющихся шаблонах поведения. На каждой стадии развития организация сталкивается с уникальным набором задач. На каждом этапе жизненного цикла компания характеризуется определенными особенностями, которые предполагают различные оптимальные методы защиты от враждебного поглощения. На ранних стадиях жизненного цикла фирма, в силу своей гибкости, будет предотвращать нападения агрессора. В то время как на поздних стадиях жизненного цикла компании, она будет оперировать контролируемыми методами защиты от враждебных поглощений. На этапе гибели компании ведется фактически распродажа ее активов, поэтому враждебного поглощения де факто здесь быть не может, как и защиты от него

Стадии жизненного цикла организации можно представить следующим образом.

1. Детство. Основатель закладывает фундамент будущей орга-

низации, он пытается «продать» идею о ее будущем успехе. Это опасный период, поскольку наибольшее количество неудач происходит в течение первых лет из-за некомпетентности и неопытности руководства, непродуманной стратегии развития организации. Задача этого периода – достижение быстрого успеха, а его цель – нормальное существование и развитие, а не попытки выжить, а основной угрозой поглощения является «воровство идеи».

2. Отрочество. Во время этого переходного периода рост происходит несистематично, рывками. Налаживаются внутрихозяйственные и межхозяйственные связи, планирование и прогнозирование результатов хозяйственной деятельности фирмы. Перспективная компания становится интересна для более крупных компаний в той же отрасли. Основными целями захвата являются обновление технологий производства, расширение ассортимента выпускаемой продукции или ее дифференциация, а также увеличение доли рынка. Увеличивающиеся объёмы производства требуют приема новых специалистов, что вызывает трения с прежним кадровым составом. Поэтому на данном этапе возникает угроза «поглощения изнутри», то есть смена власти среди учредителей компании, которая может выражаться в выкупе одним из учредителей у остальных контрольного пакета акций (доли).

3. Ранняя зрелость. В этот период формируются структурные подразделения, их результаты деятельности оцениваются полученной прибылью. Однако начинают проявляться тенденции к бюрократизму и борьбе за власть, стремлению добиваться успеха любой ценой. Ошибки руководства могут ослабить и повлиять на финансово-хозяйственную деятельность фирмы и снизить темпы роста прибыли, что в результате приводит к тому, что компания становится не только более притягательной для захвата, но и уязвимой. Имея перспективные стратегии развития в долгосрочном периоде, фирма часто не обладает должной ликвидностью для защиты в краткосрочном периоде. Но поглотить с помощью внешних инструментов компанию, на данном этапе жизненного цикла очень сложно и требует дополнительных финансовых расходов, поэтому захватчики чаще всего прибегают к захвату через смену правления т.к. на данном этапе имеется еще один риск – угроза смены правления изнутри. Смена лидера компании делает ее уязвимой для внешних поглощений через смену руководства.

4. Расцвет сил. Основная цель организации на данном этапе – сбалансированный рост. Структура, координация, стабильность и

контроль так же важны как инновации, совершенствование всех частей организации и децентрализация. Это оптимальная точка кривой жизненного цикла, где организация достигает баланса между самоконтролем и гибкостью. На данном этапе враждебно поглотить компанию практически невозможно, так как ее конкурентоспособность очень высока, у компании есть внутренние ресурсы, как материальные, так и управленческие. Стоимость бизнеса (акций) растет, что снижает стимулы (учредителей) акционеров продавать. Компанию захватить можно, только выкупив её или акции по завышенной цене, которая, обычно в несколько раз превышает даже самые оптимистические оценки стоимости компании, что делает враждебное поглощение не рентабельным для агрессора.

5. Полная зрелость. Все процессы воспроизводства отрегулированы и стабильны, но организация действует практически сама по себе. Несмотря на то, что уровень доходов вполне приемлемый, темпы роста замедляются. Организация может отклоняться от своих первоначальных целей, слабости слишком очевидны и налаженная система дает сбой. Начиная с этого этапа жизненного цикла компании, снижаться ее конкурентоспособность. За счет возрастающего консерватизма наиболее эффективными становятся захваты «извне» через скупку акций, активов. К целям захвата добавляется бренд и имя компании или торговая марка.

6. Старение. В результате конкуренции происходит сужение рынка, снижение спроса на продукцию. Менеджеры ищут пути удержания рынков и использования новых возможностей. Растёт потребность в высококвалифицированных специалистах. Появляются значительные разногласия в коллективе. Возникают конфликты, эффективность падает, реальные проблемы не разрешаются, внимание сосредоточивается на внутренних конфликтах. В результате конкурентоспособность значительно снижается, что делает компанию уязвимой для агрессора. При «выживании ради выживания» ситуация усугубляется, компания не создает необходимых ресурсов для самосохранения, ее захват не представляется сложным. Поглощения на данном этапе носят скорее формально враждебный характер, так как компания стремится к гибели, а поглощение может быть формой реструктуризации, которая сможет предотвратить смерть компании в целом.

7. Гибель Организация перестает существовать в силу того, что не может удержать рыночные позиции. На данном этапе, компания либо поглощается, либо погибает.

И так, для распознавания признаков рейдерской атаки необходимо проводить мониторинг по основным показателям рейдпригодности, финансовым показателям, диагностировать возможною схему предполагаемого захвата компании. Отсутствие системы финансового менеджмента приводит к тому, что в организации не планируются и не реализуются мероприятия по финансовому оздоровлению, не производится глубокий финансовый анализ, не контролируются, денежные потоки, не осуществляется антикризисные технологии. Руководитель коммерческой организации не способен своевременно выявить и контролировать основные симптомы такие как: низкая ликвидность, низкая деловая активность, низкий уровень финансовой устойчивости, использование кредитных средств с высокой стоимостью, низкая рентабельность фирмы. Слабый финансовый контроль является очередной причиной потенциальной возможности захвата бизнеса.

Таблица 1.9

Индикаторы признаков попыток захвата имущества

Методы захватов	**Ключевые индикаторы**		**Сигнальные нормативы**		
	Качественные признаки	**Количественные показатели**	**На этапе зондирования интересов захватчиков**	**На этапе предприятия попыток захвата имущества**	**Противодействие на этапе активных мероприятий по сохранению собственника**
1	2	3	4	5	6
С использованием бюджетной задолженности	Использование механизмов принуждения государства в частных интересах	Коэффициенты исполнения текущих обязательств перед бюджетами соответствующих уровней и государственными внебюджетными фондами	Сговор с сотрудниками того ведомства, в полномочиях которого оказалась долги предприятия (пенсионный фонд, фонд медицинского страхования, фонд социального страхования)	Анализ используемых при управлении объектом собственности финансовых схем	Создание более мелких, относительно самостоятельных и защищенных компаний.

1	2	3	4	5	6
Использования залога в целях поглощения бизнеса или активов	Дополнительный метод, который используется при поглощении предприятия, в том числе и через права на кредиторскую задолженность. Участниками реализации этой схемы обычно выступают банки-кредиторы, с которыми компания заключила договор о кредитовании под залог имущества.	Рыночная оценка прибыльности использования объекта собственности (бизнеса)	Анализ структуры юридически оформленного и реального состава владельцев объекта собственности (капитала фирмы)	Анализ кредитной истории объекта собственности (фирмы)	Установление полного контроля и разворот эффективного использования активов предприятия в пользу рейдера или заказчика поглощения
С использованием кредиторской задолженности	Качество заемщика; объем критической массы кредиторской задолженности; получение информации о финансовом состоянии, о финансовой устойчивости и ее пределах.	Коэффициенты обслуживания долга; степень финансовой независимости; увеличение доли заёмных средств, даёт возможность использовать эффект финансового рычага, который имеет свои риски, т.е. резкое увеличение заёмных средств в организации делает её потенциальной жертвой рейдеров.	Задолженность по расчетам с поставщикам и подрядчикам за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, по полученным авансам, а также суммы полученных авансов по планирующимся платежам. Анализ используемых при управлении объектом собственности финансовых схем	Анализ просроченной задолженности, которую можно купить с дисконтом. Продавцами кредиторской задолженности могут быть и контрагенты в обычной деятельности, поставщики и покупатели, обладающие правами кредитора, и банки, обладающие правами кредитора по кредитным договорам, и держатели векселей и иных обязательств предприятия, и иные держатели просроченных обязательств	

1	2	3	4	5	6
С использованием залога	Банк заставил его представить стандартный пакет документов, потом – документы о стратегии развития, перспективах бизнеса, анализе рынка. Показатели бизнеса у приятеля были просто отличные, он был удивлен, когда ему отказали в кредите. А через месяц на него обрушилось несметное количество проверок: ФСБ, прокуратура, ФНС и т.д., против него завели уголовное дело, и он был вынужден отписать компанию.	Анализ состава органов управления объектом собственности (фирмы). Показатели маневренности капитала	Использовать владение активами как аргумент для принуждения руководства и собственников к сделке с кабальными условиями. Ограничить доступ и возможность пользования этими активами	Рыночная оценка объекта собственности (активов фирмы)	
С использованием коррупции	Активный сбор информации, с акцентом на информацию компрометирующего характера. Если таковой недостаточно для уголовного преследования, то прибегают к фальсификации документов и подтасовке фактов.	Анализ «правоохранительной» истории (административные, уголовные дела, иное) владельцев и руководства объекта собственности (фирмы)	Анализ конфликтов (с работниками, с акционерами, бывшим и нынешним руководством, контрагентами, кредиторами, с иными заинтересованными лицами), связанных с управлением и функционированием объекта собственности (предприятия)	Анализ административных практик управления объектом собственности (фирмы)	Пиар технологии, направленные на защиту бизнеса

• Система защиты должна выстраиваться индивидуально с учетом специфики бизнеса, состава активов и порядка распределения уставного капитала. Хотя можно выделить основные инструменты и методы противодействия рейдерских захватов.

• Административные меры – создание структуры, например, спецкомиссии по противодействию рейдерства, которая принимала бы у предпринимателей жалобы на агрессоров и рассматривала их по особой схеме, обеспечивая хотя бы силовую защиту от местных властей.

• Внутренняя защита от агрессоров – создание специальной структуры по экономической безопасности, с формированием специального подразделения специализирующегося на «корпоративной тематике», которое будет контролировать процессы поглощения.

• Реорганизация компании, создание более мелких, относительно самостоятельных и защищенных компании существенно повышает затраты на совершение рейда, и, как следствие, интерес рейдеров снизиться.

• Встречная скупка акций захватчика, это может привести к полному прекращению захвата из страха потери рейдером собственного бизнеса, но для потенциальной жертвы данный способ трудноосуществим: во-первых, необходимо собрать значительную информацию о рейдере, во-вторых, необходимы свободные средства и время, которых у общества может и не быть.

• Инициирование судебных процедур в отношении рейдера. Возбуждение обществом или дружественными ему структурами судебных разбирательств против рейдера позволяет распылить силы последнего и может стать весьма эффективным способом противодействия недружественному поглощению.

• Мониторинг финансово-экономического состояния фирмы, проводимый в интересах её защиты от рейдерских атак с последующей разработкой стратегии противодействия агрессорам и коррекции финансово-экономического состояния, позволит защитить свой бизнес.

Рис 1.4. Алгоритм мониторинга финансового состояния фирмы.

Таким образом, современный российский рынок недружественных поглощений имеет свою историю, специфику и предпосылки, которые способствуют эффективному захвату компаний. Среди таких предпосылок можно выделить неэффективность законодательства в области защиты собственности, недооценка роли нематериальных активов фирмы, низкая инвестиционная привлекательность компании, несвоевременная разработка стратегии корпоративной защиты (только после начала действий агрессора), отсутствие мониторинга финансовой деятельности фирмы и др. Слабые способы защиты и легкость

потери бизнеса, не способствует привлекательности России в глазах потенциальных инвесторов. Поэтому владельцам привлекательных для корпоративных агрессоров бизнесов необходимо для отражения атаки использовать внутренние резервы для распознания атаки и привлекать структуры, в которых работают специалисты в области консалтинга, аудита, юриспруденции, антикризисных технологий.

Выводы

Рейдерство – это общественно опасное, противоправное деяние, связанное с незаконным приобретением права владения, и (или) пользования, и (или) распоряжения активами (частью активов) юридического лица, либо связанное с установлением контроля над юридическим лицом путем незаконного приобретения права владения, и (или) пользования, и (или) распоряжения долями участников юридического лица в уставном капитале юридического лица и (или) голосующими акциями акционерного общества, причиняющее вред правам и законным интересам собственников и осуществляемое вопреки их волеизъявлению, угрожающее безопасности личности, общества и государства.

В современных экономических условиях России рейдерство и криминальное банкротство выступают эффективными инструментами недобросовестного передела собственности и являются самостоятельными видами противоправного бизнеса, разновидностью экономической преступности. Поэтому причинный комплекс, характерный для экономической преступности, в равной степени можно отнести и к рейдерству, и к криминальному банкротству.

О криминальном характере рейдерства в России свидетельствует механизм захвата предприятий, который включает в себя следующие типичные процедуры:

- Разведка. Она предполагает получение максимальной информации об объекте захвата
- Оценка способности защиты компании-жертвы. На этом этапе подвергаются анализу возможности объекта захвата по организации защиты.
- Разработка схемы захвата предприятия.
- Осуществление захвата.

Традиционный подход к предупреждению преступлений, основанный на социальной профилактике, является оптимальным в условиях стабильного государства с уверенной и последовательной соци-

альной политикой. К приоритетным мерам по противодействию незаконным захватам предприятий можно отнести:

Разработку комплекса превентивных мер индивидуально для каждого субъекта хозяйствования (с учетом его специфики), затрагивающих различные аспекты деятельности: юридический, финансовый, социальный и проч., – что позволит исключить или существенным образом снизить вероятность незаконного захвата.

- Выстраивание четкой схемы управления организацией, регулярный мониторинг текущего состояния документов, формирование позитивного имиджа организации, работа со СМИ, укрепление связей с местными регистрирующими органами (рейдеры не смогут осуществить захват объекта, если его корпоративная история безупречна и нет ни малейшего повода для судебного иска).
- Ведение бизнеса на основе прозрачности собственности и адекватной капитализации стоимости актива предприятия (так как рейдеры идут на захват тех организаций, которые можно дешево купить, а затем дорого продать).
- Осуществление постоянного внутреннего аудита фирмы с привлечением сторонних юристов с целью тщательного исследования документации предприятия за последние несколько лет, определения пробелов, подлежащих устранению и разработки мер по укреплению безопасности предприятия.
- Разработка и принятие законодательных нормативно-правовых актов по борьбе с рейдерством, в том числе позволяющих пресекать предоставление в регистрирующий орган недостоверных сведений.
- Создание единой базы данных компаний и бизнесменов, использующих рейдерские захваты. Опубликовать данную информацию на специально созданных, либо уже существующих сайтах в сети Интернет.
- Организация подготовки специалистов по борьбе с рейдерством на экономических факультетах ВУЗов РФ.

Библиографический список

1. *Васильева, Ю*. Первую атаку отразят / Ю. Васильева, Е. Тихонов // Российская бизнес-газета. – 2010. – № 757 (24). – 6 июля.

2. Корпоративное законодательство. "Итоги рынка слияний и поглощений 2011"// журнал Слияния и Поглощения – 2012. №1-№2.

3. *Личкова, Н*. Рейдерство процветает на благодатной почве коррупции (2007) [Электронный ресурс] / Н. Личкова // РОСБАЛТ СЕВЕР. – Режим доступа: http://www.rosbalt.ru/2007/12/05/435772.htm.

4. *Молотников А.Е.* Слияние и поглощение. Российский опыт / А.Е. Молотников. – М.: Вершина, 2007. – 334 с.

5. *Напсо, Ю.А.* Рейдерство как часть коррупционного рынка / Ю.А. Напсо // Право и безопасность. – 2009. – № 1(30). – Апрель. – С. 56-58.

6. *Остякова, Т. А*. Антикризисные технологии при рейдерских захватах [Электронный ресурс] / Т. А. Остякова. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.fssb.ru/modules.php name.

7. *Отчет* о качественном социологическом исследовании «Рейдерство как социально-экономический и политический феномен современной России» [Электронный ресурс]. – М., 2008 (Май). – Режим доступа: http://www.compromat.ru/page_22765.htm.

8. *Савуляк Э*. Современные схемы рейдерских захватов / Генеральный Директор. Персональный журнал руководителя. // – 2011. – №8.

9. *Фёдоров А.Ю.* Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия). – "Волтерс Клувер", 2010.

10. *Федотова М.Г*. Связи с общественностью как антикризисный менеджмент: учеб. пособие / М.Г. Федотова – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2009. – 64 с.

1.6. ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГА

Послекризисный период характеризуется для многих компаний значительным сокращением расходов на маркетинг. Кроме того, и в условиях относительно стабильной ситуации, многие предприниматели испытывают ограничение по ресурсам, поэтому ситуации вполне реальным становится перемещение затрат на маркетинг на "потом", частично по причине непонимания важности данной функции управления, частично по недостатку знаний в области маневрирования ресурсами внутри маркетинговой функции. Эти инвестиционные затраты, которые могут доходить до 7-10 %, а иногда и 20 % всех расходов предприятия (в зависимости от бизнеса), могут уже в краткосрочном периоде (4-6 месяцев) показать изменение в продажах и прибыли компании.

Опыт самых разных компаний, как отечественных, так и зарубежных, например, Американской ассоциации банковского маркетинга, Американской ассоциации производителей одежды, Американской ассоциации розничных торговцев показывает, что только правильное планирование позволит избежать ошибок при формировании бюджетов на маркетинг. Безусловно, некоторые статьи затрат могут быть неактуальными в конкретных условиях.

Если мы согласимся с тем, что основные усилия предпринимаются с целью создания и поддержания позитивного имиджа организации, максимизации использования ее ресурсов для определения, продвижения и удовлетворения потребностей рынка в продуктах и услугах на прибыльной основе, то справедливо будет выделить внутри маркетинговой функции 4 блока:

A. Реклама. Передача определенной информации через выбранные клиентом средства информации для:

a) мотивации клиента на приобретение или использование продукта – услуги, которые предоставляют преимущества, гарантии или удовлетворение пользователю,

b) передачи информации, направленной на укрепление репутации или позиции рекламодателя.

c) связи с общественностью.

d) стимулирование продаж.

Главная задача рекламы – привнесение нового бизнеса, особенно на основе прямой реакции клиента, и поддержка усилий по продажам, предпринимаемых персоналом фирмы.

Б. Маркетинговые исследования. Использование различных методов и средств на постоянной и системной основе для анализа информации, связанной с:

- Анализом данного рынка:
  - Кто является существующим и потенциальным клиентом.
  - География размещения клиентов.
  - Какие продукты и/или услуги хочет клиент и в каких он действительно нуждается.
  - Где клиент предпочитает получать услуги или как и когда они должны предоставляться.
  - Каковы условия конкуренции.
- Удовлетворением потребностей существующих или потенциальных клиентов или их пожеланий.
- Оценками существующих или потенциальных клиентов в части предоставляемых продуктов или услуг, персонала, политик и процедур и т.д.

В. Связи с общественностью. Постоянная и продолжающаяся программа действий, разработанная с целью вовлечения фирмы в общественную, культурную, образовательную, экологическую и экономическую жизнь региона или более крупного административного формирования (например, страны).

Г. Стимулирование продаж. Совокупность действий для усиления эффективности рекламы и программ контактов с клиентами за счет увеличения информированности и знаний о продуктах или услугах в точках их реализации.

Эта констатация приводится с целью показать взаимосвязь предстоящих затрат с указанными выше маркетинговыми блоками. А теперь перейдем к статьям затрат:

1. Затраты на приобретение рекламного места или времени в признанных средствах массовой информации.

2. Комиссионные или другие виды выплат рекламным агентствам.

3. Художественные работы, закупаемые в рекламных целях.

4. Затраты на показы рекламы при подаче автоматического времени, погоды или других аналогичных услуг.

5. Затраты на рекламу и ее производство в отраслевых и межотраслевых каталогах фирм.

6. Затраты на рекламу и ее производство в профессиональных изданиях.

7. Приобретение мест на торговых выставках, ярмарках и т. д.

8. Реклама на остановках общественного транспорта и самом общественном транспорте.

9. Затраты на рекламу и ее производство в городских телефонных и прочих справочниках.

10. Рекламные брошюры, помещаемые в почтовые отправления или размещаемые на территории фирмы, о продуктах и услугах.

11. Дисплеи в фойе фирмы с рекламой продуктов и услуг.

12. Списки рассылки, приобретенные для прямой почтовой рекламы.

13. Рекламные видеоролики.

14. Рекламные стенды вне территории организации.

15. Затраты на фотографии и оплата моделей, принимающих участие в рекламе.

16. Почтовые расходы на прямую рассылку.

17. Плакаты, дисплеи и т. д., размещаемые внутри фирмы в рекламных целях.

18. Затраты на оконную рекламу.

19. Затраты на переиздание рекламных продуктов.

Очевидно, что структура затрат на маркетинг определяется особенностями организации, но также очевидно, и то, что определение альтернатив бизнеса и стратегическое, и бюджетное планирование играют очень важную роль. При этом, возможно возникновение проблем еще на этапе стратегического анализа, что «обеспечит» проблемы в дальнейшем. Например, на рынке промышленного оборудования могут появиться следующие проблемы анализа и планирования:

1. Существование "двойного стандарта" в оценке внутреннего и зарубежного рынков и конкурентов. В результате господствует стереотип о специфичности российского рынка. Несмотря на наследие советского технического прогресса, доля более современной и производительной иностранной техники в парке постоянно увеличивается. Потребители, задумываясь об экономической целесообразности использования отечественной и зарубежной техники, зачастую делают свой выбор в пользу иностранной.

2. Конкуренты недооцениваются, а конкурентоспособность и рыночные перспективы собственной продукции переоцениваются. Думается, что комментарии здесь не нужны, однако стоит иметь ввиду, что такое представление о своем месте «под солнцем» способно еще сильнее усложнить ситуацию.

3. Не принимаются во внимание слабые сигналы (угрозы и возможности), которые в перспективе могут сыграть решающую роль в развитии компании.

4. Анализ носит четко структурированный по блокам информации характер. Компания, разработав новый тип перспективного оборудования, может столкнуться с проблемой невозможности его производства на существующих мощностях. Наша новейшая история знает подобные примеры: в конце 90х годов на Ирбитском Мотоциклетном Заводе конструкторами завода были разработаны новые модели тяжелых одиночных мотоциклов, но качественно сделать разработанные мотоциклы на конвейере, настроенном на производство 130.000 мотоциклов с коляской в год, так и не смогли – качество было низким, а цена для конечного покупателя была слишком высока.

Недостаточное внимание уделяется смежным рынкам и новым технологиям.

С учетов всего вышесказанного, сегодня многие компании все же пытаются планировать маркетинговые мероприятия в тесной связи с финансистами. Например, Игорь Адвена, финансовый директор КУА «Акерс Инвест» считает: «Не следует экономить на маркетинговых затратах». Он считает, что «…маркетологи в большинстве своем творческие люди и в борьбе за финансовые ресурсы склонны просить как можно больше, делая акцент на эффективности масштабной рекламы и детальном изучении рынка… При этом инициируют контроль и необходимость измерения эффективности финансовые департаменты и высшее руководство. Это же касается и необходимости увеличения или уменьшения бюджетов на маркетинг. Поэтому не следует экономить на маркетинговых затратах, чтобы в будущем не остаться за бортом».

Валентин Кравченко, директор по маркетингу Группы Пивоваренных компаний «Сармат» считает, что иллюзия финансистов о неэффективной работе маркетологов устраняется при тесном взаимодействии двух департаментов: «…в современных, рыночно ориентированных компаниях прекрасно понимают цели и задачи маркетологов в деле завоевания долей рынка, лояльности потребителей. И спо-

ров по этому поводу между финансистами и маркетологами быть не может. …В данном случае может быть не всегда четкое понимание сроков эффективности, получения итогового результата. Я думаю, что возможное недовольство финансистов эффективностью маркетинговых, рекламных кампаний связано с несовпадением периодов отчетности – для финдепартамента вполне ясна схема своих отчетов: месяц, квартал, год. Именно ориентируясь на эти сроки, они ждут результатов как своей, так и нашей работы. Но маркетинг оперирует другими категориями, доля рынка не может (или в исключительных случаях) вырасти за обозначенный период времени, например, к квартальному финансовому отчету. Маркетинговый результат может зреть и полгода, год и несколько лет. Поэтому, возможно, у финансистов создается иллюзия неэффективности работы маркетологов, однако и эти нюансы учитываются при тесном взаимодействии работы двух департаментов».

Финансовый директор Инвестиционно-строительной компании «Рост-Девелопмент» Дмитрий Доденко убежден: «…взаимоотношения у отдела финансов и отдела маркетинга не могут быть конфликтными. …Маркетологи обосновывают свои бюджеты, как правило, не у отдела финансов, а у генерального директора, совета акционеров, доказывая необходимость проведения тех или иных мероприятий. Что же касается анализа их бюджетов, то просчитать затраты на рекламу, проверить стоимость размещения еще возможно, а вот просчитать эффективность рекламы, количество привлеченных клиентов, особенно, к примеру, в такой как наша инвестиционной компании, уже сложнее. Приходится опираться на свой опыт и свое понимание, так как «пощупать» результат не всегда удается. Думаю, что именно оперирование такими эфемерными понятиями и создает среди финансистов впечатление, что эффективность работы маркетологов не всегда соответствует пожеланиям отдела финансов».

Конкретные методики финансового планирования и анализа с целью повышения эффективности маркетинговых расходов заслуживают отдельного рассмотрения, мы же остановимся на двух из них.

Один из методов – SWOT-анализ используется компаниями в следующих случаях:

- разработка стратегии предприятия, в том числе финансовой. SWOT-матрица составляется, как правило, раз в год, а также в момент создания или пересмотра стратегии;

- анализ рынка продукта/услуги;

- выбор из нескольких стратегических альтернатив.

Многие финансисты и маркетологи находят согласны в том, что данная методика может считаться своего рода стандартизированным «общим языком» компании. С таким взглядом на методику согласны, например, Артур Акопьян, финансовый директор ЗАО «Петерстар» (Санкт-Петербург), который говорит, что SWOT-анализ в их компании используют специалисты коммерческого, технического и финансового отделов, а также этот метод традиционно используется для описания конкурентной ситуации в годовом плане маркетинга либо для обоснования изменений тарифной политики. Также этот метод привлекателен и для стратегического планирования, в частности для обоснования новых направлений деятельности и самостоятельных проектов, особенно связанных с капитальными вложениями и тех, которые не утверждены советом директоров компании в рамках годового бизнес-плана.

Конечно, как у любого метода, возможны проблемы применения SWOT-анализ, но они очевидно решаемы. Ниже рассмотрен ряд проблем, с которыми приходится сталкиваться при использовании SWOT-анализа, и варианты их решения.

1. Выбор предмета анализа. Данный метод не позволяет оценить все сразу – важно точно определить, что именно подлежит оценке: общая конкурентоспособность компании, инвестиционная привлекательность, привлекательность отрасли, рынок, проект, направление деятельности, продукт и т.д. Можно утверждать, что при проведении анализа от предмета оценки легко отклониться, например, оценивая конкурентоспособность компании, можно увлечься факторами конкурентоспособности продукции, вместо анализа стоимости компании оценивают инвестиционную привлекательность. Как правило, результатом такого анализа является неточная оценка. Также существенно, в отношении кого оцениваются факторы внешней и внутренней среды в качестве преимуществ и слабостей, возможностей и угроз. Интересы собственников и менеджмента компании или интересы собственников и персонала компании, интересы поставщиков и клиентов могут не совпадать. Например, более низкие цены, чем у конкурентов, могут быть преимуществом компании с точки зрения клиентов и слабостью из-за упускаемой выгоды и недополученной прибыли с точки зрения собственников. Решением такого «недостатка» метода может быть дополнительное измерение в SWOT-матрице. Например, в таблице 1.10 показано как можно избе-

жать погрешностей данного характера при помощи более сложной, но и более соответствующей целям стратегического анализа матрицу SWOT.

Таблица 1.10

Расширенная SWOT-матрица

Преимущества		**Слабости**		**Субъекты**
Текущий момент	**Будущее время**	**Текущий момент**	**Будущее время**	
				Клиенты
				Топ-менеджеры
				Инвесторы, акционеры, собственники
				Персонал
				Поставщики
Возможности		**Угрозы**		**Субъекты**
Текущий момент	**Будущее время**	**Текущий момент**	**Будущее время**	
				Клиенты
				Топ-менеджеры
				Инвесторы, акционеры, собственники
				Персонал
				Поставщики

Также возможно, стоит ранжировать рассматриваемые факторы по важности и степени влияния на конечный результат анализа и учитывать в анализе два-три ключевых фактора (обычно это ключевые факторы успеха компании – рентабельность, размер выручки, доля рынка) и пять-десять второстепенных.

2. Недостаток информации. Суть проблемы в том, что часто оцениваются важные для анализа факторы, без достоверной информации о них. SWOT-анализ конкурентоспособности продукции компании, даже проведенный с учетом мнения всех менеджеров, будет неполным без опроса потребителей. Например, Александр Бырихин, член Правления ЗАО «Фирма «Август» (Москва) [5] так комментирует вероятность возникновения подобной проблемы: «При оценке факторов, способных повлиять на развитие компании и ее положение на рынке… мнение маркетологов было включено в оценку будущих доходов с самым большим весом, так как именно в данном подразде-

лении работают менеджеры, отвечающие за конкретные направления развития (самый низкий вес имело мнение дирекции по правовому обеспечению). Кроме того, рынок на котором работает наша компания, изучен слабо, оценки экспертов различаются на 20-30%. Текущий результат значительно превысил самый оптимистический прогноз: при плановой точке в 67 млн долл. США объем продаж компании составил более 77,75 млн долл. США (без НДС). Предполагалось также, что увеличить долю компании на рынке невозможно, однако результаты предыдущего периода анализа показывают, что она выросла на 4-5% и составила практически 26% рынка. И это при росте рынка в 16% – на 1% больше, чем по оптимистическому сценарию».

Решение здесь довольно простое: необходимо привлекать к этому процессу по возможности больше экспертов и менеджеров компании, и сторонних специалистов (поставщиков, клиентов, аналитиков).

3. В SWOT-анализе возникает **сложность разделения будущего и настоящего времени при оценке факторов внешней и внутренней среды компании**. Например, низкие цены могут быть слабостью для собственников и преимуществом для клиентов в краткосрочной перспективе, но в будущем этот фактор может привести к росту доли рынка, расширению клиентской базы и в конечном итоге к увеличению прибыли. Возникает проблема отнесения различных факторов к угрозам и возможностям, преимуществам и слабостям уже не с точки зрения различных групп, а с точки зрения различных временных отрезков.

В качестве возможного решения можно использовать следующий подход – усовершенствование теоретической матрицы SWOT. Для более упорядоченного анализа факторов внешней и внутренней среды в SWOT-анализ можно ввести дополнительные графы: текущий момент и будущее время, а также принять условие, что преимущества и слабости будут относиться к внутренней среде, а угрозы и возможности к внешней.

Использование результатов анализа для разработки стратегии (см. таблицу 1.11).

Таблица 1.11

Использование результатов SWOT-анализа при разработке стратегии

Что делать:	Направления, в которых сочетаются преимущества и возможности
Что развивать:	Направления, в которых использование возможностей ограничено слабостями компании
С чем бороться:	Направления, в которых у компании есть преимущества, но имеются угрозы
Что исключить	Направления, в которых компания имеет слабости и присутствуют серьезные угрозы

Результаты SWOT-анализа нельзя рассматривать как готовую стратегию, они лишь помогают сформировать последовательность действий для достижения поставленных целей. В ситуации общего ухудшения финансовых показателей маркетологу крайне важно на цифрах доказать, сколько недополучит фирма в случае урезания расходов по данной статье. Значимость маркетинга очевидна через те задачи, которые он решает: формирование потребности у потенциальных клиентов, продление жизненного цикла уже имеющихся заказчиков. В таком случае, что произойдет, если уменьшается объем вливаний в компанию в виде новых клиентов? Думается, ответ будет однозначен, хотя и не сразу, а приблизительно через три-шесть месяцев (в зависимости от цикла продаж в организации, произойдет сокращение клиентов и заказов). И все же, надо признать, многие компании выбирают путь – снижение затрат на маркетинг как вынужденную стратегию. Существуют разные способы решения проблемы уменьшения затрат на маркетинг сейчас и не снижение (а лучше даже рост) объемов реализации в будущем. Например, в литературе упоминаются методы от аутсорсинга функции маркетинга до технологий, в основе которых лежит оптимизация расходов, в частности, **бюджетирование, ориентированное на результат (БОР)**, – управленческая технология реализации стратегических и среднесрочных задач компании через:

1. Постановку целей.
2. Оцифровку показателей.
3. Разработку мероприятий по их достижению.
4. Планирование ресурсов для осуществления мероприятий.

5. Учет результатов мероприятий, достигнутых показателей и потраченных ресурсов; анализ результатов всех видов и корректировку планов/способов их выполнения.

Данная технология весьма удачно используется при решении проблемы «Как и сколько тратить на маркетинг». Предприятие ставит цели, которые планирует достигнуть в текущем году (либо другом периоде). Они декомпозируются до подразделений. Устанавливаются показатели, с помощью которых можно измерить достижение цели (в штуках, литрах, километрах, человеко-часах). Все подразделения компании (маркетинг, продажи, производство, сервис и т.д.) разрабатывают мероприятия, под них планируются ресурсы, составляется бюджет. Основное условие данной технологии заключается в том, что цели должны достигаться в рамках строго отведенного бюджета. Он может устанавливаться как в процентном отношении к какому-либо показателю (например, к объему выручки), так и в фиксированной сумме. По итогам периода, выполнение плана оценивается по двум параметрам: а) достигнута ли цель? б) не превышен ли бюджет? Вся эта система тесно связана с мотивацией исполнителей.

В начале периода компания определяет желаемые цели, связанные со стратегией бизнеса. Предположим, что главная задача предприятия на текущий год увеличение клиентской базы на X %. Декомпозиция этой цели нз уровень департамента маркетинга будет выглядеть так:

• рост количества входящих обращений на X%;

• увеличение числа посещений сайта на X%;

• рост упоминаний предприятий в СМИ на X%;

• количество проводимых мероприятий по продвижению должно составить не менее?;

• другие влияющие факторы.

Таким образом, перед маркетингом ставятся задачи, которые при качественном выполнении обеспечат выполнение цели всей компании. Затем под них отдел маркетинга планирует мероприятия. Например, с целью увеличения числа посетителей сайта можно предпринять такие меры: улучшить его структуру, обновить контент, провести SEO-продвижение, повысить объем контекстной рекламы в поисковых системах, ввести дополнительные сервисы и т. д. Для того чтобы система начала работать, уместно привязать ее к мотивации сотрудников департамента маркетинга. Например, менеджер по продвижению сайта получит бонус при перевыполнении плана по пока-

зателю «количество посетителей сайта». Руководителя департамента можно мотивировать как на интегрированным показатель отдела маркетинга (разработайте его в зависимости от значимости каждого показателя), так и на объем продаж. Оцените, насколько велико влияние начальника маркетинга непосредственно на продажи? На какую часть конечного результата оно распространяется? Пели степень влияния низкая, мотивация работать не будет.

После этого происходит оценка запланированного бюджета, и если суммы, которые нужно потратить для достижения цели, превышают полученные от привлеченных клиентов, то возникает вопрос: а насколько аффективны планируемые мероприятия? Это обоснование изменений разработанного плана. Если же бюджет всех устраивает, его утверждают и фиксируют как сумму N, которую маркетинг может потратить в текущем периоде на выполнение своих целей.

Этот метод реализует проблему определения ответственного за недостижение результатов маркетинга. Совершенно определенно, соответствующие сотрудники отдела маркетинга будут стараться более точно ставить цели, планировать мероприятия и просчитывать бюджетные средства.

Библиографический список:

1. А. Белов . Стратегический маркетинг на промышленном предприятии: подходы и проблемы.// "Top-Manager" N21, [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intalev.ru/ index.php?id=692

2. Бюджетирование затрат на маркетинг // "Баланс-Современный капитал"[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intalev.ru/index.php?id=805

3. Ринк Т. За что и как спрашивать с департамента маркетинга? // Генеральный директор, сентябрь 2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gd.ru/article/numbers/ view/year/2010/month/9

4. С калькулятором в маркетинговое творчество [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intalev.ua/index.php?id=22594

5. Финансовое прогнозирование . SWOT-анализ на службе финансового директора // Финансовый директор. Практический журнал по управлению финансами компании. [Электронный ресурс] режим доступа: http://www.fd.ru/reader.htm?id=36778

Глава 2. Прикладные исследования экономического анализа: методики и инструменты

2.1. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ РЕАЛИЗУЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестирование представляет собой долгосрочные вложения экономических ресурсов с целью создания и получения прибыли, превышающей величину инвестиций в будущем. Инвестирование отражает преобразование финансовых ресурсов инвестора в основной капитал. Инвестиционный строительный проект представляет собой сложную систему, включающую значительное количество организаций-участников. Финансовый анализ должен сопровождать инвестиционный строительный проект на всех стадиях, обеспечивая оценку финансового и экономического результата проекта. Это позволит избежать принятия решений по реализации неосуществимых с финансовой точки зрения инвестиционных строительных проектов.

Особенности строительства как отрасли

Строительство – отрасль материального производства, целью которой является расширенное воспроизводство основных фондов страны. Основными задачами строительства являются создание новых, расширение, реконструкция и техническое перевооружение действующих основных фондов национального хозяйства, предназначенных для развития общественного производства и решения социальных задач.

Как отрасль материального производства строительство характеризуется специфическими особенностями:

- Неподвижностью строительной продукции – при строительстве рабочие и технические средства перемещаются, а возводимые объекты остаются неподвижными.

- Многообразием строительной продукции – возводимые здания и сооружения различаются по производственным и эксплуатационным параметрам, форме, размерам, количественным и качественным характеристикам. Каждый объект недвижимости уникален.

- Разнообразием материальных элементов – строительная отрасль является самой материалоемкой: используются различные материа-

лы, конструкции, полуфабрикаты, изделия, комплектующие, детали, затраты на приобретение которых составляют значительную часть стоимости строительства.

- Природно-климатическими условиями – строительство осуществляется в различных климатических, гидрологических, геологических условиях, что обуславливает применение соответствующих технологических методов при возведении объектов и требует различных затрат материальных ресурсов.

Состав строительной отрасли:

- организации, выполняющие геологоразведочные и изыскательские работы,
- проектные и научно-исследовательские институты,
- общестроительные и специализированные строительные организации,
- организации по монтажу оборудования,
- организации по ремонту строительных объектов, их расширению и реконструкции,
- организации стройиндустрии, и др.

Основой строительства – является строительное производство. Его задача состоит в выпуске в соответствии с проектами готовых для эксплуатации зданий, сооружений и их комплексов.

Строительное производство – состоит из производственных систем, организационных систем, управляющей информационной системы.

1. Производственные системы – это первичные строительные организации, выпускающие строительную продукцию в виде зданий, сооружений и их комплексов с использованием сырьевых материалов, комплектующих изделий, строительной техники, вспомогательных зданий и электроэнергии. Производственная система включает совокупность действий строительных и монтажных организаций различной степени специализации, вспомогательных и обслуживающих хозяйств. В производственной системе все организации находятся в определенных взаимоотношениях – связях.

Виды связи:

- директивные – обусловливаются подчиненностью организаций и их подразделений и проявляются в виде административного планирования, нормирования, финансирования и т.п.

- договорные – налаживаются после заключения договоров и контрактов на проектирование объектов, их возведение, поставку ресурсов и т.п.

- производственного кооперирования – возникают при совместном осуществлении работ на объектах и проявляются в технологической, организационной, экономической и социальной подсистемах.

Состав производственной системы приводится на рис.1.

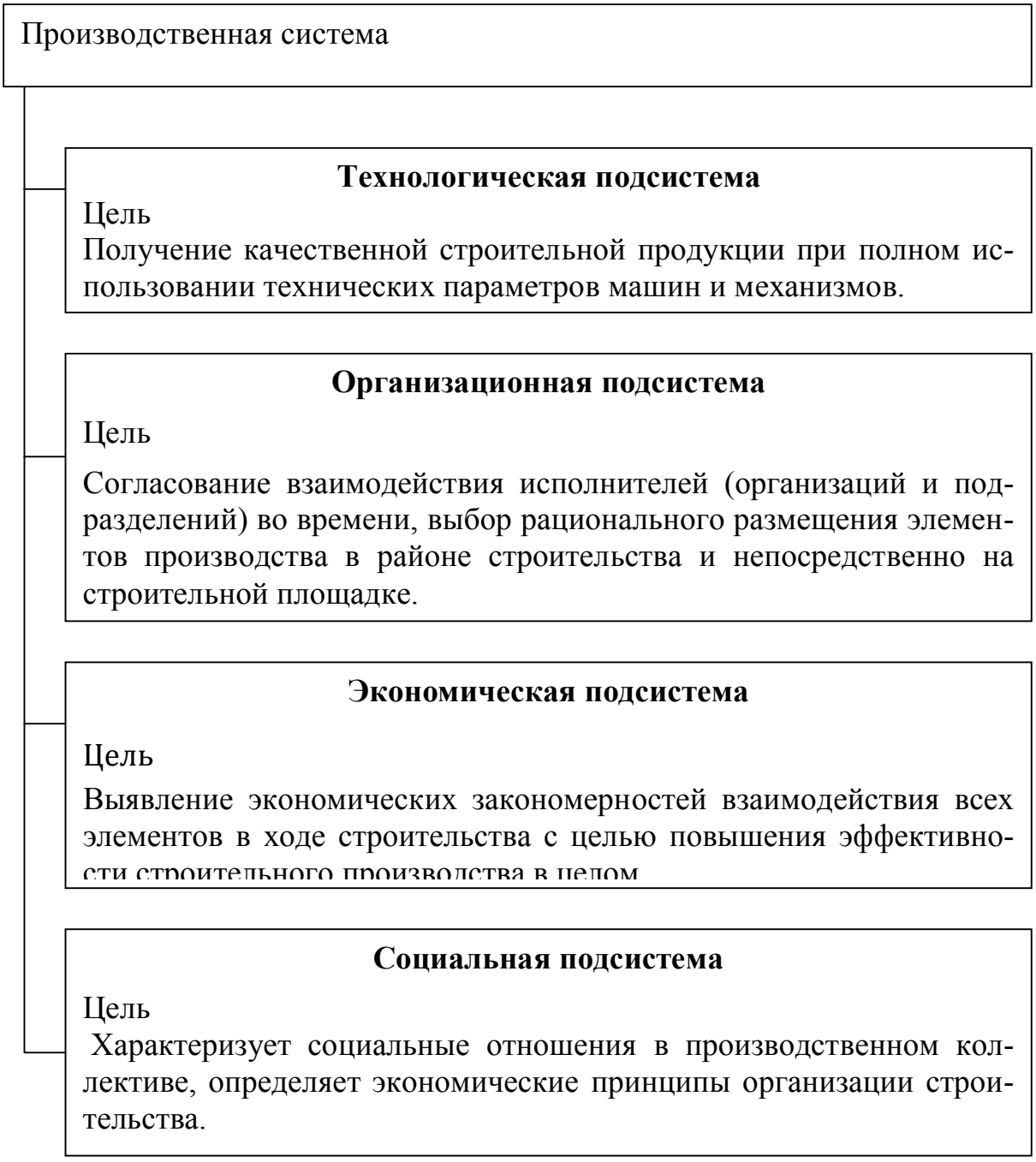


Рис. 2.1. Состав строительной производственной системы.

2. Организационные системы в строительном производстве представляют собой иерархию управленческих звеньев, обеспечивающих финансирование, поставку сырьевых материалов, комплектующих изделий, строительной техники и реализующих заключение контрактов на строительство и сбыт готовой строительной продукции.

3. Управляющая информационная система обеспечивает сбор, хранение, обработку и поиск данных. Выходной продукцией этой системы является информация, на основе которой принимаются управленческие решения.

Объектом управления в строительстве является инвестиционный строительный проект. С введением понятия «управление проектом» возникает двоякое его толкование.

Проект представляет собой:

- комплект чертежей, в которых приводятся объемно-планировочные, конструктивные организационно-технологические и другие решения по объектам строительства, например, рабочий и технический проект, проект организации строительства, проект производства работ. В зарубежной практике такие проекты называются дизайнами (*design*).

- процесс целенаправленного создания новых зданий, сооружений и их комплексов или реконструкции действующих, например, строительство метрополитена, объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта общего пользования. В зарубежной практике такой процесс, включающий сферу деятельности, направленную на изменение какой-либо системы в соответствии с поставленной целью называют проектом (*project*).

Проект, связанный с реализацией полного цикла вложения инвестиций - от начального вложения капиталов до завершения работ, называется инвестиционным, а в строительстве соответственно – инвестиционным строительным проектом [11].

В общем случае под инвестиционным проектом понимаются сфера деятельности по созданию или изменению технической, экономической или социальной систем, а также разработка новой структуры управления или программы научно-исследовательских работ. В строительстве – это процесс целенаправленного создания новых зданий, сооружений и их комплексов или реконструкции действующих [12].

Началом инвестиционного строительного проекта считается начало вложения денежных средств в его выполнение. Окончанием ин-

вестиционного строительного проекта считается ввод объекта или комплекса в эксплуатацию. Окончанием инвестиционного строительного проекта для заказчика целесообразно считать окончание эксплуатации объекта в соответствии с его целями. Для организаций-соисполнителей окончанием инвестиционного строительного проекта считается окончание конкретного этапа работ и получение платы за работу.

В процессе жизненного цикла инвестиционный строительный проект последовательно проходит несколько стадий.

1. Концептуальную, включающую анализ проблемы и формирование целей строительства; разработку основ проекта – выбор участников застройки, получение согласований, технических условий, проведение изысканий, разработку основных положений проекта и задания на проектирование; техническое (базовое) проектирование, согласование и утверждение технического проекта.

2. Реализации проекта, включающей рабочее (детальное) проектирование; подготовку производства; строительные работы, монтаж технических систем и оборудования, пусконаладочные работы, сдачу объекта в эксплуатацию.

3. Эксплуатации, в процессе которой осуществляются: вывод объекта на проектную мощность по выпуску продукции (оказанию услуг), поддержание эксплуатационных параметров в нормальном состоянии; модернизация объекта; демонтаж оборудования, капитальный ремонт, начало подготовки к использованию объекта в новом проекте.

Параллельно указанным основным стадиям осуществляются следующие виды обеспечения проекта: организационное - поиск и выбор исполнителей, оформление договоров; правовое – юридическое сопровождение всех стадий проекта; финансовое – поиск источников и получение финансовых средств на осуществление работ; кадровое – подбор, прием на работу и расстановка персонала, увольнение; материально-техническое – закупки-поставки материалов, строительных машин, транспорта, оборудования и т. п.; коммерческое – маркетинг подрядов, поставок и реализация результатов проекта; информационное – накопление, систематизация и обновление информации по стадиям и видам обеспечения проекта; обеспечение безопасности – охрана собственности, персонала, информации и окружающей среды.

Классификация инвестиционных строительных проектов

Инвестиционный проект (*investment project)* – это комплекс действий (работ, услуг, приобретений, управленческих операций и решений), направленных на достижение сформулированной цели и требующих для своей реализации осуществления инвестиций [10].

Инвестиционные проекты условно подразделяются на реальные – инвестиции в реальные активы (здания, сооружения, оборудование и т.п.) и финансовые, т.е. вложения в инструменты финансового рынка (акции, облигации, опционы и т.п.).

По виду осваиваемых инвестиций различают инвестционные строительные проекты:

Фондообразующие в основной капитал, т .е. направленные на создание или реновацию основных фондов;

Инновационные, направленные на создание новых видов материалов, изделий, конструкций, технологии производства строительных работ;

Научно-исследовательские, связанные с научным поиском новых знаний.

По составу и размерам инвестиционные строительные проекты различают:

Монопроект – небольшие по масштабу, например, проекты на отдельные промышленные предприятия или модернизацию действующих промышленных производств. Объем капиталовложений монопроектов от нескольких сотен тысяч до 40-50 млн. долларов; трудозатрат – от сотен до 40-50 тыс. чел.-ч.

Мультипроект – комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов, например, проект комплексной жилой застройки городской территории, система водоочистных сооружений и т.п.

Мегапроект – совокупность многоцелевых комплексных программ, объединяющих ряд мультипроектов и множество монопроектов, связанных между собой единой целью, т.е. проекты, отличающиеся большим объемом капитальных вложений, например, строительство Байкало-Амурской магистрали. Объем капиталовложений более 1 млрд. долл., трудозатрат – более 15 млн. чел.-ч. Сроки реализации от пяти лет и более, оказывает влияние на социально-экономическое развитие всей страны или нескольких ее регионов.

По срокам осуществления:

Краткосрочные, сроком реализации до 3 лет;

Среднесрочные, сроком реализации от 3до 5 лет;

Долгосрочные, сроком реализации более 5 лет.

По основной направленности:

Коммерческие, целью которых является получение прибыли.

Социальные, ориентируемые на решение социальных вопросов.

Экологические, направленные на улучшение условий окружающей среды.

По формам собственности различают

Совместные – вложения субъектов Российской Федерации и иностранных государств.

Иностранные – осуществляются иностранными юридическими и физическими лицами и государствами.

Государственные – осуществляются федеральными, региональными и местными органами власти за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными учреждениями и предприятиями за счет собственных и заемных средств.

Частные – вложение средств физическими лицами .

По географическому признаку:

Инвестиционные строительные проекты за рубежом

Инвестиционные строительные проекты внутри страны.

По качеству – бездефектные проекты, в которых определяющим фактором является повышенное качество, например, атомные электростанции. Стоимость таких проектов значительна и составляет несколько миллиардов долларов.

Виды организаций-участников осуществления инвестиционных строительных проектов

В Российской Федерации инвестиционная деятельность регулируется системой законов и нормативных актов. В ним относятся Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Лесной кодекс РФ, Водный кодекс РФ, Федеральные законы РФ «О несостоятельности (банкротстве)», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «Об акционерных обществах», «О банках и банковской деятельности», «О рынке ценных бумаг», «О рекламе», «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капи-

тальных вложений», «Об иностранных инвестициях в РФ», закон РФ «О недрах».

Инвестор – субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий из собственных или заемных средств финансирование капитальных вложений. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности. В качестве инвесторов могут выступать банки и инвестиционные фонды.

Инвесторы имеют права на: осуществление инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений; самостоятельное определение объемов и направлений капитальных вложений, а также заключение договоров с другими субъектами инвестиционной деятельности в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации; владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами осуществленных капитальных вложений; передачу по договору и (или) государственному контракту своих прав на осуществление капитальных вложений и на их результаты физическим и юридическим лицам, государственным органам и органам местного самоуправления в соответствии с законодательством Российской Федерации; осуществление контроля за целевым использованием средств, направляемых на капитальные вложения; объединение собственных и привлеченных средств со средствами других инвесторов в целях совместного осуществления капитальных вложений на основании договора и в соответствии с законодательством Российской Федерации; осуществление других прав, предусмотренных договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации [1].

Инвестор определяет область приложения капитальных вложений; разрабатывает условия контрактов на строительство объекта; выбирает проектировщиков, подрядчиков и поставщиков оборудования; осуществляет финансово-кредитные отношения с участниками инвестиционного процесса. Инвестор может выступать в роли заказчика, кредитора, покупателя строительной продукции (объекта строительства), а также выполнять функции застройщика.

Заказчик – уполномоченные инвесторами физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных

строительных проектов. Заказчик выполняет частично концептуальную стадию и в основном стадию эксплуатации объекта, т.е. выполняет функции организатора и управляющего по строительству объекта, начиная от разработки технико-экономического обоснования и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию или выходом объекта строительства на проектную мощность. Он, как правило, является инвестором, занятым не в строительной сфере бизнеса. Поэтому для реализации капитальных вложений в инвестиционный строительный проект ему требуются профессионалы-исполнители. В число исполнителей инвестиционного строительного проекта входят проектно-изыскательские, строительные, монтажные, обеспечивающие и обслуживающие организации. По некоторым инвестиционным строительным проектам их количество достигает тридцати-сорока. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Застройщик – юридическое или физическое лицо, обладающее правами на земельный участок под застройку. Он является землевладельцем на праве личной собственности, а заказчик в отличие от застройщика использует земельный участок под застройку на правах аренды. В случае, если заказчику принадлежит земельный участок, на котором сооружается строительный объект, он совмещает две функции – заказчика и застройщика.

Проектно-изыскательские организации специализируются на выполнении технико-экономического обоснования, изыскательских работ, технического и рабочего проектирования, осуществляют авторский надзор за строительством. В последние годы отмечается углубление специализации в проектно-изыскательском деле. Например, обособляются и становятся самостоятельными организации, специализирующиеся только на технико-экономическом обосновании или только на геологических и геодезических изысканиях. Разным проектным организациям может поручаться базовое и рабочее проектирование. Последнее может выполняться несколькими специализированными проектными организациями-проектировщиками. Проектная организация, выполняющая базовое (техническое) проектирование, в этом случае может являться генеральным проектировщиком, заключающим договора с субпроектировщиками.

Подрядчик (генеральный подрядчик) – строительные и монтажные организации, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному или муниципальному контракту, заключаемым с заказчиками по возведению объекта.

Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с федеральным законом [1].

Строительные и монтажные организации имеют различную специализацию. Различают:

- общестроительные − генподрядные предприятия, отвечающие за выполнение всего комплекса строительных и монтажных работ по объекту,

- специализированные − субподрядные организации, выполняющие один или несколько однотипных видов работ.

Предприятие-генподрядчик привлекает к выполнению работ на договорной основе многочисленные субподрядные предприятия и координирует их деятельность. Строительные и монтажные предприятия в ряде случаев могут выполнять рабочее проектирование. Наличие в таких организациях проектно-конструкторских бюро делает их проектно-строительными или проектно-монтажными.

Обеспечивающие и обслуживающие организации, специализируются на обеспечении и обслуживании производственной деятельности строительных и монтажных предприятий.

Организации, обеспечивающие объекты строительства:

- юридические,
- страховые,
- кредитные учреждения (банки),
- товарные биржи,
- биржи труда,
- транспортные организации,
- рекламно-издательские и т. п.

Организации, обслуживающие строящиеся объекты:

- организации водо-, энерго-, газоснабжения;
- телефонные компании;
- организации, обеспечивающие вывоз мусора, отходов, утилизацию, ремонт и т. п.

Они привлекаются заказчиком в период эксплуатации объекта. Кроме того, от организаций, осуществляющих водо, энерго-, газо-

снабжение, и телефонных компаний заказчик получает технические условия на базовое проектирование объекта.

- Заводы по производству строительных материалов, изделий и конструкций и т. п.

Схема взаимодействия основных участников инвестиционного строительного проекта представлена на рис.2.2.

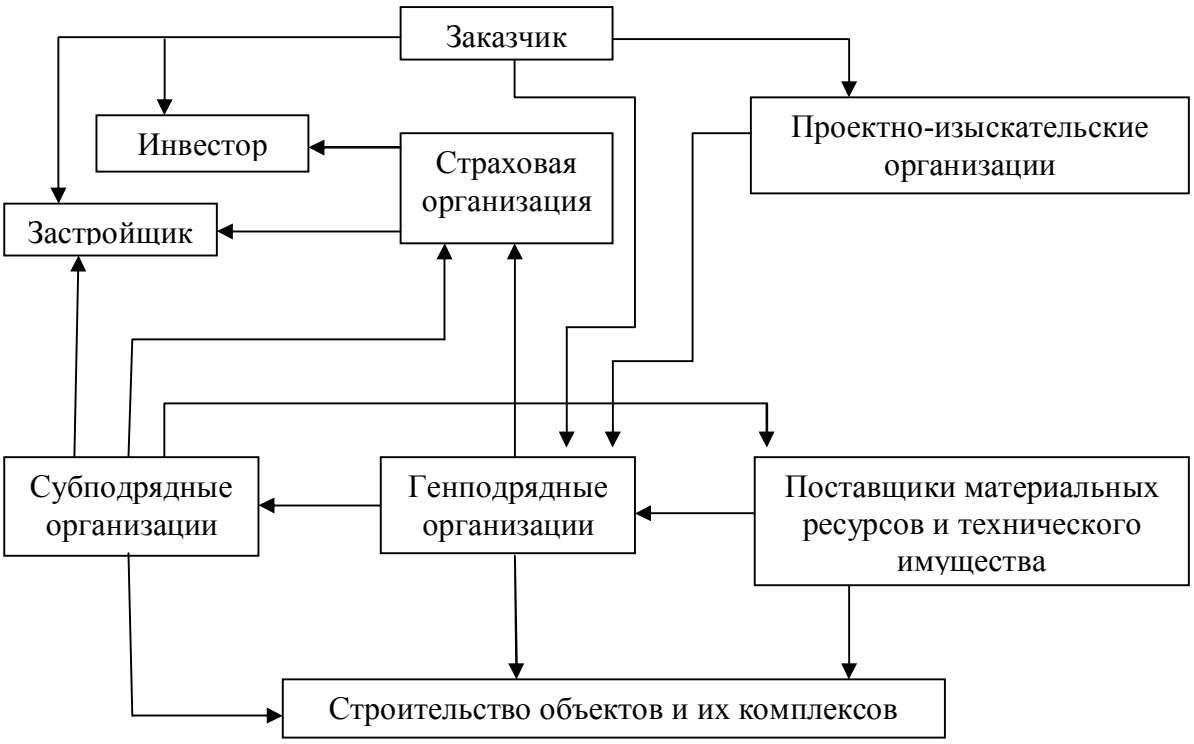


Рис.2.2. Общая схема взаимодействия основных участников инвестиционного строительного проекта.

Каждая организация-исполнитель имеет свой объект управления и свою организационную структуру, ориентированную на массовое обслуживание многих строительных предприятий.

Каждый строительный объект требует индивидуального подхода к управлению, позволяющего целенаправленно координировать деятельность его многочисленных участников.

Инвестиционный строительный проект в целом является объектом управления для заказчика. Остальные организации-исполнители инвестиционного строительного проекта в качестве объектов управления имеют этапы осуществления проекта или комплексы работ. Например, для генподрядных организаций объектом управления является процесс реализации инвестиционного строительного проекта; для

организаций, занимающихся обеспечением строительных предприятий ресурсами − процессы этого обеспечения; для специализированных организаций − комплексы специализированных видов работ.

В осуществлении инвестиционных строительных проектов участвует большое количество организаций, поэтому возникает необходимость в централизованной системе управления.

В зарубежной практике под понятием «управление проектом» понимается выполнение уполномоченными лицами координации людских и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта путем применения системы современных методов и техники управления для достижения определенных результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству и удовлетворению интересов заказчика. В этом случае, в зарубежной практике применяется понятие *Project Management* (управление проектом), а руководитель проекта называется менеджером проекта.

Управление инвестиционным строительным проектом может быть поручено заказчиком на основании договора юридическому или физическому лицу. При управлении инвестиционным строительным проектом юридическим лицом, оно назначает управляющего проектом.

Методы и техника управления инвестиционными строительными проектами определяются в зависимости от видов проектов (в т.ч. на строительство предприятий, зданий и сооружений различного назначения); масштаба (размера) и сложности; сроков реализации; ограниченности ресурсов; требований заказчика по качеству и т.д.

В отечественной практике реализация проектов на строительство предприятий, зданий и сооружений осуществляется по следующим этапам:

- формирование инвестиционного замысла (целей инвестирования);
- разработки ходатайства (декларации) о намерениях инвестирования в строительство предприятий, зданий и сооружений ;
- обоснование инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений;
- разработки проектной и рабочей документации;
- осуществление строительства объекта и приемка его в эксплуатацию;
- эксплуатация объекта (в т.ч. текущие и капитальные ремонты, его техническое перевооружение, реконструкция и ликвидация).

Главной задачей управляющего инвестиционным строительным проектом является обеспечение оптимальных вариантов его реализа-

ции в соответствии с требованиями и интересами заказчика, координация работ всех участников инвестиционного процесса на основе современных методов и способов организации работ.

Управляющий инвестиционным строительным проектом формирует свою команду специалистов в соответствии с принятой системой и организационной структурой управления. Состав и функции команды зависят от объемов, сложности и этапов реализации инвестиционного строительного проекта.

В соответствии с [7] примерный состав команды управляющего инвестиционным строительным проектом приведен в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Состав службы управляющего инвестиционным строительным проектом

Специалист	Функции
Координатор проекта	Осуществляет координацию работ по проекту на всех его этапах и стадиях. Устанавливает взаимосвязь между элементами проекта, обеспечивает соблюдение всеми участниками реализации проекта установленных стандартов и требований договора.
Руководитель по проектированию	Координирует выполнение работ по проектированию в рамках проекта. Контролирует соответствие выполняемых рабочих документов проектных работ - ранее утвержденной предпроектной и проектной документации.
Руководитель по строительству	Координирует все виды работ, выполняемые на строительной площадке. Контролирует выполнение работ в соответствии с рабочей документацией и нормами.
Руководитель по закупкам и поставкам оборудования и материалов	Координирует все виды закупок и поставок на этапах осуществления проекта.
Координатор работ по подготовке к эксплуатации	Отвечает за организацию и проведение эксплуатационных испытаний, и подготовку объекта к эксплуатации.
Руководитель финансово-бухгалтерской группы	Несет ответственность за все расходы, по проекту включая обязательность налоговых выплат, осуществляет контроль за выполнением договоров, тесно взаимодействует с подрядчиками и субподрядчиками, отвечает за соблюдением процедур по изменению договоров
Руководитель информационной службы	Несет ответственность за машинную обработку информации, установление и соблюдение проце-

	дур использования и доступа к ЭВМ.
Административный помощник	Координирует вспомогательную деятельность, обеспечивает необходимые условия для работы команды управления проектом.

По завершении инвестиционного строительного проекта команда расформировывается и специалисты переходят в новый проект или возвращаются в свои организации.

Принципиальная схема управления инвестиционным строительным проектом приведена на рисунке 2.3.

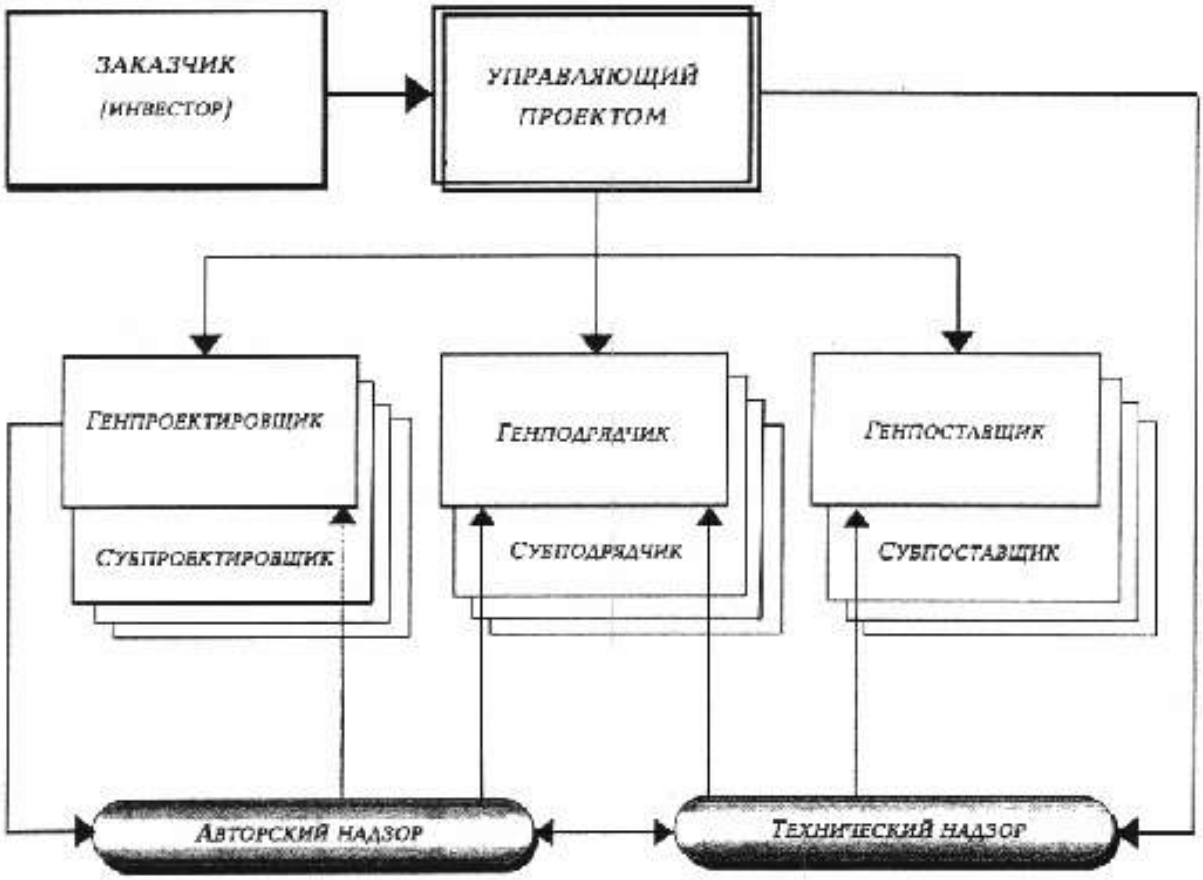


Рис. 2.3. Схема управления инвестиционным строительным проектом

Задачи и функции службы управляющего инвестиционным строительным проектом разнообразны.

На этапе разработки, согласования, утверждения проектной документации и выполнения рабочей документации на строительство предприятий, зданий и сооружений к основным задачам и функциям службы управляющего инвестиционным строительным проектом относят: выбор генпроектировщика и других участников разработки

проекта строительства; участие в подготовке документов для проведения подрядных торгов на проектирование, заключение договора заказчика с разработчиками проектной документации; планирование и координация проектных и изыскательских работ по проекту на основе отобранных стратегических решений по его выполнению; контроль и оценка промежуточных этапов разработки проектной документации на основе технического, финансового, экономического, коммерческого, экологического и организационного анализа; подготовка отчетности о ходе проектирования, своевременное информирование заказчика в случае отклонения от установленных условий проектирования; рассмотрение разногласий при выполнении разработчиками проектной документации и обеспечение взаимоприемлемых решений; контроль за факторами и условиями, которые могут увеличить стоимость работ; обеспечение выбора предпочтительных материалов, изделий, конструкций, оборудования; согласование проектной документации в соответствии с установленными законодательством требованиями и техническими условиями; защита проектных решений в органах экспертизы; подготовка документов по предъявлению заказчиком экономических санкций к исполнителям проектной продукции за ненадлежащее выполнение договорных обязательств или качества работ; контроль за разработкой рабочей документации; организация и контроль за составлением заявок для размещения заказов на поставку оборудования, конструкций и материалов, необходимых для строительства и эксплуатации объекта; организация подготовки заключения договоров поставки оборудования.

На этапе строительства объекта к основным функциям и задачам службы управляющего инвестиционным строительным проектом относят: выбор генподрядчика, генпоставщика, других участников строительства, подготовка и заключение договоров подряда; организация работ по получению документов на право пользования землей, разрешений на выполнение строительно-монтажных работ, технической документации на геодезическую разбивочную основу для строительства, решений об отводе мест для складирования излишнего грунта и плодородного слоя почвы; организация приемки, контроль за сроками получения оборудования и материалов, представление и рассмотрение претензий к изготовителям и поставщикам; обеспечение организации и координация деятельности авторского, технического надзора и других служб участников инвестиционно-строительной деятельности; мониторинг хода работ при строительстве,

своевременное решение вопросов, возникающих в процессе строительства; рассмотрение и принятие решений по предложениям о внесении изменений в рабочую документацию, уточнение ранее выданных проектных решений с учетом фактического состояния строительства; участие в разработке сетевых графиков и календарных планов, наблюдение за ходом работ, контроль за их выполнением и подготовка предложений по необходимым изменениям; контроль за монтажом оборудования; рассмотрение и регулирование спорных вопросов по выполнению условий договора строительного подряда с генеральной подрядной организацией и другими участниками строительства; контроль и оценка выполнения договорных обязательств; контроль за качеством строительно-монтажных работ, поэтапная оценка состояния выполненных работ; подготовка отчетности о ходе строительства, выполнения графиков и календарных планов; своевременное информирование заказчика в случае отклонения от сроков реализации проекта; рассмотрение выполненных работ и оформление актов сдачи и приемки работ; контроль за пуско-наладочными работами и организация подготовки к сдаче объекта в эксплуатацию; участие в приемке объекта (этапов, очередей строительства) в эксплуатацию и в согласовании сроков устранения строительных дефектов, обнаруженных в период гарантийного периода; подготовка и представление заказчику отчета о выполнении договорных обязательств.

Авторский надзор – один из видов услуг по надзору автора проекта и других разработчиков проектной документации (физических и юридических лиц) за строительством, осуществляемых в целях обеспечения соответствия решений, содержащихся в рабочей документации, выполняемым строительно-монтажным работам на объекте. Необходимость проведения авторского надзора относится к компетенции заказчика и, как правило, устанавливается в задании на проектирование объекта.

Технический надзор осуществляется с целью обеспечения выполнения инвестиционного строительного проекта без превышения сметной стоимости строительства, обеспечение применения строительных материалов, указанных в проекте строительства, обеспечения выполнения строительства в заданные сроки и в заданном объеме, обеспечения высокого качества строительства. Технический надзор может осуществлять сам застройщик или специализированная организация по договору.

Этапы инвестиционного процесса в строительстве.

Создание объекта строительства осуществляется в непрерывном инвестиционном процессе с момента возникновения идеи (замысла) до сдачи объекта в эксплуатацию.

В инвестиционном процессе проектная подготовка строительства с учетом действующего российского законодательства и зарубежной практики, как правило, состоит из трех основных этапов.

I этап – определение цели инвестирования, назначения и мощности объекта строительства, номенклатуры продукции, места размещения объекта с учетом принципиальных требований и условий заказчика. На основе необходимых исследований и проработок об источниках финансирования, условиях и средствах реализации поставленной цели с использованием максимально возможной информационной базы данных заказчиком проводится оценка возможностей инвестирования и достижения намечаемых технико-экономических показателей.

С учетом принятых на данном этапе решений заказчик представляет ходатайство (декларацию) о намерениях.

Состав и содержание ходатайства (декларации) о намерениях может уточняться в соответствии с объемом имеющейся информации, наличием объектов-аналогов, предварительно выполненных разработок и аналитических исследований. Примерное содержание ходатайства (декларации) о намерениях в соответствии с [9] изложено ниже.

1. Общие сведения о заказчике (наименование организации, Ф.И.О. руководителя, полный юридический адрес предприятия, в т.ч. телефон, телефакс, банковские реквизиты, лицензия на соответствующую деятельность).

2. Характеристика района, пункта намечаемого строительства. Ситуационный план с нанесением предлагаемой площадки для размещения объекта строительства (или их вариантов), с указанием ее размеров и экспликацией отдельных объектов возведения с краткой их характеристикой (назначение, размеры, этапность, застройки и др.). Краткое обоснование выбранного места размещения стройки, возможных схем прокладки трасс и коммуникаций.

3. Краткое обоснование общей потребности земель, включая земли санитарной (охранной) зоны. Форма использования земельного участка. Прогноз сроков использования, в том числе строительства и эксплуатации.

4. Наименование планируемого к строительству предприятия, здания, сооружения и основная направленность деятельности. Намечаемая номенклатура и объемы производства основной и попутной продукции (оказания услуг) в стоимостном выражении в целом и в натуральном выражении по основным видам. Краткое описание производства; режим работы предприятия, сменность, технология производства, основное оборудование.

5. Планируемая продолжительность основных этапов работ по реализации инвестиционного строительного проекта: проектно-изыскательские работы, строительство, освоение проектной мощности. Ориентировочная стоимость строительства, определяемая по аналогам и укрупненным показателям.

6. Примерная потребность в трудовых ресурсах по категориям работников: рабочие, инженерно-технические работники, служащие, сотрудники аппарата управления. Основные требования к квалификации по категориям работников. Источники удовлетворения потребности в рабочей силе.

7. Прогнозируемая потребность предприятия в сырье, основных и вспомогательных материалах, комплектующих изделиях и полуфабрикатах; основные требования к качеству и подготовке сырья и материалов; основные требования к комплектующим изделиям и полуфабрикатам. Обеспечение предприятия ресурсами, в т.ч. планируемые источники и условия получения ресурсов.

8. Особые требования объекта к водным ресурсам. Предполагаемый источник водоснабжения (собственный водозабор из открытого источника или артскважины, присоединение к сетям водоснабжения населенного пункта или другого предприятия и др.)

9. Примерная потребность планируемого предприятия, здания или сооружения в топливно-энергетических ресурсах. Особые требования объекта к энергообеспечению. Предполагаемые источники энергообеспечения конкретными видами энергоносителей.

10. Транспортное обеспечение предприятия ресурсами и отгрузка продукции. Транспортное обеспечение доставки работающих. Прогнозируемые потребности (или отсутствие таковых) в строительстве (реконструкции) транспортных коммуникаций, связанных с доставкой работников к месту работы.

11. Обеспечение работников и их семей объектами жилищно-коммунального и социально-бытового назначения, связанных с обустройством привлекаемых работников.

12. Прогнозируемый объем сброса сточных вод, перечень показателей их состава и качественных характеристик. Предполагаемые условия сброса, возможности использования существующих очистных сооружений, необходимости строительства новых очистных сооружений (их прогнозируемая характеристика, возможность кооперации при их сооружении и т.п.).

13. Возможность влияния планируемого к строительству предприятия, здания, сооружения на окружающую среду. Отходы производства, способы утилизации. Компонентно-качественная характеристика воздействия объекта на окружающую среду при нормальном режиме эксплуатации. Ориентировочное количество загрязняющих веществ образующихся в процессе производства и поступающих в атмосферу; с водоотведением – сточными водами; в виде отходов образующихся на предприятии. Прогнозируемая возможность возникновения аварийных ситуаций, их вероятность, масштаб и продолжительность воздействия, осуществляется в соответствии с требованиями [2]. Необходимость декларирования безопасности объекта, деятельность которого связана с повышенной опасностью. Планируемые способы утилизации отходов с кратким обоснованием возможности и целесообразности.

14. Использование готовой продукции. Предварительная оценка рыночной конъюнктуры; конкурентоспособность продукции; предполагаемый спрос на планируемую к выпуску продукцию (услуги) на основе данных о текущем потреблении и степени удовлетворения спроса на них.

15. Финансовая и экономическая оценка эффективности инвестиций.

Инвестиционные и производственные издержки, структура себестоимости продукции. Ориентировочный расчет прибыли, налога на прибыль, рентабельности и окупаемости.

16. Основные выводы, обоснование выбора приоритетного варианта.

Материалы ходатайства (декларации) служат основанием для получения решения местного органа исполнительной власти о возможности реализации намерений инвестирования в строительство предприятия, здания или сооружения, выдачи и получения предварительных технических условий, требований о размещении объекта строительства, условиях присоединения его к источникам снабжения, инженерным сетям и коммуникациям.

После получения положительного решения местного органа исполнительной власти заказчик приступает к разработке обоснований инвестиций в строительство.

II этап – разработка обоснований инвестиций в строительство на основании полученной информации, требований государственных органов и заинтересованных организаций в объеме, достаточном для принятия заказчиком решения о целесообразности дальнейшего инвестирования, получения от соответствующего органа исполнительной власти предварительного согласования места размещения объекта (акта выбора участка) и о разработке проектной документации.

Состав и содержание обоснований инвестиций согласно [8] изложены ниже.

1. Исходные данные. Цели инвестирования, экономический, социальный, коммерческий эффект, ожидаемый от функционирования объекта в намечаемом месте строительства, при заданных его параметрах, соблюдения обязательных требований и условий строительства. Основание и условия, необходимые для разработки обоснований. Результаты технико-экономических оценок на основе имеющихся материалов и исследований, градостроительной документации, а также требований и условий, изложенных в задании на разработку обоснований и при рассмотрении ходатайства о намерениях. Общая характеристика объекта инвестирования, потребность в намечаемой к выпуску продукции (услуг): данные о необходимых ресурсах, вовлекаемых в хозяйственную деятельность предприятия; окружающей среде; сведения о рынке строительных услуг; предприятиях - поставщиках оборудования, материалов и пр.

2. Оценка современного состояния производства и потребления планируемой к выпуску продукции (услуг): обоснование выбора политики в области сбыта продукции на основе прогноза рыночной конъюнктуры, исследования спроса с учетом уровня цен, инфляции, состояния деловой активности; разработка мероприятий по стимулированию сбыта продукции, в том числе на внешнем рынке; объемы годовых поставок основной и попутной продукции проектируемого предприятия; номенклатура и объемы производства основной и попутной продукции, установленные исходя из прогнозируемой потребности, оптимального использования сырья, полуфабрикатов и переработки производственных отходов, ее основные технические, экономические и качественные показатели; обоснование производственной мощности, исходя из анализа перспективной потребности в

продукции предприятия и возможности ее сбыта на внутреннем и внешнем рынках с учетом условий конкуренции, наличия необходимых ресурсов, уровня качества и стоимости продукции, оценки производительности основного оборудования, возможности получения экспортных лицензий и т.п.

3. Обоснование выбранной технологии основного и вспомогательных производств на основе сравнения возможных вариантов технологических процессов по уровню их экономической эффективности, технической безопасности, потреблению ресурсов на единицу продукции, а также степени риска и вероятности возникновения аварийных ситуаций. Источники и порядок приобретения технологии, ее краткая характеристика, требования к основному технологическому оборудованию, обоснование выбора основного оборудования и источников его приобретения; решения по производству попутной продукции, утилизации, безопасному уничтожению и хранению отходов; производственно-технологическая структура и состав предприятия.

4. Годовая потребность предприятия в необходимых ресурсах: сырье, материалах, воде, топливе, энергии, полуфабрикатах, комплектующих и др., исходя из установленной производственной программы, принятых технологий и оборудования; анализ и обоснование возможных источников и условий получения ресурсов, оценка их надежности; требования к качеству и способам подготовки сырья; расчет ежегодных расходов на обеспечение предприятия сырьевыми ресурсами.

5. Основные требования к месту (площадке, трассе) размещения объекта. Анализ возможных вариантов мест размещения объекта. Обоснование выбранного места размещения объекта с учетом социальной, экономической и экологической ситуации в регионе, наличия сырьевых ресурсов, рынка сбыта продукции, транспортных коммуникаций, инженерных сетей и других объектов производственной и социальной инфраструктуры, а также потребности региона в дополнительных рабочих местах и т.п. Краткая характеристика выбранного варианта размещения объекта, основные критерии его оптимальности. В состав обоснований должны включаться схема ситуационного плана с размещением объекта строительства и указанием мест присоединения его к инженерным сетям и коммуникациям, схема генерального плана объекта, обосновывающие размеры земельного участка.

6. Принципиальные объемно-планировочные и конструктивные решения, основные параметры наиболее крупных и сложных зданий

и сооружений, сроки и очередность строительства; потребность в строительной продукции и материалах; решения по организации строительства, по энергообеспечению, тепло-, водоснабжению, канализации и др.

7. Оценка воздействия на окружающую среду. Настоящий раздел обоснований выполняется в соответствии с нормативными документами Минприроды России, Минстроя России и другими актами, регулирующими природоохранную деятельность.

8. Кадры и социальное развитие. Условия и характеристика труда на предприятии: потребность в трудовых ресурсах по категориям работников; требования к их квалификации, альтернативные варианты удовлетворения потребности в кадрах; привлечение местной рабочей силы, оргнабор, вахтовый метод и пр., предложения по организации подготовки рабочих кадров для предприятия; анализ альтернативных вариантов обеспечения работников предприятия жильем, создания социальных и культурно-бытовых условий.

9. Оценка эффективности инвестиций проводится по результатам количественного и качественного анализа информации, полученной при разработке соответствующих разделов обоснований и основывается на следующих положениях: стоимости строительства, определяемой по аналогам и укрупненным показателям, а также прогнозным и экспертным оценкам; уточнения возможных источников и условий финансирования инвестиций, принятых на стадии прединвестиционных исследований; определения себестоимости основных видов продукции, прогноза изменения основных показателей производственной деятельности предприятия в течение расчетного периода, анализа тенденции изменения рентабельности и мероприятий по обеспечению минимизации возможных потерь; оценки риска инвестиций; обоснования выбора расчетного периода, в пределах которого выполняются экономические расчеты, включающие время проектирования, строительства, освоения проектной мощности и эксплуатации объекта; учета данных прогнозируемого изменения цен по всем составляющим элементам дохода и издержек производства по годам расчетного периода; результатов расчетов с выявлением возможностей повышения экономической эффективности и надежности проекта за счет совершенствования проектных решений, более рационального использования ресурсов и прочих факторов.

Если полученные данные свидетельствуют о недостаточной рентабельности инвестиционного проекта, то производится корректи-

ровка его параметров, производственной программы и принятой технологии в целях повышения эффективности проекта.

Оценка эффективности инвестиций производится в соответствии с «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов» [3].

В табличном виде необходимо предоставить следующие результаты расчетов:

1. Производственная программа.
2. Выручка от реализации продукции с указанием объема продаж.
3. Сводная ведомость инвестиционных издержек по срокам инвестиционного периода на строительство, освоение производства, эксплуатацию на полную мощность: затраты на основные производственные фонды (земельный участок, машины и оборудование, производственные здания и сооружения, нематериальные активы, прочие основные производственные фонды), объекты жилищно-гражданского назначения.
4. Состав инвесторов и предполагаемые источники финансирования в предпроизводственный и производственный период с указанием общей суммы финансовых средств, в том числе: собственные финансовые средства и внутрихозяйственные резервы предприятия, акционерный капитал, ассигнования из федеральных, региональных и местных бюджетов, внебюджетные фонды, кредиты банков, государственные займы и кредиты, иностранный капитал, привлеченные финансовые средства, долевое участие инвесторов.
5. Сроки и объемы погашения банковских кредитов представляются повариантно и по периодам погашения банковских кредитов с указанием сроков погашения кредита и объемов кредитования, из них выплаты в счет погашения основного долга (ссуды), выплаты процентов за кредит.
6. Сводная ведомость накладных расходов предоставляется с расшифровкой накладных расходов по статьям затрат для каждого варианта организационной структуры управления объектом строительства, схемы финансирования и других решений, оказывающих влияние на уровень накладных расходов по таким категориям издержек как обслуживание производства и административно-финансовые. В них включаются затраты на оплату труда и отчисления на социальные нужды работников, не занятых непосредственно в производстве, обязательное страхование имущества и отдельных категорий работников, ежегодные платежи за земельный участок (земельный налог,

арендная плата и т.д.), налог на имущество предприятия, платежи за пользование недрами и отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, выплаты ссудного процента в пределах установленной ставки, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, ремонт и обслуживание зданий и оборудования, платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, расходы по утилизации отходов, отчисления в ремонтный фонд предприятия, амортизация основных фондов.

7. Сводная ведомость производственных издержек по годам.

8. Структура себестоимости продукции по экономическим элементам: материальные затраты, в т.ч. по основным видам сырья и материалов; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; накладные расходы, амортизация основных фондов, налоги на имущество предприятия, прочие затраты.

9. Расчет чистой прибыли и налога на прибыль по годам с указанием выручки (валового дохода) от реализации продукции, в т.ч. налога на добавленную стоимость (НДС), выручки от реализации продукции без НДС, величины затрат на производство реализованной продукции, прибыли (убытка) от внереализационных операций, балансовой прибыли, величины налогов, чистой прибыли нарастающим итогом, чистой дисконтированной прибыли, рентабельности.

10. Движение потоков наличностей (проектно-балансовая ведомость доходов и расходов) в период строительства и эксплуатации предприятия по стадиям инвестиционного периода: строительство, освоение производства, эксплуатация на полную мощность с указанием притока наличностей: ассигнования из федеральных, региональных и местного бюджетов, внебюджетные фонды, собственные ресурсы и внутрихозяйственные резервы, заемные средства, выручка от реализации продукции, прочие поступления; оттока наличности: капитальные вложения, себестоимость реализованной продукции, выплаты по обязательствам, погашение задолженности по ссуде, выплата ссудного процента, налог на прибыль, дивиденды, выплачиваемые владельцам акций, прочие расходы.

11. Обобщенные данные об эффективности инвестиций в создание (развитие) предприятия, такие как показатели эффективности с точки зрения интересов предпринимателя: чистая прибыль (доход), годовая рентабельность капитальных вложений, среднегодовая рентабельность капитальных вложений, срок окупаемости капитальных вложений, интегральный эффект, внутренняя норма рентабельности

затрат на создание и эксплуатацию предприятия; показатели эффективности с позиций национальной экономики: улучшение использования природных ресурсов, прирост количества рабочих мест, экономия валютных затрат на импортных товарах, другие экономические и социальные выгоды.

12. Основные преимущества и недостатки вариантов решений по инвестициям.

13. Выводы и предложения. Общие выводы о хозяйственной необходимости, технической возможности, коммерческой, экономической и социальной целесообразности инвестиций в строительство объекта с учетом его экологической и эксплуатационной безопасности.

Основные технико-экономические и финансовые показатели объекта инвестиций, рекомендуемые для утверждения (одобрения): мощность объекта строительства (годовой выпуск продукции, пропускная способность) в натуральном выражении по видам продукции; стоимость товарной продукции; общая численность работающих, в т.ч. рабочих; количество (прирост) рабочих мест; общая стоимость строительства, в том числе: объектов производственного назначения, объектов жилищно-гражданского назначения, прочих объектов; стоимость основных производственных фондов; продолжительность строительства; удельные капитальные вложения; себестоимость основных видов продукции; балансовая прибыль; чистая прибыль; срок окупаемости капитальных вложений; внутренняя норма доходности.

В обосновании предоставляются рекомендации по порядку дальнейшего проектирования, строительства (совмещенное строительство и проектирование, строительство по очередям) и эксплуатации объекта, обеспечивающих инвестору получение максимальной и стабильной во времени прибыли, достижение положительных социальных результатов и других целей; программа проектирования и проведение необходимых исследований и изысканий, план – график осуществления инвестиционного проекта. Также к обоснованиям прилагаются документы согласований.

III этап – разработка, согласование, экспертиза и утверждение проектной документации, получение на ее основе решения об изъятии земельного участка под строительство.

Экспертиза выполняется с целью предоставления гарантий участникам инвестиционных строительных проектов для предотвращения создания объектов, использование которых нарушает интересы государства, других субъектов рынка или не отвечает требованиям

утвержденным действующим стандартам, нормам, правилам, а также для оценки эффективности осуществляемых капитальных вложений.

Анализ показателей инвестиционной строительной деятельности

Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат, направленных на приобретение, создание и воспроизводство основных фондов. К ним относятся затраты на выполнение строительных и монтажных работ, проектно-изыскательских работ, приобретение оборудования, входящего и не входящего в сметы строек, требующего и не требующего монтажа, производственного инструмента и хозяйственного инвентаря.

В первом полугодии 2012 г. в экономику РФ вложено 4299,8 млрд. рублей инвестиций в основной капитал. По сравнению с соответствующим периодом предыдущего года объем инвестиций увеличился на 11,6% [13]. По Омской области объем инвестиций в основной капитал составил 41466,8 млн. руб., в сравнении с первым полугодием прошлого года объем инвестиций увеличился на 43%, что выше роста по России в целом.

Динамика инвестиций в основной капитал по Омскому региону представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Инвестиции в основной капитал [1)]

(миллионов рублей) [14]

Показатель	2000	2008	2009	2010	2011	Январь-июнь 2012
Омская область	5159,9	87508,7	59184,2	73196,1	83342,0	41466,8

[1)] В фактически действовавших ценах.

Из общего объема инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) 51,1% составили инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, 36,6% – в машины, оборудование, транспортные средства (из них 17,9% – в импортные), 4,3% – в жилища, прочие инвестиции в основной капитал составили 8,0%. [13]

Структура инвестиций в основной капитал по Омскому региону представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Структура инвестиций в основной капитал в Омской области по видам основных фондов

(в процентах к итогу) [14]

Показатель	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:				
в жилища	31,8	19,5	18,5	20,6
в здания (кроме жилых) и сооружения	33,7	33,2	38,7	40,9
в машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь	28,6	42,1	36,5	33,3
прочие	5,9	5,2	6,3	5,2

Индекс физического объема - относительный показатель, выраженный в коэффициентах или процентах, характеризующий изменение выполненного в текущем периоде объема работ по сравнению с базисным, при исключении влияния динамики цен. Индексы физического объема инвестиций в основной капитал по Омскому региону представлены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Индексы физического объема инвестиций в основной капитал [1)]

(в процентах к предыдущему году) [14]

Показатель	2000	2008	2009	2010	2011
Омская область	92,2	103,1	67,0	116,8	105,4

[1)] В сопоставимых ценах.

Источниками инвестиций могут быть бюджетные, собственные, привлеченные и заемные средства. Из федерального бюджета, как правило, выделяются средства для реализации общегосударственных проектов. В качестве собственных инвестиционных средств субъекта хозяйственной деятельности выступает прибыль и амортизационные отчисления. Привлеченные средства могут быть получены выпуском

ценных бумаг эмитированных инвестором под конкретный инвестиционный строительный проект. Заемные средства представлены банковскими ссудами.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) в РФ являлись привлеченные средства, которые составили 50,7% от их общего объема. За счет собственных средств осуществлялось 49,3% инвестиций. Из общего объема привлеченных средств доля бюджетов всех уровней составила 13,2% против 14,4% в первом полугодии 2011 года. [13]. В Омской области структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в первом полугодии 2012 года следующая: собственные средства 37,2%, привлеченные 62,8%, в том числе бюджетные средства 7,5%, из них федерального бюджета 2,0%, регионального бюджета 5,1%, кредиты банков 14,7% [14].

За два первых квартала 2012 года сводный индекс цен строительной продукции составил 107,1%, в том числе индекс цен производителей в строительстве (строительно-монтажные работы) – 109,2%, на машины и оборудование, используемые в строительстве – 103,5%, на прочие капитальные работы и затраты – 106,1% [14].

В стоимость выполненных работ и услуг собственными силами организаций по виду деятельности «Строительство» включается стоимость строительных и монтажных работ (новое строительство, реконструкция, расширение, техническое перевооружение и другое), работ по капитальному и текущему ремонту, прочих подрядных работ.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в первом полугодии 2012 года в целом по Российской Федерации составил 2069,3 млрд. рублей, или 105,4%, к уровню соответствующего периода предыдущего года. [13]. По Омской области объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в первом полугодии составил 17269,4 млн. рублей, или 113,2% к уровню первого полугодия 2011 года, что выше, чем в целом по России [14]. Объем работ по виду деятельности «Строительство» в Омской области за три квартала 2012г. представлен в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Объем работ и услуг, выполненных по виду деятельности «Строительство» [14]

Показатель	млн. рублей	В % к	
		соответствующему периоду предыдущего года	предыдущему периоду
2012 год			
Сентябрь	5203,0	91,0	113,0
Январь-сентябрь	32134,5	109,6	-

За январь-июнь 2012 года в целом по России введено в действие 90,4 тыс. зданий (в январе-июне 2011 года – 87,1 тыс. зданий), их общий строительный объем составил 146,5 млн. куб. метров (в январе-июне 2011 года – 133,2 млн. куб. метров), общая площадь – 33,3 млн. кв. метров (в январе-июне 2011 года – 31,2 млн. кв. метров). Из числа введенных в действие в первом полугодии 2012 года зданий 93,7% составляют здания жилого назначения [13]. В Омской области в первом полугодии 2012 года введено в действие зданий жилого и нежилого назначения 1117, общий строительный объем зданий составил 1765 тыс.м^3, общая площадь зданий составила 386,4 тыс. м^2 [14].

Объем жилищного строительства характеризуется квадратными метрами введенной в действие общей площади и числом построенных квартир. Общая площадь жилых зданий состоит из жилой площади и площади вспомогательных помещений.

Динамика ввода в действие жилых домов в Омской области приведена в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Ввод в действие жилых домов в Омской области
(тысяч квадратных метров общей площади) [14]

Показатель	**2000**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Всего построено	253,3	1015,7	605,2	706,7	836,7
из них					
населением за счет собственных и заемных средств	84,6	408,7	337,1	355,6	443,1
жилищно-строительными кооперативами	55,1	1,7	7,4	28,4	11,7
Удельный вес в общем вводе, %					
жилых домов населения	33,4	40,2	55,7	50,3	53,0
жилых домов жилищно-строительных кооперативов	21,8	0,2	1,2	4,0	1,4

В первом полугодии 2012 года организациями всех форм собственности в Российской Федерации построено 242,8 тыс. квартир общей площадью 21,0 млн. кв. метров, что на 1,9% выше соответствующего периода предыдущего года. Индивидуальными застройщиками построено 11,1 млн. кв. метров общей площади жилых домов, или 53% от общего объема жилья, введенного в первом полугодии 2012 года.[13]. В Омской области за первое полугодие 2012 года организациями всех форм собственности и индивидуальными застройщиками введено в действие 1064 дома (3245 квартир) общей площадью жилых домов 236,1 тыс.м^2, что составляет 67,2% к первому полугодию 2011 года. Средний размер построенной квартиры соответствовал 73 кв. метрам общей площади. Ввод общей площади жилых домов в расчете на 1000 человек населения составил 120 кв. м. Из общего объема построено индивидуальными застройщиками за счет собственных и привлеченных средств и введено в действие 1024 жилых домов (1096 квартир) общей площадью 121,7 тыс. м^2 общей площади жилых домов или 68,9% к первому полугодию 2011 года. Средний размер построенной квартиры соответствовал 111 кв. метрам об-

щей площади. Ввод общей площади жилых домов в расчете на 1000 человек населения составил 62 кв. метра [14].

По данным выборочного обследования организаций, осуществляющих операции с недвижимостью, во втором квартале 2012года на рынке жилья Омской области средняя цена одного квадратного метра квартир по сравнению с предыдущим кварталом на первичном рынке жилья повысилась на 1%, на вторичном рынке жилья – на 4,5% [14].

По данным обследования [13] деловой активности 6,5 тыс. различных по численности и формам собственности строительных организаций (из них 4,3 тыс. субъектов малого предпринимательства), проведенного по состоянию на 10 мая 2012 г., индекс предпринимательской уверенности в строительстве во втором квартале 2012 г. составил (-6%), что соответствует уровню второго квартала 2011 года и на один процентный пункт больше, чем в первом квартале 2012 года. Индекс предпринимательской уверенности в строительстве представляет собой среднее арифметическое балансов оценок портфеля заказов и ожидаемого изменения численности занятых, в процентах. В Омской области индекс предпринимательской уверенности в первом квартале 2012 г. составил (- 6%), во втором квартале 2012 г. – (- 11%), что ниже, чем в целом по РФ.

Во втором квартале 2012 г. руководители 75% строительных организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как "удовлетворительную", 15% – как "неудовлетворительную" и только 10% – как "благоприятную". В Омской области руководители 85% строительных организаций оценили экономическую ситуацию в строительстве как "удовлетворительную", 10% – как "неудовлетворительную" и 5% – как "благоприятную". В третьем квартале 2012 г. 71% руководителей строительных организаций не ожидает ее изменения, 25% – считают, что экономическая ситуация в строительстве улучшится, 4% – ожидают ее ухудшения.

Баланс оценок экономической ситуации в строительстве, рассчитанный как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов, во втором квартале 2012г. составил (-5%). По прогнозам руководителей, в третьем квартале 2012г. баланс оценок изменения данного показателя составит (+21%). Оценки основных показателей деятельности строительных организаций представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Оценки основных показателей деятельности строительных организаций (баланс оценок, в процентах) [13]

Показатель	II квартал 2012 г. по сравнению с I кварталом 2012 г.	III квартал 2012 г. по сравнению со II кварталом 2012 г. (прогноз)
Объем работ, выполняемых по виду деятельности "Строительство"	**-1**	**+22**
Число заключенных договоров	**-2**	**+21**
Численность занятых	**-6**	**+12**
Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами	**-7**	**+18**
Просроченная кредиторская задолженность	**+2**	**+1**
Просроченная дебиторская задолженность	**0**	**+2**
Цены на строительно-монтажные работы	**+49**	**+51**

Средняя обеспеченность строительных организаций заказами во втором квартале 2012 г. по сравнению с первым кварталом 2012г. не изменилась и составила 6 месяцев. Крупные строительные фирмы обеспечены заказами на более длительный срок (8 месяцев), чем организации с численностью до 50 человек (4 месяца). Уровень обеспеченности строительных организаций заказами представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности заказами во втором квартале 2012 года

(доля организаций в % к их количеству) [13]

Уровень обеспеченности заказами, месяцев	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
менее 1	22	12	9	3	11
1-3	43	40	30	18	30
4-6	18	22	27	31	25
7-9	6	8	12	13	10
10-12	7	13	15	21	15
13-15	2	2	3	9	5
16 и более	2	3	4	5	4
Средний уровень, месяцев	4	5	6	8	6

Во втором квартале 2012 г. доля строительных организаций, у которых производственная программа соответствовала "нормальному" уровню, составила 72%; доля тех, кто оценил ее "ниже нормального" уровня – 26%. В группировке по численности занятых лучшее положение с производственной программой отмечено в крупных строительных организациях. Доля организаций, у которых отмечено увеличение объема работ, выполняемых по виду деятельности "Строительство", составила 23% (в первом квартале 2012 г. – 15%); доля организаций, у которых зафиксировано его уменьшение, составила 24% (в первом квартале 2012 г. – 30%). Баланс оценок изменения этого показателя составил (-1%) против (-15%) в первом квартале 2012 года.

В III квартале 2012 г. доля организаций, у которых прогнозируется увеличение объема работ, больше удельного веса тех, кто предполагает его уменьшение; ожидается, что баланс оценок изменения показателя составит (+22%). Согласно прогнозу, увеличение физического объема работ ожидают 28% руководителей организаций, уменьшение – 6% руководителей.

Средний уровень загрузки производственных мощностей строительных организаций во втором квартале 2012 г., составил 61%, (в первом квартале 2012 г. – 60%). При этом 8% организаций имели уровень загрузки не более 30%, 8% организаций – свыше 90%. Дан-

ные по степени использования производственной мощности строительных организаций представлены в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Распределение организаций по оценке уровня использования производственных мощностей во II квартале 2012 года

(доля организаций в % к их количеству) [13]

Уровень использования производственных мощностей, %	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
не более 30	17	10	7	2	8
31-40	9	8	5	3	6
41-50	6	6	4	4	5
51-60	35	30	28	25	28
61-70	13	15	17	19	16
71-80	11	18	21	26	20
81-90	4	7	9	10	8
свыше 90	5	6	9	11	8
Средний уровень, %	52	59	63	68	61

Оценивая обеспеченность строительных организаций производственными мощностями относительно спроса на строительные работы в ближайшие 12 месяцев, руководители 87% строительных организаций отметили, что их будет "достаточно", 2% – "более чем достаточно", 11% – "недостаточно".

Во втором квартале 2012 г. баланс оценок изменения по показателю "численность занятых" в строительстве составил (-6%) против (-6%) в первом квартале 2012 года. В третьем квартале 2012 г. не ожидают снижения численности занятых 76% респондентов, 18% респондентов предполагают ее увеличение.

На низком уровне находится портфель заказов, баланс оценок изменения по данному показателю составил (-24%). Лучшая обеспеченность заказами отмечена в строительных организациях совместной российской и иностранной формы собственности, а в группировке по численности занятых – в крупных строительных организациях.

Во втором квартале 2012 г. 23% респондентов указали на увеличение и 13% – на уменьшение прибыли. Баланс оценок по данному

показателю составил (+10%) против (+4%) в первом квартале 2012 года. В третьем квартале 2012 г. руководители 27% строительных организаций прогнозируют увеличение прибыли и 4% – ее уменьшение, 52% респондентов не ожидают ее изменения.

Во втором квартале 2012 г. обеспеченность собственными финансовыми ресурсами, по сравнению с предыдущим кварталом, увеличилась для 14% строительных организаций. Баланс оценок данного показателя изменился с (-10%) в первом квартале 2012 г. до (-7%) во втором квартале 2012 года.

Средний уровень обеспеченности финансированием составил 5 месяцев. Хуже обеспечены финансовыми ресурсами организации с численностью до 50 человек (3 месяца), наиболее обеспечены - крупные строительные организации (6 месяцев). Данные по степени обеспеченности финансированием строительных организаций представлены в таблице 2.10.

Таблица 2.10

Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности финансированием во II квартале 2012 года

(доля организаций в % к их количеству) [13]

Уровень обеспеченности финансированием, месяцев:	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
менее 1	32	27	17	8	19
1-3	39	34	33	25	31
4-6	16	18	24	29	23
7-9	4	7	10	10	8
10-12	6	10	12	17	12
13-15	1	1	2	7	4
16 и более	2	3	2	4	3
Средний уровень, месяцев	3	4	5	6	5

Доля организаций, у которых во втором квартале 2012 г. зафиксировано увеличение просроченной кредиторской задолженности, составила 15%, уменьшение – 13%; баланс оценок изменения показателя "просроченная кредиторская задолженность" составил (+2%).

В третьем квартале 2012 г. увеличение "просроченной кредиторской задолженности" прогнозируют 11% руководителей организаций, 78% – предполагают, что уровень неплатежей останется прежним.

Увеличение просроченной дебиторской задолженности во втором квартале 2012 г. зафиксировано у 14% строительных организаций, уменьшение – также у 14%. На отсутствие просроченной дебиторской задолженности указали 17% респондентов.

Во втором квартале 2012 г. число респондентов, не пользующихся кредитами банков, составило 18% (в первом квартале 2012 г. – 20%).

Инвестиционную деятельность во втором квартале 2012 г. не осуществляли 26% организаций, у 11% организаций отмечался рост инвестиций.

Во втором квартале 2012 г. балансы оценок изменения показателей "цены на строительные материалы" и "цены на строительно-монтажные работы" составили соответственно (+72%) и (+49%) против (+73%) и (+49%) в первом квартале 2012 года (таблица 2.11).

Таблица 2.11

Оценка изменения цен (доля организаций в % к их количеству) [13]

Показатель	Цены на строительные материалы		Цены на строительно-монтажные работы	
	II квартал 2012г. по сравнению с I кварталом 2012 г.	III квартал 2012г. по сравнению со II кварталом 2012 г. (прогноз)	II квартал 2012г. по сравнению с I кварталом 2012 г.	III квартал 2012г. по сравнению со II кварталом 2012 г. (прогноз)
Повышение большими темпами	10	9	4	4
Повышение теми же темпами	54	55	38	39
Повышение меньшими темпами	8	8	10	10
Без изменений	28	28	45	45
Снижение	-	-	3	2

Основными факторами, сдерживающими деятельность строительных организаций, являются "высокий уровень налогов" (на этот фактор указали 51% опрошенных руководителей организаций), "высокая стоимость материалов, конструкций, изделий" (37%) и "конкуренция со стороны других строительных фирм" (36%).

Среди факторов, ограничивающих производственную деятельность по субъектам малого предпринимательства, преобладают "высокий уровень налогов" (54% опрошенных), "конкуренция со стороны других строительных организаций" (39%), "высокая стоимость материалов, конструкций, изделий" (32%).

Показатели эффективности и финансовой реализуемости инвестиционных строительных проектов

Для принятия инвестиционных решений в [6] предложены следующие группы критериев.

Первая группа – критерии, позволяющие оценить реальность инвестиционного строительного проекта. К ним относятся нормативно-правовые и ресурсные критерии. Нормативно-правовые критерии учитывают требования норм, стандартов, правил и др. Ресурсные критерии учитывают научно- технические, технологические, производственные характеристики, а также объем и источники финансовых ресурсов.

Вторая группа – критерии, позволяющие оценить целесообразность реализации инвестиционного строительного проекта, т.е. соответствие цели строительства целям развития деловой среды, риски и финансовые последствия, степень устойчивости проекта, вероятность проектирования сценария.

Третья группа – критерии приемлемости, выраженные финансово-экономическими показателями, позволяющими выбрать инвестиционные строительные проекты, реализация которых экономически выгодна. К ним относятся показатели стоимости проекта, чистой текущей стоимости, срока окупаемости, внутренней нормы доходности, прибыли, рентабельности.

При оценке инвестиционных строительных проектов используются понятия эффекта и эффективности. Эффект характеризует абсолютную величину результата от инвестиционных затрат, а эффективность – это относительный показатель, представляющий

собой отношение результата от вложений к затратам в реализуемый инвестиционный строительный проект.

Для инвестора эффект может выражаться приростом национального дохода, экономией общественного труда, снижением текущих расходов на производство товаров, увеличением прибыли организации, сокращением энергоемкости, ресурсоемкости и др.

Инвестиционные затраты включают расходы на проведение технико-экономических исследований, разработку технико-экономического обоснования проекта, выполнение проектно-изыскательских, строительно-монтажных работ, приобретение и монтаж оборудования, приобретение земельного участка, подготовку кадров, проведение технического и авторского надзора и другие расходы.

Инвестиционный строительный проект оценивается с точки зрения его технической выполнимости, экологической безопасности и экономической эффективности, под которой понимается результат сопоставления получаемой прибыли и затрат.

Эффективность инвестиционного строительного проекта показывает экономическую целесообразность реализации вложения ресурсов, включает общественную эффективность проекта и коммерческую эффективность участия в проекте.

Инвестирование – это действие, направленное на получение прибыли в будущем при условии успешной интеграции в деловую среду. Инвестиционный строительный проект должен удовлетворять потребности социально-экономической и экологической системы, в рамках которой он реализуется.

Показатели общественной эффективности учитывают экологическую и социальную значимость реализации инвестиционного строительного проекта в стоимостном выражении для населения и общества в целом. Общественная значимость инвестиционного строительного проекта выражается созданием новых или повышением эффективности существующих товаров и услуг предоставляемых населению через снижение их себестоимости, улучшение качества, увеличение доступности; в экономическом развитии территории – ростом физического объема производства, освоением новых сегментов рынка или улучшением экологической ситуации.

Социальный эффект оценивается пользой для населения проживающего на территории реализации инвестиционного строительного проекта или работающего на проекте (увеличение уровня заработной платы, развитие инфраструктуры и других возможностей для граж-

дан). Социальная эффективность может, например, определяться отношением прироста обеспеченности общеобразовательными учреждениями, объектами дошкольного образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, водоснабжения, теплоснабжения, электроснабжения к затратам бюджетов всех уровней на осуществление инвестиционного строительного проекта.

При оценке общественной эффективности необходимо учитывать влияние реализации инвестиционного строительного проекта на деятельность сторонних предприятий и населения через изменение рыночной стоимости имущества граждан (жилья, земельных участков и др.), за счет улучшения транспортных и других условий; снижение уровня розничных цен на отдельные товары и услуги, связанное с увеличением предложения этих товаров; изменение объемов производства продукции сторонними предприятиями и, как следствие, их доходности; воздействие осуществления проекта на здоровье населения в результате развития системы здравоохранения; улучшение состояние природной окружающей среды за счет снижения уровня выбросов вредных веществ; сокращение уровня безработицы в результате создания новых рабочих мест; целесообразное расходование ресурсов по проектам, предусматривающим экономию электрической энергии, топлива, воды, леса и т.п.; экономию свободного времени населения в проектах совершен-ствования систем коммуникаций; уменьшение возможной гибели людей в результате снижения аварийности на транспорте и производстве и т.п.

Как следствие, необходимо учитывать изменение бюджета сторонних предприятий и населения, изменение доходов и расходов бюджета.

Бюджетный эффект инвестиционного строительного проекта оценивается объемом налоговых поступлений от проекта в федеральный, региональный и местный бюджеты в течении его жизненного цикла. Бюджетная эффективность определяется отношением увеличения доходов бюджетов всех уровней за счет налоговых и других поступлений, разности эксплуатационных расходов бюджета на содержание объекта до и после внедрения проекта к затратам бюджетов всех уровней на его реализацию, т.е. выражается увеличением бюджетных доходов и снижением бюджетных расходов в результате осуществления инвестиционного строительного проекта.

Таким образом, показатели общественной эффективности проекта характеризуют с экономической точки зрения технические, технологические и организационные проектные решения.

Коммерческая эффективность участия в проекте отражает соответствие инвестиционного строительного проекта коммерческим интересам его участников, финансовую реализуемость и целесообразность.

Коммерческая эффективность участия в проекте включает: эффективность проекта для предприятий-участников; для акционеров предприятий-участников проекта; народнохозяйственную и региональную эффективность для национального хозяйства РФ и отдельных регионов, отраслевую эффективность для отдельных отраслей национального хозяйства, финансово-промышленных групп, объединений предприятий и холдинговых структур; эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней.

Общая схема оценки эффективности представлена на рис. 2.4.

На *первом этапе* рассчитываются показатели общественной и коммерческой эффективности проекта в целом. Для проектов, не являющихся общественно-значимыми, рассчитывается только их коммерческая эффективность. Общественная эффективность определяется для инвестиционных строительных проектов, в которых задействованы интересы федеральных, региональных и местных органов власти. К ним относятся инвестиционные строительные проекты осуществляемые в сфере жизнеобеспечения и инженерной инфраструктуры с целью модернизации, технического перевооружения или реконструкции; осуществляемые бюджето- и градообразующими субъектами инвестиционной деятельности; предусматривающие создание новых рабочих мест на территории реализации проекта; предусматривающие сохранение или увеличение рабочих мест в организациях реального сектора экономики, которые без привлечения инвестиций и осуществления инвестиционного строительного проекта вынуждены свертывать производство и сокращать объемы работ; проекты, обеспечивающие решение конкретных региональных социальных или экологических проблем территории; обеспечивающие производство экспортной продукции, качество которой соответствует лучшим мировым стандартам и импортозамещающей продукции, пользующейся спросом на рынке территории; продукции, закупаемой для

государственных нужд территории; проекты предусматривающие строительство и реконструкцию объектов социальной инфраструктуры.

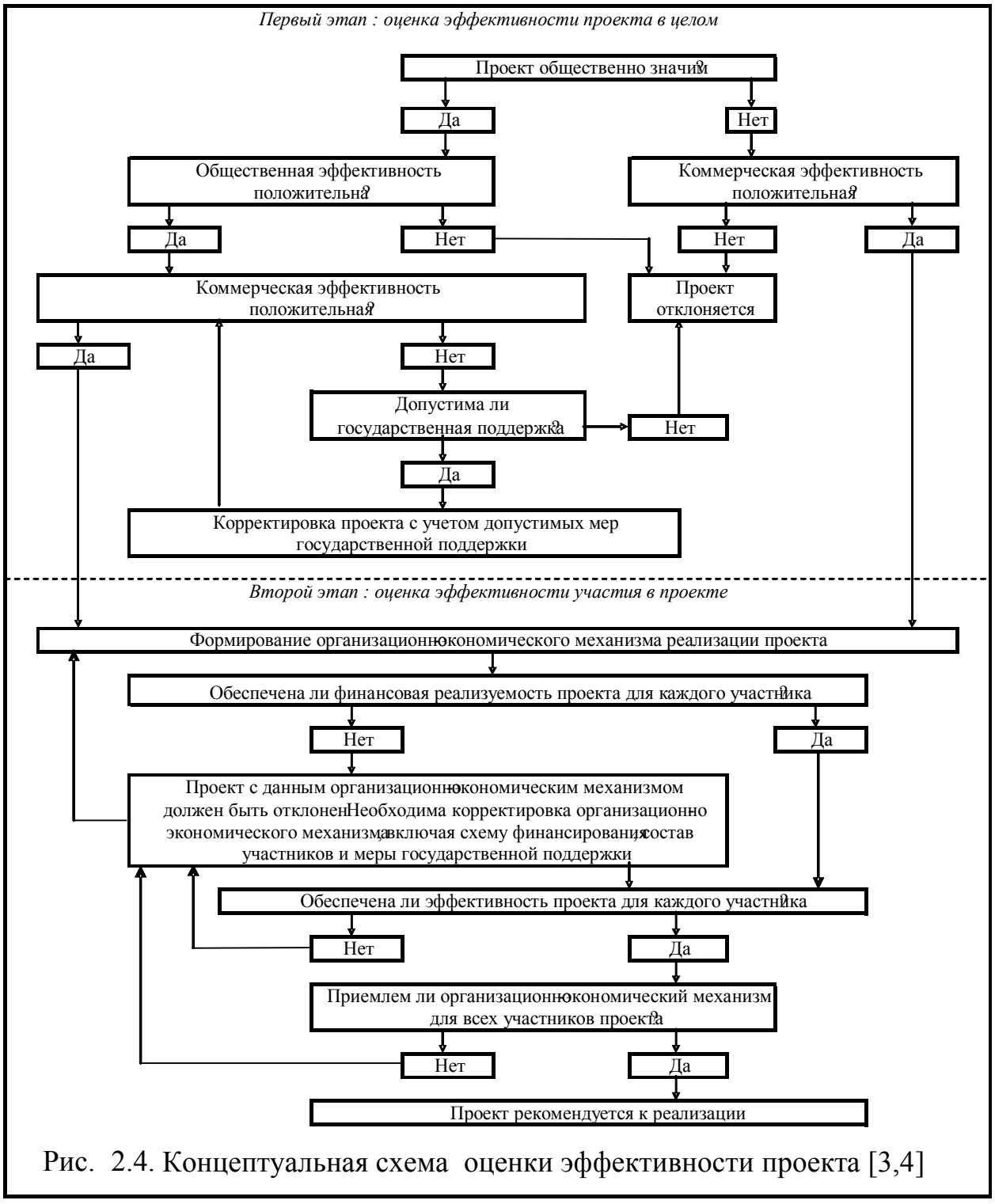


Рис. 2.4. Концептуальная схема оценки эффективности проекта [3,4]

При достаточной общественной эффективности оценивается их коммерческая эффективность, в противном случае инвестиционный строительный проект не может претендовать на поддержку со стороны государства, т.е. проект отклоняется. При положительной ком-

мерческой эффективности определяется эффективность участия в проекте. В противном случае выполняется корректировка проекта с учетом допустимых мер государственной поддержки.

На *втором этапе* осуществляется экономическая оценка инвестиционного строительного проекта с целью привлечения инвесторов. При этом формируется схема финансирования проекта, уточняется состав участников и объем государственной поддержки. Для общественно значимых инвестиционных строительных проектов определяется народнохозяйственная, региональная и отраслевая эффективность. В случае положительного результата рассчитывается коммерческая эффективность инвестиционного строительного проекта. Для проектов, не являющихся общественно-значимыми, на этом этапе рассчитываются только показатели коммерческой эффективности.

Проект может быть реализован только, если он финансово реализуем, т.е. на каждом шаге имеется достаточное количество средств для его продолжения. В случае, если внедрение инвестиционно-строительного проекта оказывается не эффективным, для его участников выполняют корректировку организационно-экономического механизма его реализации.

Корректировка организационно-экономического мехзанизма может включать изменение требований к объемно-планировочным и архитектурным решениям возводимых объектов; изменение технологии и организации производства строительных работ; объемов, качества и ритмичности доставки необходимых ресурсов; изменения порядка сдачи, приемки и оплаты выполненных работ; изменение размеров штрафов, санкций; размера страховой премии, процентной ставки за пользование кредитными ресурсами, тарифов на электроэнергию, оказание транспортных услуг, арендной платы, получение налоговых льгот, государственных гарантий займов, изменение формы и объема государственной поддержки и др. Указанные мероприятия выполняются с целью повышения заинтересованности, целесообразности, выгодности участия в инвестиционном строительном проекте всех организаций-участников.

Оценку эффективности инвестиционно-строительного проекта необходимо осуществлять на этапах формирования инвестиционного замысла, разработке ходатайства (декларации) о намерениях, разработке обоснования инвестиций, разработке технико-экономического обоснования, его осуществления и эксплуатации.

Эффективность инвестиционного строительного проекта оценивается в течение расчетного периода, охватывающего весь его жизненный цикл.

Начало расчетного периода определяется как дата начала вложения инвестиций, например в проектно-изыскательские работы. Прекращение реализации инвестиционного строительного проекта может быть связано с продажей объекта возведения после завершения строительства; прекращением производства в связи с изменением требований (норм, стандартов) к технологии производства работ; снижением спроса на продукцию в связи с моральным устареванием или потерей конкурентоспособности; других причин.

Финансовые операции, осуществляемые при реализации инвестиционного строительного проекта, порождают денежные потоки**.**

Денежный поток проекта – это зависимость от времени денежных поступлений и платежей, связанных с реализацией проекта, определяемая для всего расчетного периода [2].

Для целей финансового планирования и определения чистой прибыли на инвестиции необходимо разграничивать потоки, связанные с привлечением и возвратом инвестиций и операционные потоки, отражающие функционирование объекта, созданного в результате реализации инвестиционного строительного проекта.

Значение денежного потока относящееся к шагу t обозначается через (t). На каждом шаге денежный поток характеризуется:

- притоком, равным суммарному объему денежных поступлений (или результатов в стоимостном выражении) на этом шаге;
- оттоком, равным суммарному объему платежей на этом шаге;
- сальдом реальных денег, равного разности между притоком и оттоком.

Основными показателями эффективности инвестиций согласно [3,15] являются чистый доход, чистый дисконтированный доход или интегральный эффект; индексы доходности затрат и инвестиций; внутренняя норма доходности; срок окупаемости; потребность в дополнительном финансировании, показатели, отражающие финансовое состояние предприятий-участников проекта. Для определения эффективности инвестиционных строительных проектов указанные показатели должны быть рассчитаны в фиксированных (без учета инфляции) или в дефлированных (с учетом инфляции) ценах.

Чистый доход (*Net Value*) – накопленный эффект за расчетный период, характеризующий превышение суммарных денежных посту-

плений над суммарными затратами для инвестиционного строительного проекта без учета их разновременности, рассчитывается по формуле:

$$ЧД = \sum_{t=1}^{T_p} \varphi_t$$

где *ЧД* – чистый доход;

φ_t – текущее сальдо денежных средств на *t*-м шаге,

T_p – расчетный период от начала реализации инвестиционного строительного проекта,

t – количество шагов расчетного периода.

Необходимым условием реализации инвестиционно-строительного проекта является положительное текущее сальдо на протяжении всего расчетного периода. Отрицательная разность между притоком и оттоком денежных средств свидетельствует о необходимости дополнительного финансирования. Положительный чистый доход на *t* – шаге свидетельствует о наличии свободных денежных средств на нем.

Чистый дисконтированный доход (*Net Present Value*) – накопленный дисконтированный эффект за расчетный период, характеризует текущую стоимость, т. е. превышение суммарных денежных поступлений за вычетом суммарной стоимости денежных затрат на реализацию инвестиционного строительного проекта с учетом неравноценности затрат и результатов, относящихся к различным моментам времени, рассчитывается по формуле:

$$ЧДД = \sum_{t=1}^{T_p} \varphi_t \cdot \alpha_t$$

где *ЧДД* – чистый дисконтированный доход,

$\propto_t$ – коэффициент дисконтирования денежных потоков шага *t*.

Согласно [15] интегральный эффект или чистый дисконтированный доход рассчитывается по формуле:

$$Э_{инт} = \sum_{t=1}^{T_p} (R_t - З_t - K_t) \cdot \alpha_t$$

где R_t – результаты по годам или шагам, в строительных организациях понимается выручка от реализации строительной продукции;

$З_t$ – текущие затраты без амортизации, налоги и другие не инвестиционные расходы;

$К_t$ – инвестиционные вложения;

$\propto_t$ – коэффициент дисконтирования.

Разность между чистым доходом и чистым дисконтированным доходом показывает влияние дисконтирования на размер интегрального эффекта.

Дисконтированием денежных потоков называется приведение их разновременных, т.е. относящихся к разным шагам расчетного периода значений к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения. Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является ставка дисконта *E* (*discount rate*), выражаемая в долях единицы или в процентах в год. Коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле

$$\propto_t = \frac{1}{(1+E)^{t-t^0}},$$

где *E* – ставка дисконта;

t^0 – момент привидения.

Ставка дисконта должна быть равна процентной ставке по долгосрочным кредитам на рынке капиталов. Ставка дисконта отражает возможную стоимость капитала, соответствующую возможной прибыли, которую инвестор мог бы получить при альтернативном вложении с учетом равенства финансовых рисков для нескольких вариантов инвестирования. Таким образом, ставка дисконта представляет минимальную норму прибыли, ниже которой субъект предпринимательства считает инвестиции невыгодными.

Дисконтирование денежных потоков в момент времени *t* осуществляется путем умножения его значения на коэффициент дисконтирования $\propto_t$.

Проект признается эффективным для инвестора, если он имеет положительный чистый дисконтированный доход. При сравнении альтернативных проектов предпочтение отдается проекту с наибольшим значением чистого дисконтированного дохода.

Чистый дисконтированный доход показывает распределение во времени потоков реальных денег в течении всего жизненного цикла инвестиционного строительного проекта.

Внутренняя норма доходности (*Internal Rate of Return*) определяется как ставка дисконта, при которой дисконтированная стоимость чистых поступлений от проекта равна дисконтированной стоимости вложений и чистый дисконтированный доход равен нулю. Характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть затрачены на реализацию инвестиционого строительного проекта.

Внутренняя норма доходности инвестиций *E* это норма дисконта, при которой суммарная величина дисконтированной разницы результата и затрат равна сумме дисконтированных инвестиционных вложений за тот же период.

Внутренняя норма доходности инвестиций согласно [15] определяется уравнением:

$$\sum_{t=1}^{T_p}(R_t - З_t)\cdot\alpha_t = \sum_{t=1}^{T_p} К_t \cdot \alpha_t$$

Расчетное значение *E* должно превышать требуемую инвесторами величину, либо превышать уровень банковской ставки. В противном случае инвестиционный строительный проект не принимается к рассмотрению.

Для определения внутренней нормы доходности необходимо построить график зависимости чистого дисконтированного дохода от ставки дисконта. Если построенный график пересекает ось абсцисс в единственной точке переходя от положительных значений чистого дисконтированного дохода к отрицательным, то внутренняя норма доходности существует и отвечает указанной точке пересечения [4].

Индекс доходности характеризует относительную “отдачу проекта” на вложенные в него средства. При оценке эффективности используется индекс доходности дисконтированных затрат (*costs profitability index*) - отношение суммы дисконтированных денежных притоков к абсолютной величине суммы дисконтированных денежных оттоков.

Согласно [15] индекс доходности инвестиций рассчитывается по формуле:

$$Э_{инв}=\frac{\sum_{t=1}^{T_p}(R_t-З_t)\cdot\alpha_t}{\sum_{t=1}^{T_p}K_t\cdot\alpha_t}$$

Если $Э_{инв}$ >1, то инвестиционный строительный проект целесообразен.

Близость индекса доходности дисконтированных затрат к 1 может свидетельствовать о невысокой устойчивости проекта к возможным колебаниям доходов и расходов. Если период строительства не превышает одного года инвестиционные вложения не дисконтируются.

Срок окупаемости (*payback period method*) инвестиций характеризует период возвращения вложений, за который инвестиции покрываются суммарной разностью результатов и затрат. Срок окупаемости инвестиций может быть не дисконтированным и дисконтированным. Не дисконтированный срок окупаемости определяется согласно [15] уравнением:

$$\sum_{t=1}^{T_p}(R_t-З_t-K_t)=0$$

Дисконтированный срок окупаемости согласно [15] определяется уравнением:

$$\sum_{t=1}^{T_p}(R_t-З_t-K_t)\cdot\alpha_t=0$$

Недостаток этого показателя заключается в том, что он не учитывает весь период эксплуатации объекта возведения, поэтому он применяется в виде ограничения при принятии решения об инвестировании. Инвестиционный строительный проект считается эффективным, если срок окупаемости с учетом дисконтирования существует и находится в пределах жизненного цикла проекта (расчетного периода).

Величина потребности в дополнительном финансировании (*additional financing requirements*) показывает минимальный объем внешнего финансирования проекта, необходимый для обеспечения его финансовой реализуемости. Реальный объем потребного

финансирования всегда больше потребности в дополнительном финансировании за счет необходимости обслуживания долга. Чем меньше величина потребности в дополнительном финансировании, тем меньше денежных средств привлекается из внешних источников финансирования по отношению в инвестиционному строительному проекту.

Кроме указанных, по требованию инвесторов могут определяться и некоторые другие показатели эффективности инвестиционных строительных проектов.

При расчете показателей экономической эффективности инвестиционного строительного проекта необходимо учитывать неопределенность и риск. Для преодоления влияния рисков при реализации инвестиционноых строительных проектов применяется страхование возможных рисков и управление в условиях риска. Для инвестора целесообразно осуществлять вложения, если ожидаемые прибыли выше, чем стоимость капитала плюс надбавка за риск.

Решение об инвестировании в проект принимается, если он удовлетворяет следующим критериям: дешевизна, минимизация риска инфляционных потерь, краткость срока окупаемости, стабильность или концентрация поступлений, высокая рентабельность, отсутствие более выгодных альтернатив. Выбирают наиболее прибыльные инвестиционные строительные проекты и наименее рискованные.

При оценке инвестиционного строительного проекта рассчитывается группа показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия-участника.

Оценка финансового состояния предприятия-участника инвестиционного строительного проекта

Финансовое положение предприятия-участника основывается на системе финансовых коэффициентов, характеризующих ликвидность активов, структуру источников формирования капитала и эффективность его использования, текущую доходность и др. В соответствии с [4] рассчитываются следующие обобщающие финансовые показатели.

Коэффициенты ликвидности – применяются для оценки способности строительной организации выполнять свои краткосрочные обязательства:

Коэффициент текущей ликвидности (*current ratio*) – отношение

текущих активов к текущим пассивам, характеризует краткосрочную платежеспособность и является не точным показателем возможности строительной организации выполнять свои текущие обязательства. Удовлетворительному финансовому положению обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 1,6-2,0 [4], в [5] приемлемый уровень коэффициента определяется в диапазоне 1,2-2,0. Согласно данного коэффициента, если строительная организация имеет трудно реализуемые материальные запасы, то она является платежеспособной. Поэтому на практике целесообразно рассчитывать коэффициент промежуточной ликвидности.

Промежуточный коэффициент ликвидности (*liquidity ratio*) – отношение текущих активов без стоимости товарно-материальных запасов к текущим пассивам. Удовлетворительному финансовому положению строительной организации обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 1,0-1,2 [4]. В зарубежной литературе приводится ориентировочное нижнее значение показателя – 1, однако эта оценка носит условный характер, анализируя динамику этого коэффициента, необходимо обращать внимание на факторы, обусловившие его изменение.

Коэффициент срочной или строгой ликвидности (*quick ratio, acid test ratio*) – отношение высоколиквидных активов (денежных средств, ценных бумаг и счетов к получению) к текущим пассивам. Характеризует какая часть краткосрочных обязательств организации может быть погашена за счет средств на расчетных счетах, в краткосрочных ценных бумагах и поступлений по расчетам с дебиторами. Чем выше этот показатель, тем лучше платежеспособность организации. Удовлетворительному финансовому положению строительной организации обычно отвечают значения этого коэффициента, превышающие 0,8-1,0 [4]. Рекомендуемая нижняя граница показателя, приводимая в зарубежной литературе – 0,2.

Представленные показатели ликвидности рассматриваются как начальный этап анализа платежеспособности. Оценка платежеспособности строительной организации должна проводиться на основании изучения источников притока и оттока денежных средств при условии стабильного превышения первых над вторыми.

Показатели платежеспособности применяются в финансовом анализе для оценки способности строительной организации выполнять свои долгосрочные обязательства.

Коэффициент финансовой устойчивости – отношение собствен-

ных средств предприятия и субсидий к заемным. Этот коэффициент обычно анализируется банками при решении вопроса о предоставлении долгосрочного кредита. Характеризует наличие у строительной организации необходимых средств для погашения обязательств. **Устойчивое финансовое состояние** является необходимым условием эффективной деятельности строительной организации, устойчивость которой зависит от оптимальности структуры активов и источников капитала и в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности активов и пассивов.

Коэффициент платежеспособности (*debt ratio*) – отношение заемных средств (общая сумма долгосрочной и краткосрочной задолженности) к собственным. Данный коэффициент широко используется на Западе. В России используется аналогичный показатель – коэффициент автономии. Оптимальное значение коэффициента платежеспособности 0,5, т.е. предполагается равное соотношение собственного и заемного капитала. Нормальным считается величина коэффициента не более 0,6-0,7 [5]. Слишком низкий коэффициент свидетельствует об осторожном подходе строительной организации к привлечению заемного капитала и об упущенных возможностях повысить рентабельность собственного капитала за счет использования эффекта финансового рычага.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств – отношение долгосрочной задолженности к общему объему капитализированных средств (сумма собственных средств и долгосрочных займов). Характеризует удельный вес долгосрочных источников средств в общей сумме постоянных пассивов строительной организации. Рост коэффициента в динамике свидетельствует, что с позиции долгосрочной перспективы строительная организация все сильнее и сильнее зависит от внешних источников финансирования.

Коэффициент покрытия долгосрочных обязательств – отношение чистого прироста свободных средств (сумма чистой прибыли после уплаты налога, амортизации и чистого прироста собственных и заемных средств за вычетом осуществленных в отчетном периоде инвестиций) к величине платежей по долгосрочным обязательствам (погашение займов + проценты по ним). Характеризует способность строительной организации погашать долгосрочные ссуды и связанные с ними финансовые расходы, не лишая при этом организацию необходимых средств. Диапазон между приемлемым и удовлетворительным финансовым положением строительной организации

составляет значение этого коэффициента от 1,5 до 3,0.

Коэффициенты оборачиваемости применяются в финансовом анализе для оценки эффективности операционной деятельности и политики в области цен, сбыта и закупок.

Коэффициент оборачиваемости активов (*turnover ratio*) – отношение выручки от продаж к средней за период стоимости активов, характеризует эффективность использования активов строительной организации с точки зрения объема продаж. Показывает, сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица вложений в основные средства. Позволяет оценить эффективность использования ресурсов вне зависимости от источников их привлечения.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала – отношение выручки от продаж к средней за период стоимости собственного капитала. Характеризует скорость оборота вложенного собственного капитала. Чем выше скорость обращения собственного капитала, тем более высокий доход получает строительная организация, что соответствует росту ее деловой активности. Существенное снижение коэффициента оборачиваемости собственного капитала свидетельствует о бездействии части собственных средств и нерациональности их структуры.

Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов – отношение выручки от продаж к средней за период стоимости запасов, характеризует скорость оборота товарно-материальных запасов продукции. Чем выше скорость оборота, тем лучше для финансов организации.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (*receivable turnover ratio*) – отношение выручки от продаж в кредит к средней за период дебиторской задолженности. Характеризует сколько раз за период строительная организация получила от заказчиков оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности, измеряет эффективность работы с заказчиками в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит. Чем быстрее заказчики погашают свою задолженность, тем лучше для организации. Иногда вместо этого показателя используют средний срок оборота дебиторской задолженности, рассчитываемый как отношение количества дней в отчетном периоде к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности.

Средний срок оборота кредиторской задолженности (*average payable period*) – отношение краткосрочной кредиторской задолженности (счета к оплате) к расходам на закупку товаров и услуг, умноженное на количество дней в отчетном периоде. Характеризует среднее количество дней, необходимых для расчетов с поставщиками и подрядчиками и другими субъектами-кредиторами, обслуживающими текущую деятельность строительной организации в части приобретения.

Показатели рентабельности применяются в финансовом анализе для оценки текущей прибыльности предприятия-участника проекта.

Рентабельность продаж – отношение балансовой прибыли к сумме выручки от реализации продукции и от внереализационных операций; характеризует процент прибыли строительной организации в каждом рубле реализации.

Рентабельность активов – отношение балансовой прибыли к стоимости активов (остаточная стоимость основных средств + стоимость текущих активов). Характеризует способность активов строительной организации порождать прибыль, является индикатором доходности и эффективности ее деятельности. При разных вариантах схемы финансирования (например, при разных условиях кредитования) балансовая прибыль на одном и том же шаге может оказаться разной, соответственно будут отличаться и оба показателя рентабельности. В целях обеспечения сопоставимости расчетов в этих случаях могут использоваться следующие показатели полной и чистой рентабельности продаж и активов.

Полная рентабельность продаж – отношение суммы валовой прибыли от операционной деятельности и уплаченных процентов по займам к сумме выручки от реализации продукции и от внереализационных операций. Полная рентабельность активов – отношение суммы валовой прибыли от операционной деятельности и уплаченных процентов по займам к средней за период стоимости активов. Показатели полной рентабельности продаж и активов в меньшей степени зависят от схемы финансирования инвестиционного строительного проекта и в большей степени определяются его техническими и технологическими решениями.

Чистая рентабельность продаж – отношение чистой прибыли (после уплаты налогов) от операционной деятельности к сумме выручки от реализации продукции и от внереализационных операций. Иногда определяется как отношение чистой прибыли к опе-

рационным издержкам. Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает, сколько средств остается у строительной организации после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов и позволяет оценить долю себестоимости в продажах.

Чистая рентабельность активов – отношение чистой прибыли к средней за период стоимости активов. Характеризует доходность и эффективность деятельности строительной организации. Рассчитанный коэффициент показывает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль, составляющий имущество предприятия.

Чистая рентабельность собственного капитала (*return of equity, ROE*) – отношение чистой прибыли к средней за период стоимости собственного капитала. Характеризует сумму чистой прибыли, которую получает строительная организация на каждый рубль вложенного капитала, показывает эффективность использования ресурсов предприятия и качество работы управленческого аппарата. Если отношение чистой прибыли к собственному капиталу ниже или равно доходности банковского депозита, то бизнес строительной организации не является эффективным.

Значения представленных показателей необходимо анализировать в динамике за ряд предыдущих лет, сравнить основные показатели по годам и сопоставить с показателями аналогичных организаций. Указанный перечень показателей может быть дополнен по требованию отдельных участников инвестиционного строительного проекта или финансовых структур. Каждый участник проекта, а также кредитующие банки и лизингодатели могут иметь собственное представление об удовлетворительных значениях этих показателей, свидетельствующих о неблагоприятном финансовом положении строительной организации. Однако в любом случае эти предельные значения существенно зависят от технологии производства и структуры цен на производимую продукцию и потребляемые ресурсы. Поэтому использовать сложившиеся на момент расчета представления о предельных уровнях финансовых показателей для оценки финансового положения организации в течение длительного периода реализации инвестиционного строительного проекта не всегда целесообразно.

Таким образом, инвестировать денежные средства в строительное производство целесообразно, если можно получить чистую прибыль выше, чем при хранении денег в банке; если рентабельность вложе-

ний превышает темпы роста инфляции; только в наиболее рентабельные, с учетом дисконтирования, инвестиционные строительные проекты.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями и дополнениями).

2. Порядок разработки Декларации безопасности промышленного объекта Российской Федерации, утвержденный совместным приказом МЧС России и Госгортехнадзора России от 4.04.96 г. № 222/59.

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Вторая редакция) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК РФ по стр-ву, архит. и жил. политике. – М.: ОАО “НПО “Изд-во “Экономика”, 2000. – 421 с.

4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Третья редакция, исправленная и дополненная, проект не утвержден). В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М. 2008. – 234 с.

5. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке инвестиций: Пер. с англ. Перераб. и доп. изд. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.

6. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.: Дело, 3-е издание, 2008. – 1103 с.

7. Рекомендации по деятельности управляющего проектом при разработке и реализации проектной и рабочей документации на строительство предприятий, зданий и сооружений. РОИС и ГП “ЦЕНТРИНВЕСТпроект” Госстроя России) МДС 11-2.99. (Утверждено зам. председателя Госстроя России 21 мая 1999). – Москва, 1999.

8. Порядок разработки, согласования, утверждения и состав обоснований инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений. СП 11-101-95" (утв. Постановлением Минстроя РФ от 30.06.95 N 18-63).

9. Типовое положение по разработке и составу ходатайства (декларации) о намерениях инвестирования в строительство предприятий0, зданий и сооружений. Департамент развития научно-технической политики и проектно-изыскательских работ Минстроя России

с участием Российского общества инженеров строительства (РОИС) и Государственного предприятия – Центр научно-методического обеспечения инженерного сопровождения инвестиций в строительстве (ГП «ЦЕНТРИНВЕСТпроект») Минстроя России. (Утв. Заместителем министра министерства строительства РФ 17.03.1997 №9-4/29).

10. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектом: Уч.пособие / Под общ. Ред. И.И. Мазура. 3-е изд. – М.:Омега-Л, 2010. – 664 с.

11. Управление строительными инвестиционными проектами: Учебное пособие/ Под общ. ред. В.М. Васильева, Ю.П. Панибратова. – М.: Санкт-Петербург, 1997 – 310 с.

12. Управление в строительстве: Учебник для вузов / В.М. Васильев, Ю.П. Панибратов, Г.Н. Лапин, В.А. Хитров; Под ред. В.М. Васильева. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2005. – 271 с.

13.http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/building/ Федеральная служба государственной статистики

14. http://omsk.gks.ru/digital/region5/default.aspx/ Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Омской области

15. Экономика строительства: Учебник / Под общ. ред. И.С. Степанова. – 3-е изд. доп. и перераб. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 620 с.

2.2. РАЗРАБОТКА БРЕНДА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ КАК РЕСУРС МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Актуальность. Сохранение и устойчивое развитие муниципальных образований требует поиска и разработки бренда для сельских территорий.

В этой связи в качестве рабочей гипотезы мы выявляем механизмы, и подходы к формированию бренда, позволяющие сделать упор на уникальность природного ландшафта, туристические продукты, исторические памятники, а так же сделать конкурентно способными организации сельских поселений.

Ключевые слова: *бренд, имидж, маркетинг территорий, маркетинговые стратегии.*

Характер социально-экономических и институциональных трансформаций в сельской местности современной России требует внесения изменений в методологию и практику стратегического управления. Основной целью, реализуемой в настоящее время в концепции реформирования сельских муниципалитетов является устойчивость, предполагающая рассмотрение села с позиций субъектно-объектного подхода:

1) как субъект хозяйственных отношений в масштабах национальной экономики;

2) как объект – пространство воспроизводства, предложения и хозяйственного использования ресурсов;

3) как субъект социальных, политических и культурных отношений в системе общественного развития страны; в то же время как объект – зону проживания сельского населения с особым хозяйственным укладом страны; 4) как субъект особого типа аграрного предпринимательства, преимущественно малых и средних форм.

При этом территориальный фактор (учет местной природно-экологической, социально – экономической, общественно – политической специфики) является доминирующим в выборе направлений реформирования.

Анализ характерных особенностей взаимодействия внутренней и внешней среды села как комплексного объекта управления позволяет выделить его ключевые элементы:

территория (в аспекте экологического природопользования и развития инфраструктуры);

социум (в аспекте индивидуального развития человека, занятого сельским трудом и общественного развития человеческого капитала производственной подсистемы села);

хозяйства (в аспекте использования природно-ресурсного потенциала сельских территорий, производства продукта для удовлетворения нужд жителей села и потребителей других территорий, развития предпринимательства для реализации личных и групповых мотивов получения прибыли, роста благосостояния и развития сельской территории) [3].

Так же следует обратить внимание на удаленность сельского поселения от областного центра, которая влияет на выбор территории, как места проживания и места возможного посещения.

Таким образом, необходимо решить вопрос устойчивого развития сельских муниципалитетов. В условиях реализации Национальных Проектов по сельскому хозяйству, здравоохранению, образованию, доступному жилью в сельской местности на фоне интеграции сельскохозяйственного производства и реформы местного самоуправления, можно увидеть сокращение школ, детских садов, ФАПов и участковых больниц, сельхозпредприятий и, что приводит к экономическому «краху» населенных пунктов. Для сохранения сельских территорий необходима государственная поддержка социально-экономического развития села: дотации и льготные кредиты сельскому хозяйству, развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, развитие несельскохозяйственных видов деятельности, расширение рынка труда, развитие процессов самоуправления с целью активизации человеческого потенциала.

Региональные программы развития сел до 2020 года, включают в себя решение следующих вопросов: обустройство дорог, газификации, строительства жилья, и реформы в образовании и здравоохранении. А для решения вопроса развития сельских поселений необходим единый национальный проект – развитие местного самоуправления, и именно в селе.

Дело в том, что за последние 20 лет число населенных пунктов сократилось с 153 тыс. до 133 тыс. Из 220 млн. га плодородных земель в официальную статистику попали 40 млн. га как не используемые земли, однако по нашим расчетам таких земель не менее 70 млн. га, т.е. треть лучших плодородных земель страны, а это 20% мировых запасов гумуса. Исчезновение рабочих мест на этих территориях сегодня привело к их экономическому и демографическому спаду [4].

На первое января 2011 года в Омской области насчитывается 32 района, 6 городов областного подчинения, 5 административных округа, 21 рабочий поселок, 1476 сельских населенных пункта, 365 сельских округа.

Рассмотрим бюджеты районов Омской области (Рис. 2.5).

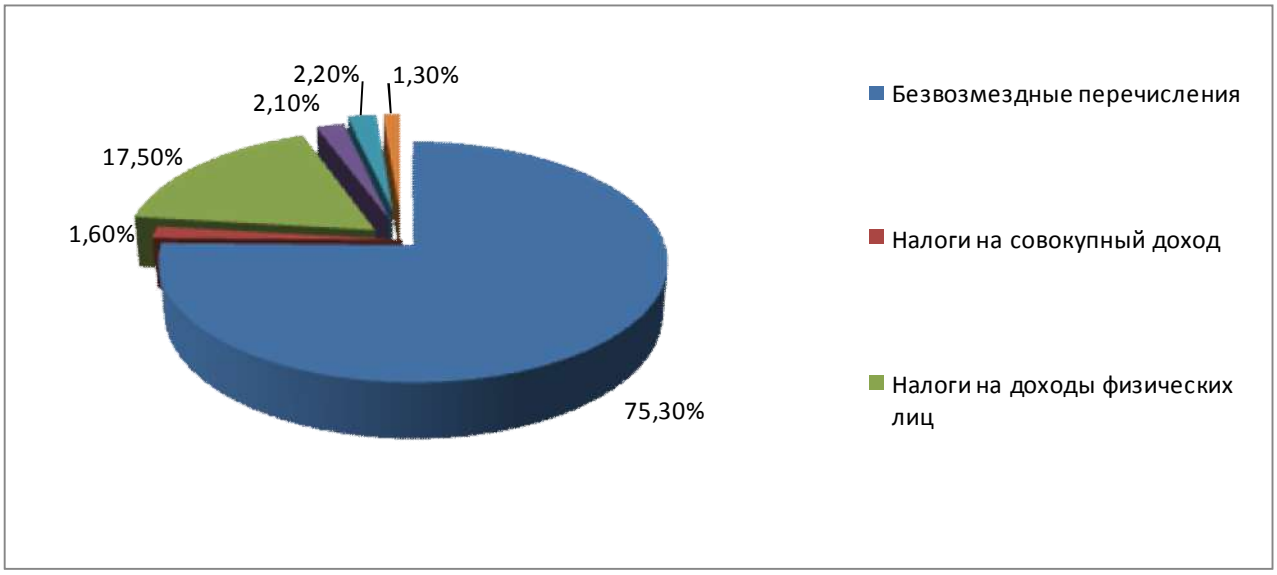


Рис. 2.5 Структура суммарных консолидированных доходов бюджетов районов в 2010 году.

Консолидированный бюджет Омской области – представляет собой свод областного бюджета Омской области и бюджетов муниципальных образований, находящихся на территории Омской области (городских и районных бюджетов.

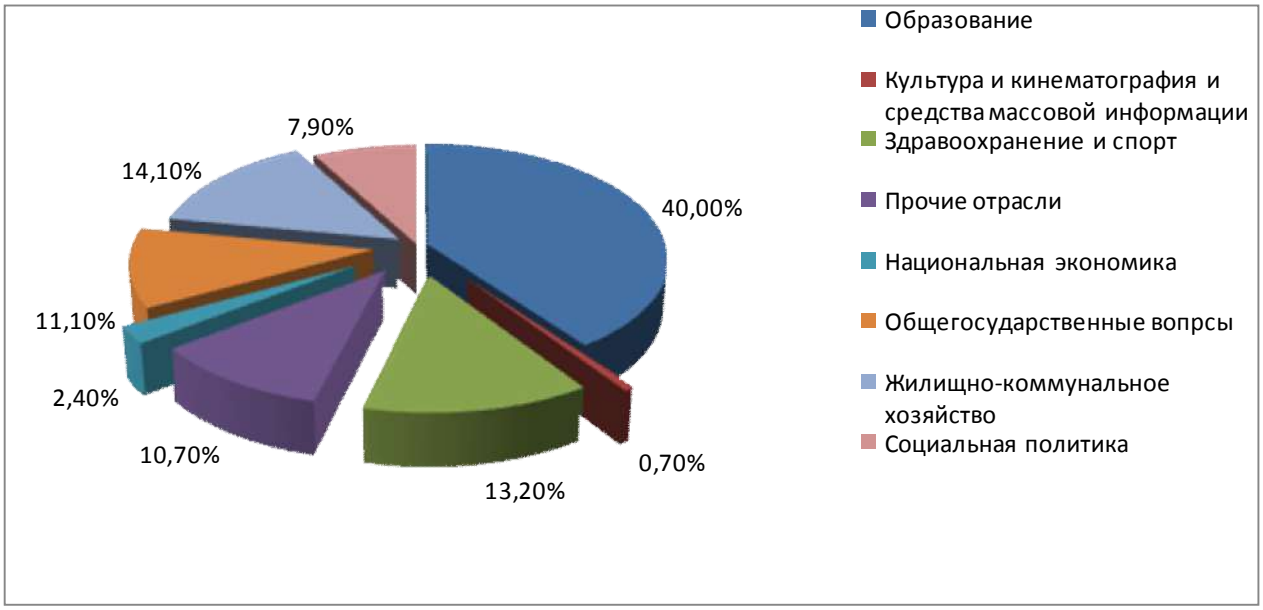


Рис.2.6 Структура суммарных консолидированных расходов бюджетов районов в 2010 году.

Расходы бюджета – денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Расходы бюджета в зависимости от экономического содержания делятся на капитальные и на текущие расходы.

Рассмотрим распределение доходов и расходов бюджетов района на душу населения. (Табл. 2.12).

Таблица 2.12.

Доходы и расходы бюджетов районов на душу населения

	Доходы			**Расходы**		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Азовский немецкий национальный	4	4	19	4	4	17
Большереченский	29	27	20	28	27	21
Большеуковский	5	3	10	5	3	12
Горьковский	14	19	9	13	19	9
Знаменский	3	2	1	3	2	1
Исилькульский	23	26	5	24	26	5
Калачинский	27	24	22	30	20	22
Колосовский	10	11	11	9	12	10
Кормиловский	25	30	26	23	30	26
Крутинский	9	17	15	10	16	19
Любинский	28	31	23	26	31	24
Марьяновский	11	20	31	12	22	31
Москаленский	20	15	25	20	15	23
Муромцевский	21	16	28	21	17	28
Называевский	15	10	3	15	13	3
Нижнеомский	22	8	6	22	8	6
Нововоршавский	16	25	30	16	25	30
Одесский	19	13	21	19	14	20
Омский	32	32	32	32	32	32
Павлоградский	1	5	12	1	5	11
Полтавский	8	7	13	8	7	13
Русско-Полянский	12	9	2	11	9	2
Саргатский	6	14	8	7	10	8
Седельниковский	2	1	4	2	1	4
Таврический	31	28	24	31	28	25
Тарский	18	21	27	18	21	27
Тевризкий	13	12	17	14	11	16
Тюкалинский	30	29	29	29	29	29
Усть-Ишимский	7	6	7	6	6	7
Черлакский	24	22	16	25	24	18
Щербакульский	17	18	14	17	18	14

Анализируя, доходы и расходы бюджетов районов на душу населения, можно сделать вывод об уровне развития территории. В связи с этим можно рассмотреть миграционный прирост (убыль) населения (Табл. 2).

Таблица 2.13

Миграционный прирост (убыль) населения Омской области 2008-2010 годы [5]

	2008	2009	2010
Всего по районам	**-694**	**-215**	**-3050**
Азовский немецкий национальный	550	423	247
Большереченский	-244	-156	-274
Большеуковский	-105	-62	-64
Горьковский	134	37	37
Знаменский	-46	-69	-114
Исилькульский	-290	-116	-456
Калачинский	-162	-186	-185
Колосовский	-149	-69	-121
Кормиловский	142	122	59
Крутинский	-272	-175	-86
Любинский	223	137	-9
Марьяновский	69	141	-90
Москаленский	21	-17	-193
Муромцевский	-249	-130	-130
Называевский	-201	-189	-300
Нижнеомский	-132	-65	-134
Нововаршавский	-68	-48	-189
Одесский	-48	-9	30
Оконешниковский	-67	-66	-185
Омский	658	700	716
Павлоградский	-79	-56	-159
Полтавский	-84	-92	-153
Русско-Полянский	-282	-194	-341
Саргатский	16	38	-59
Седельниковский	-45	-53	-43
Таврический	849	379	252
Тарский	-23	-	-131
Тевризкий	-162	-160	-182
Тюкалинский	-149	-126	-230
Усть-Ишимский	-235	-101	-220
Черлакский	-72	-23	-182
Щербакульский	-192	-30	-161

Результаты таблицы показывают отток населения из села в город.

Организация общих принципов местного самоуправления регламентируется 131 Федеральным законом [1], в котором, прописаны вопросы местного значения. На сельские поселения возложено 39 полномочий, из которых подкрепляются финансированием не более 5-10. Налоговым законодательством РФ предусмотрено многоканальная система формирования бюджетов разных уровней, что предопределяет невысокую долю местных бюджетов [2]. Таким образом, (Табл. 2.13), районы, где более высокий отток населения, имеет (Табл. 2.12) более низкий уровень бюджетного дохода на душу населения.

В данных условиях необходимо предусмотреть ряд мер, которые позволят сохранить село.

Важнейшим принципом привлекательности территории является вовлеченность всех субъектов в социально – экономические отношения территории, консолидация интересов и мотивов сельского социума и их взаимосвязанность с территорий. В данном случае объектом брендирования является сельская территория как субъект экономических, а в условиях рынка, конкурентно – предпринимательских отношений, что предполагает обладание рядом важных с точки зрения маркетинга свойств.

Концепции, составляющие платформу парадигмы привлекательности территорий включают в себя:

- взаимодействие личного и коллективного интереса в удовлетворении потребностей, связанных с территорией;

- комплексность потребностей субъектов территориального маркетинга, которая является результатом территориальной рефлексии и самоидентификации индивида и поселенческой общности, и базируется на системе ценностей, вкусах, предпочтениях и особенностях жизненного уклада, сложившегося в рамках территории;

- достижение индивидуальных и коллективных целей в рамках территории, обеспечиваемое посредством конкурентного обмена;

- развитие территорий и их взаимодействие с другими территориальными единицами в системе общественного разделения труда, основанное на свободе выбора форм позиционирования территории (через согласование территориальных интересов разных уровней), на привлечении всех групп субъектов территории к обоснованию этого выбора [6].

В условиях дефицита финансовых ресурсов источником привлечения инвестиций может послужить нематериальный актив - имидж территории.

Наличие у товара определённого имиджа позволяет дифференцировать продукт среди многоликой товарной массы. Таким образом, имидж – фактор, позволяющий обеспечить конкурентоспособность товара, в последние время стал использоваться не только для продвижения товара, но и распространился на такие объекты, как территории. Позитивная репутация территории выступает предпосылкой социально-экономического развития, повышает уровень и качество жизни населения, поскольку способствует решению ряда фундаментальных вопросов, имеющих большое значение для интенсивного развития территории.

В зависимости от качественных характеристик имидж может быть положительным, отрицательным, привлекательным, смешанным, противоречивым и слабовыраженным.

Имидж территории играет большую роль в выборе её в качестве объекта потребления, поэтому формирование привлекательного образа территории приобретает особое значение. Построение имиджа видится как комплексный процесс информирования целевой аудитории об уже имеющихся, но мало известных потребителям ресурсах и возможностях, предоставляемых территорией для жизни и бизнеса.

«Бренд территории – это в первую очередь сильная идея. Имидж, коммуникации это лишь инструменты. Бренд территории можно рассматривать как нематериальный актив в социально-экономическом развитии территории. Основой для выработки маркетинговых стратегий является потенциал:

- производственный,
- природный,
- социальный,
-духовно-нравственный,
- культурно- образовательный.

Согласно принятой методологии потенциал можно приравнять к сильным сторонам объекта, территории или ключевым факторам успеха. Рассматривая, ключевые факторы успеха, приходим к выводу, что производство является основополагающим фактором, определяющим степень развития остальных факторов.

Производственный: например, сельские поселения имеющие на своей территории действующие организации: Омский бекон в Лузин-

ском сельском поселение, филиал МПО «Мостовик» на территории Дружинского сельского поселения, СПК «Пушкинский» село Пушкино, СПК «Первомайский» Ачаирское сельское поселение – обеспечивают прирост населения, гарантируют стабильные экономические поступления в бюджет, регулируют социальные вопросы.

Духовно-нравственный:

Востребованным являются туристические маршруты в Свято-Никольский монастырь, который находится на территории села Большекулачье Омской области, около 20 км от г. Омска.

Ачаирский женский монастырь расположен (в 50 км) по Черлакскому тракту.

Варварина пустынь (Свято-Серафимовский женский монастырь), находящийся в Марьяновском районе.

Деревня Окунево приобрела широкую известность в качестве места, обладающего благоприятной биоэнергетикой.

Пять озёр – система из одного вымышленного и четырёх реально существующих озёр, расположенных в непосредственной близости друг от друга на границе Муромцевского района Омской области и Кыштовского района Новосибирской области [7].

Природный потенциал Омского региона недостаточно известен. Дендрологические сады, Омский городской и сад Комисарова – достопримечательность нашего региона. По своей уникальности и разнообразию древесных пород они находятся в ряду лучших дендрариев Западной Сибири.

Большеречье, известный, далеко за пределами нашей страны своим сельским зоопарком с многочисленными питомцами, а также уникальным историко-культурным комплексом "Старина Сибирская", располагающегося в красивой купеческой усадьбе.

Организован в Омской области водный туризм. Предлагающий круизы по Иртышу, сплавы по тихим таежным рекам на байдарках, плотах и других средствах. В Омской области находится 28 особо охраняемых природных территорий регионального назначения и функционирует 17 зоологических (охотничьих) заказников.

Живописные места: «Чертов палец» находится на правом берегу Иртыша в 2-х км от села Серебряное Горьковского района Омской области. «Чудская гора» – расположена на левом берегу Иртыша в 60 км севернее устья Тары, в 3-х километрах к северу. Урочище Батаково расположено на левом берегу реки Иртыш на территории Большереченского района, в 150 км севернее г. Омска. Урочище берег Дра-

верта находится на правом берегу реки Иртыш в районе села Лежанка на территории Горьковского района Омской области. Озеро Эбейты расположено на юго-западе Омской области на стыке 3-х районов: на границе Полтавского и Москаленского районов, северо-западная часть примыкает к Исилькулю.Реликтовое озеро Ульжай расположено в северо-западной части Курумбельской степи, на территории Черлакского района в 160 км от Омска.

Культурно-образовательный потенциал представлен музеями Омского Прииртышья, расположенными в районах области.

Социальный: организованны экологические поселения в Горьковском и Муромцевском районах.

По нашим оценкам Омский регион обладает достаточно высоким туристическим потенциалом. Из общего объема регионального рынка туристических услуг, освоенным является 2-3%. При географическом сегментировании перспективным при первой волне освоения особо выделяется Красноярско-Чернолученская зона, где условия позволяют организовать не только летний, но и зимний отдых. Проведенный нами телефонный опрос, позволил выявить определяющие факторы в выборе мест для отдыха жителей Омска и области (рис. 2.7).

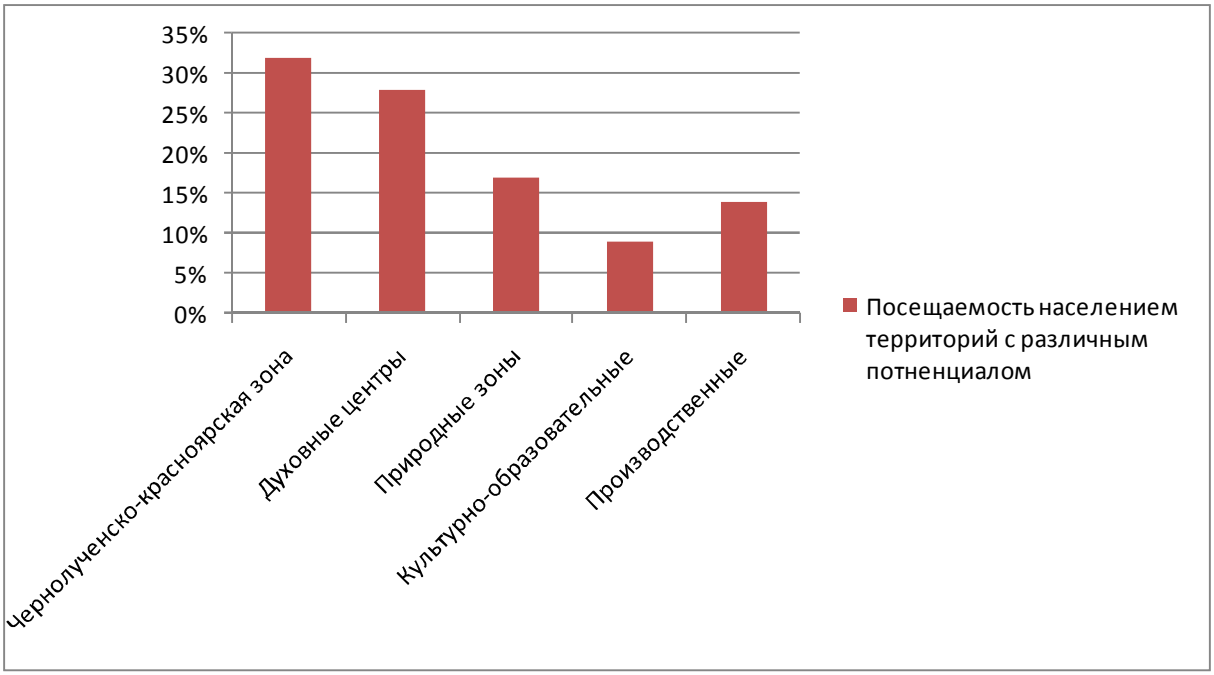


Рис. 2.7. Мотивирующие факторы для выбора мест отдыха омичей и жителей области

Технология формирования брендов предполагает создание и использования легенд, мифов, а также искусственное поддержание некоторой таинственности: к примеру, бренд пять озер (Муромцевский район) активно поддерживается мистическими публикациями, в том числе и в научных журналах о происхождении озер, их целительной силе, активном привлечении представителей оккультных наук и различных индусских концессий, при том что ни кто не в состоянии хотя бы перечислить названия более чем четырех озер.

Основные разногласия при определении бренда возникают, потому что сложно определить, кто является носителем, субъектом бренда. Ближе всего к понятию бренда места стоит концепция корпоративного бренда, действительно при своем продвижении фирма подчеркивает ценности более высокого порядка: социальную ответственность, устойчивость, креативность, доброжелательность, открытость.

Необходимо ранжировать ключевые факторы успеха по значимости: (рис.2.8)

1. Производственный,
2. Духовно-нравственный,
3. Природный,
4. Культурно-образовательный.
5. Социальный.

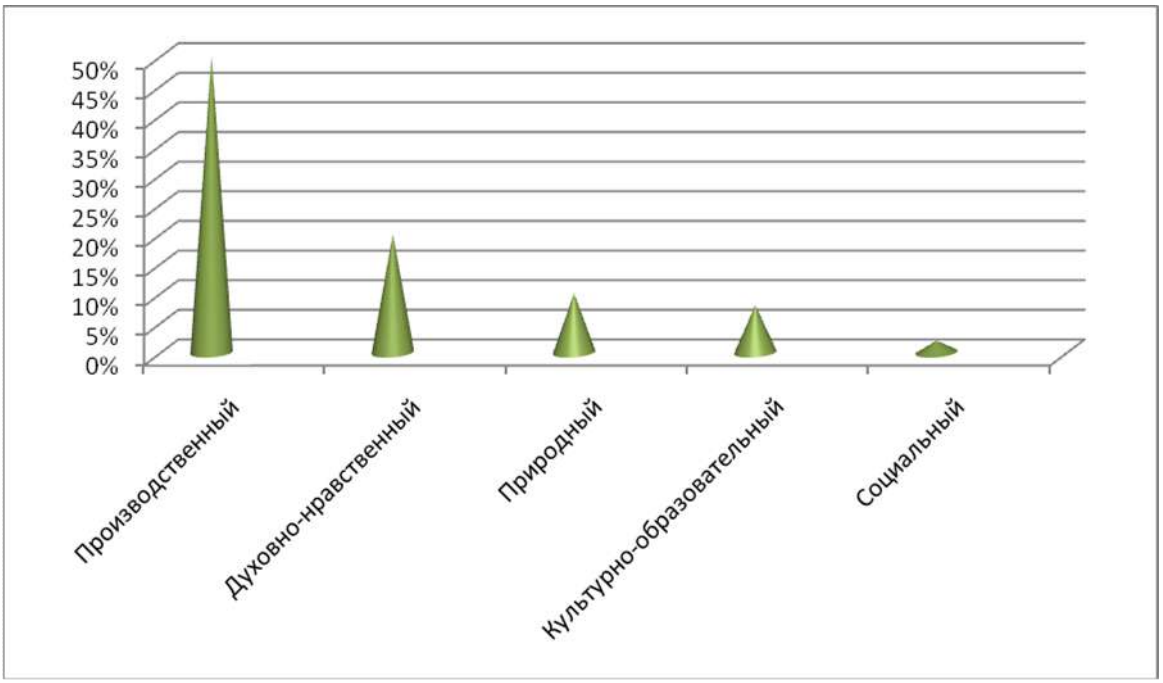


Рис. 2.8. Значимость потенциалов для развития привлекательности территории

Таким образом, на наш взгляд, решающим фактором для привлекательности территории и создания бренда является наличие производственного потенциала, который при совместных действиях местного сообщества и административных структур, может целенаправленно работать над формированием имиджа места, используя различные аспекты и развивая другие потенциальные факторы, выступающие объектом спроса внутренних и внешних по отношению к сельской территории агентов. Что позволяет сделать вывод о возможности рассмотрения сельской территории в качестве объекта стратегического маркетингового управления.

В последнее время ведется много разговоров о бренде Омского региона. Высказывают различные мнения, отношение к бренду неоднозначное.

Если же анализировать образ региона, который представляют средства массовой информации, то наиболее часто упоминаются «Авангард», Омский нефтезавод, «Омский бекон», Окунево с пятью озерами. Опять же единого образа территории не возникает. Да и привязать указанные выше «уникальности» к «медвежьей лапе» не очень получается. Поэтому для начала необходимо выделить суть бренда – что будет продвигаться, и в чем регион будет уникален. Другими словами, в чем «омскость» Омской области? Почему нам здесь жить хорошо, и что мы хотим делать, чтобы дальше развиваться?

Концепция бренда

Омск – это город, в который многое – если не почти всё – привнесено извне: начиная от национальных культур во время заселения региона и заканчивая промышленностью во время военной эвакуации. Поскольку сегодня ни промышленным, ни туристско-рекреационным потенциалом регион похвастаться не может, мы должны делать ставку именно на человеческий, гуманитарный потенциал.

Однако сегодня мы наблюдаем опасный процесс эмиграции наиболее талантливых, способных омичей в другие города – Новосибирск, Москву, Петербург. Поэтому важной задачей – в том числе и выраженной в бренде региона – должно стать привлечение в Омскую область людей: студентов, специалистов, творческих деятелей, учёных, в том числе, и тех, кто родом из Омской области. Поэтому в логотипе содержится символ входящего направления.

Однако мы рассматриваем, как остающихся в Омской области, так и приезжающих сюда талантливых людей, прежде всего как носителей определённых идей, проектов, трендов, которые могут быть осуществлены на территории Омского региона. Не случайно в некоторых элементах логотипа и их сочетании установлена ассоциация с биологическим процессом оплодотворения.

Целевая аудитория бренда.

Представленный бренд предполагает ориентирование на широкие слои населения, однако эпатажная идея, заложенная в сочетании основных элементов логотипа, будет интуитивно понятна, в первую очередь, молодым, творческим, внутренне свободным людям, приток которых в регион является одной из основных задач последующего брендинга региона.

Слоган.

Омская область, располагаясь в Сибири, чисто климатически классической (или типичной) Сибирью не является. Отсюда – любые попытки ассоциировать Омск с «сибирской темой» изначально выглядят искусственно, и заведомо проигрышными, если эту же тему решат использовать томичи, новосибирцы или красноярцы. Поэтому слоганом представленного варианта логотипа предлагается «Нетипичная Сибирь». Таким образом, с одной стороны, мы заранее предупреждаем, что медведи у нас по городу не ходят, тайги практически нет, с другой стороны, привлекаем интересующихся этой таинственностью: «Что значит – нетипичная? А, какая она же тогда?».

Логотип в качестве неофициального символа Омского региона предлагается использовать в качестве элемента визуального оформления PR-акций, связанных с выходом омских, прежде всего, творческих проектов на межрегиональный и международный уровень. Внутри региона логотип может широко применяться для PR-акций, связанных с продвижением как творческих, так и коммерческих проектов.

В поддержку логотипа при наличии инвесторов может быть создана дизайнерская линия молодёжной одежды и аксессуаров, организован большой творческий фестиваль в одном из районов области с использованием логотипа в визуальной атрибутике, запущен социальный проект, посвящённый творческой личностной реализации в регионе. Такой подход к формированию бренда используют его создатели.

Много спорных моментов вызывает отношение к историческим личностям. Например, Омск связан с именем великого русского писателя Федора Михайловича Достоевского, много людей почитает творчество прозаика, критика, публициста одного из самых значимых и известных в мире писателей и мыслителей. Памятники Достоевскому установлены во многих городах России, а также в Дрездене, Таллине, мемориальные доски в Баден-Бадене, Вильнюсе, Женеве. Управляющий партнер группы компаний Stas Marketng Partners Андрей СТАСЬ сказал о том, что ДОСТОЕВСКИЙ вообще «плох» для России – это сплошная депрессия, «чернуха», студент бабушку убил, все с ума у Достоевского сходят различными способами. Не хотелось бы, чтобы Россию и Омск, в частности, воспринимали через призму такой депрессивной картинки». «Вы не дочитали ДОСТОЕВСКОГО до конца, там в конце романа позитив», – оборвал московского пиарщика заместитель председателя правительства Омской области Андрей БЕСШТАНЬКО, подразумевая под позитивом, видимо, раскаяние Раскольникова. «А я все-таки считаю, что образы ДОСТОЕВСКОГО не несут ничего положительного для Омска», – настоял СТАСЬ, а вот про ВРУБЕЛЯ ничего и вовсе не сказал, предложив сместить акценты в сторону сибирского казачества и КОЛЧАКА».

Концепция № 1.

Мы – Омский регион. Край с мужским характером. Край мужских дел.

«Здесь, где покоритель Сибири Ермак достиг берегов Иртыша, у его слияния с Омью возникла первая Омская крепость. Здесь сибир-

ские казаки два столетия охраняли рубежи России от восточной угрозы. Лучшие из них учились в Омском кадетском корпусе и становились российскими генералами. В годы столыпинских реформ тысячи крестьян смело отправились в Прииртышье поднимать сельское хозяйство, которое теперь кормит всю Сибирь. Чуть позже здесь держал последний рубеж великой империи Верховный правитель России адмирал КОЛЧАК. А потом тысячи омичей, таких, как генерал КАРБЫШЕВ, защищали Родину на полях Великой Отечественной, а те, кто остался в тылу, обеспечивали фронт вооружением и техникой. С тех пор Омск стал одним из главных промышленных центров страны. Сегодня мы перерабатываем нефть, производим шины и продукты нефтехимии, строим мосты и заводы, по всей России любят и ценят омские пиво и водку, мясные деликатесы. Мы играем и побеждаем в хоккей, самую мужественную и характерную игру. Мы проводим события международного масштаба. Строим современную космическую технику. И свято чтим свои корни и традиции».

Концепция № 2

Омский регион. ТРАНСЕВРАЗИЯ

«В самом сердце Евразии, там, где пересекаются пути с востока на запад и с севера на юг, там где казак Ермак открыл для Руси просторы земель сибирских…на высоких берегах Иртыша, несущего свои воды из Китая через Казахстан и Россию в Северный Ледовитый океан, обрусевший немец Иван БУХГОЛЬЦ построил Омскую крепость, которая стала форпостом и воротами Империи в сибирскую тайгу и в степи Казахстана. С тех пор Омск защищал, торговал, обеспечивал и соединял, но никогда не стоял в стороне от процессов, происходящих между двумя головами российского орла – восточной и западной. Иртыш, Транссибирская магистраль, федеральная трасса М 51 и интенсивное воздушное сообщение связывают через Омск Европу и Азию, обслуживая транзит людей, грузов, знаний и капиталов». **Концепция № 3**

Омский регион. Всегда в авангарде изменений «На протяжении трех веков Омск был и остается плацдармом России при разворачивании новых амбициозных проектов. Сначала это было освоение Сибири и оборона от внешнего восточного врага. Затем Омск был центральным звеном Транссиба, военно-образовательным центром Сибири и точкой развития отношений с Казахстаном. В годы Великой Отечественной войны здесь строили вооружение и технику, затем построили крупнейший в стране нефтеперерабатывающий завод [8].

Омский бренд-лапа победил на международном конкурсе.

В Минске на международном конкурсе брендов OPEN логотип в форме медвежьей лапы из Омской области занял первое место, сообщили в пресс-центре Агентства рекламно-выставочной деятельности, которое занимается продвижением бренда региона.

Первый международный фестиваль географического маркетинга и брендинга OPEN прошел в Минске 14 и 15 июня, сегодня стали известны итоги конкурса. На фестивале брендов были представлены 63 работы из 23 стран мира, в том числе и бренд Омской области. В номинации «Бренд страны и региона» омичи взяли первое место.

Проект продвижения региона и саму лапу-бренд на конкурсе представлял ее разработчик, маркетолог Станислав Иванченко. Он отметил, что бренд в первую очередь делает регион узнаваемым, объединяет жителей и приносит экономические выгоды, повышая добавочную стоимость продукции региона [9].

Напомним, что на разработку бренда региона в прошлом году из бюджета Омской области выделялось 10 млн. руб. Сейчас лапу-бренд рисуют на сувенирах и одежде, которые возят в другие регионы и страны на выставки. Другой продукции под брендом Омской области пока не выпускается.

Насколько я понимаю, бренд – это набор эмоциональных, психологических, качественных характеристик, которые позволяют четко идентифицировать товар или услугу. То есть, когда мы упоминаем какой-либо бренд, у всех возникает однозначный образ того или ино-

го товара. Например, если говорим «Coca-Cola», у всех сразу возникает образ бутылки или банки красного цвета, наполненной коричневой сладкой и вкусной жидкостью с характерным вкусом.

Уже много раз на разных уровнях обговорено, что когда человек говорит, что он из Омска, у всех возникают разные ассоциации. Нет четкой идентификации и единого образа нашего региона в масштабе страны. Но решит ли эту проблему только символ? Пусть и очень красивый и стильный.

Кончено, нет. Бренд в первую очередь отражает некую уникальность продукта. Что мы, омичи, можем производить или делать лучше всех остальных? Если анализировать Стратегию социально-экономического развития региона, то не очень понятны наши конкурентные преимущества. Вроде бы мы обладаем и мощным промышленным потенциалом, есть интересные природные ресурсы (сапропель) и места для отдыха, географическое положение уникальное и т.д. Однако при ближайшем рассмотрении оказывается, что наш промышленный потенциал неконкурентоспособен по цене из-за высокой транспортной составляющей, природными ресурсами тюменский Север богаче, а отдыхать лучше на Алтае.

Наличие бренда даст нам возможность более эффективно работать с привлечением бизнеса в регион, а это, в свою очередь, даст увеличение занятости, рост налоговых поступлений, активизацию жизни в области. Необходимо только отметить, что сама идея, вокруг которой будет строиться бренд, должна задействовать все отрасли экономики. То есть, можно, конечно, сделать Омскую область центром экстремального туризма, но что тогда делать с промышленными цехами «Полета», «Завода им. Баранова» и т.д.

И еще, разрабатывать саму идею необходимо не совместно с несколькими крупными предприятиями, а с широким привлечением и учетом мнения общественных организаций. Это даст самое главное – веру населения региона в будущее, а не желание уезжать, как можно быстрее, потому что в Омске нет развития.

Библиографический список

1.Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

2. БЮДЖЕТНЫЙ КОДЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ от 31.07.98 N 145-ФЗ (ред. от 27.06.2011)

3. Павлов Н.Г. Продукт сельских территорий в стратегическом маркетинговом управлении и его сущность Н.Г. Павлов, В.П. Радченко – Москва, 2011. – 480 с.

4. Сайт Рос-Зем, [Электронный ресурс] Союз комплексного проектирования и землеустройства сельских территорий. 2012. Режим доступа: http://www.roszemproekt.ru/

5. Социально-экономическое положение районов Омской области 2008-2010 [Текст] – Федеральная служба государственной статистики, Омск, 2011. – 237 с.

6. Рядченко В.П. Маркетинг сельских территорий в системе территориального управления – Москва, 2011. – 382 с.

7. Сайт Достопримечательности Омской области. Режим доступа: http://turizm.ngs55.ru/local/sights/?directions%5B0%5D=77

8.Сайт Коммерческие вести Режим доступа: http://kvnews.ru/edu/17308

9. Сайт Актуальные проблемы. Новости. Режим доступа: http://pr-club.com/actual/omskaja_oblast/news.

2.3. ЛОГИТ-РЕГРЕССИОННЫЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Использование скоринговых моделей при проведении процедуры оценки заемщика получили широкое распространение, учитывая ограниченный период времени проведение анализа отдельного кредита и на принятие решения о выдаче кредита или об отказе. Этому способствует наличие определенной наработанной базы, а также определенный объем инфромации о финансовом положении потенциального заемщика. Скоринговое моделирование позволяет выявить определенное свойство, присущее заемщику (дефолт, степень просрочки по кредиту за определенный период времени или, наоборот, полное и своевременное погашение кредита).

Скоринги делятся на статистические и экспертные [1]. При отсутствии достаточных данных для использования статистических моделей, для оценки заемщика принимаются решения на основе экспертной оценки. Наличие большого объема статистической информации позволяет использовать статистический скоринг, отражающий закономерности, наблюдавшиеся в портфеле банковских ссуд.

При разработке скорингов используются ситуации, когда отдельное свойство или проявляется, или нет (с бинарной целевой переменной). Определенное ограничение на используемые модели накладывается в случаях использования непрерывной переменной. Таким образом, скоринговые модели позволяют выявлять и делить заемщиков на «плохих» и «хороших» по степени присутствия в них нужного свойства. В зависимости от того, непрерывной или бинарной является зависимая переменная, для решения поставленной задачи в первую очередь применяется регрессионная модель – линейная или логистическая регрессия. По итогам построения модели все заемщики разбиваются на группы, они группируются по баллам скоринга – внутри одной группы один и тот же балл, то есть каждая группа соответствует своей степени (вероятности) присутствия нужного свойства.

На сегодняшний день разработано большое количество разнообразных методов, позволяющих оценивать и прогнозировать финансовое состояние и кредитоспособность организации.

Модели оценки можно классифицировать по применяемому математическому аппарату [2].

Эконометрические модели, в основе которых лежит многомерный статистический анализ (регрессионный анализ, кластерный и дискриминантный анализы).

Нейронные сети – компьютерные алгоритмы, имитирующие работу человеческого мозга посредством взаимодействия взаимосвязанных «нейронов». В нейросетях используются те же входные данные, что и в эконометрических моделях. Но модели оценки кредитного риска строятся с помощью определенных процедур обучения распознаванию образов (классов, ситуаций, процессов и т.д.).

Оптимизационные модели, основанные на методах математического прогнозирования, позволяющих минимизировать ошибки кредитора и максимизировать прибыль с учетом различных ограничений. С помощью методов математического программирования, в частности, определяют оптимальные доли клиентов в портфеле ссуд и (или) оптимальные параметры кредитных продуктов.

Экспертные системы используются для имитации оценки риска опытным кредитным инспектором при принятии решения о предоставлении кредитов. Составляющими экспертной системы являются: набор логических правил вывода, база знаний, содержащая количественные и качественные данные об объекте принятия решений, а также модуль для ввода ответов пользователя на вопросы системы.

Гибридные системы используют статистическое оценивание и имитационное моделирование и могут быть основаны на причинно-следственных соотношениях (модель EDF оценки вероятности дефолта заемщика, разработанная компанией KMV).

Существующие методы оценки кредитоспособности и прогнозирования банкротства можно разделить на две группы: классические статистические методы и альтернативные к ним [3]. В состав классических методов включаются: регрессионный анализ, множественный дискриминантный анализ, логистическая регрессия (логит-анализ), пробит-анализ.

Декомпозиционный анализ, нейросетевой анализ, теория приближенных множеств, многомерное шкалирование, дерево решений, самоорганизующие карты, экспертные системы, смешанный логит-анализ, линейное программирование, анализ выживания, метод ближайших соседей, векторный метод прогнозирования банкротства, теория разорения игрока, теория распознавания образов, теория оценки опционов и другие составляют группу альтернативных методов. Исследования, приведенные авторами в статье, показали, что

сравнительное преимущество при определенных условиях в моделировании банкротства компании имеют следующие методологические подходы: нейросетевой анализ; анализ выживания; логит-анализ; множественный дискриминантный анализ.

В зарубежных странах для оценки финансового состояния и прогнозирования риска банкротства широко используются интегральные показатели, рассчитанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Среди наиболее известных моделей оценки финансового состояния, основанные на методах множественного дискриминантного анализа, скорингового анализа, а также методах расчетно-аналитического характера, позволяющие сгруппировать заемщиков по классам платежеспособности, можно выделить следующие модели: Э. Альтмана, В. Бивера, А. Винакора и Р. Смитира, Ж. Депаляна, Дюпона, Ж. Конана и М. Голдера, Р. Лиса, Г. Спрингейта, Р. Таффлера, Д. Фулмера, кредитного скоринга Д. Дюрана, счет Аргенти, модель Р. Чессера, модель Охе-Вербаера, модель Гордона, модель Эдвартса-Бэлла-Ольсона и др.

Особенности российской экономики не позволяют механически переносить западные модели диагностики финансового состояния. Точность расчетов зависит от исходной информации при построении модели, и модель рекомендуется применять, с числовыми значениями, соответствующими условиям российского рынка. Из этого следует, что применение зарубежных моделей к отечественным организациям требует осторожности, так как они не учитывают специфику деятельности (структуру капитала в разных отраслях) и экономическую ситуацию.

В настоящее время в России разработано большое количество методов и приемов. Теоретические и методологические вопросы оценки финансового состояния и несостоятельности российских организаций нашли отражение в работах А.Ю. Беликова, Т.Б. Бердникова, Н.В. Васиной, А.В. Грачева, Г.В. Давыдовой, Л.В. Донцовой, Д.А. Ендовицкого, А.В. Ендовицкой, О.П. Зайцевой, Г.Г. Кадыкова, В.В. Ковалева, Н.А. Никифоровой, О.Ю. Патласова, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфулина, О.В. Сергиенко, Е.С. Стояновой, М.А. Федотовой, П.А. Фомина.

Авторами предлагались ранее скоринговые модели на основе различных техник моделирования: пошаговой регрессии, дискриминатного анализа и пр. [4].

Несмотря на разнообразие методов, основные исследования связаны со статистическими моделями оценки финансового состояния и прогнозирования банкротства, что объясняется хронологией появления различных технологий моделирования. Исследования показали, что наибольший процент точности прогнозирования демонстрируют модели искусственного интеллекта (88%), на втором месте – теоретические модели (85%). Статистические модели показывают более низкий процент точности прогнозирования (84%), который также является достаточно высоким с позиции оценки достоверности полученных результатов.

Научные методы прогнозирования, которые могут быть использованы для целей оценки финансового состояния, почти не применяются в практической деятельности организаций. Это связано со сложностью самих методов прогнозирования, отсутствием доступной информации о них, недостаточностью или полным отсутствием необходимых знаний и практических навыков применения у управленческого персонала организаций.

Множественная регрессия представляет собой набор методов линейной и фиксированной нелинейной регрессии. Эти методы включают простую, множественную, пошаговую регрессию (с пошаговым/блоковым включением или исключением предикторов), иерархическую, нелинейную (полиномиальную, экспоненциальную, логарифмическую и т.д.) и гребневую (ридж) регрессию, с включением или без включения константы (свободного члена), модели взвешенных наименьших квадратов.

Среди предлагаемых наукой методов наиболее часто используемым является многофакторная линейная регрессия. Уравнение регрессии можно представить в следующем виде:

$$y = a + \kappa_1 x_1 + \kappa_2 x_2 + \ldots + \kappa_n x_n \text{ , где} \qquad (1)$$

y – независимая переменная, a – свободный член, κ – регрессионные коэффициенты, x – зависимые переменные (факторы риска).

В линейной регрессионной модели зависимая переменная является линейной функцией независимых переменных. Такой линейной моделью хорошо описываются многие задачи, которые являются линейными по своей природе: в экономике, промышленности, медицине. Каждый из коэффициентов регрессии отражает величину вклада отдельного фактора риска. Положительный коэффициент ре-

грессии означает, что данный фактор увеличивает общий риск (т.е. повышает вероятность наступления проверяемого события), в то время как отрицательный коэффициент означает, что этот фактор уменьшает данный риск. Большой коэффициент регрессии означает, что данный фактор существенно влияет на совокупный риск, в то время как почти нулевой коэффициент регрессии означает, что этот фактор имеет небольшое влияние на вероятность результата.

Модель может использоваться для оценки вероятности исхода событий. Так, например, банки могут применять линейную регресссию для оценки возможности невозврата кредита клиентом. Если рассматривать конечный итог возврат-невозврат кредита, то для зависимой переменной задаются параметры: 1 – возврат кредита, 0 – невозврат кредита (дефолт).

Тогда уравнение регрессии представляется следующим [5]:

$$p = w_o + w_1x_1 + w_2x_2 + \ldots + w_nx_n \text{ , где} \qquad \textbf{(2)}$$

p – вероятность дефолта, w – весовые коэффициенты (коэффициенты регрессии), x – характеристики клиента (факторы риска)

Для данной модели характерно наличие следующего недостатка: левая часть уравнения может принимать значения в диапазоне от 0 до 1, а правая часть уравнения может принимать любые значения. Это неизбежно приведет к модели с предсказываемыми значениями большими 1 и меньшими 0. Но такие значения вообще не допустимы для первоначальной задачи. Множественная регрессия игнорирует ограничения на диапазон значений для зависимой переменной.

Таким образом, линейная регрессионная модель, являясь универсальной, не способна постоянно качественно предсказывать значения зависимой переменной.

Для того, чтобы решить данную проблему необходимо задать не бинарную переменную со значениями 0 и 1, а непрерывную переменную со значениями на отрезке [0,1] при любых значениях независимых переменных. Для этого необходимо использовать логит – преобразование [6]:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-Y}} \text{ , где} \qquad \textbf{(3)}$$

P – вероятность того, что произойдет интересующее событие; e – основание натуральных логарифмов 2,71…; y – стандартное уравнение регрессии.

Логит-регрессионная модель предназначена для решения задач предсказания значения непрерывной зависимой переменной, при условии, что эта зависимая переменная может принимать значения на интервале от 0 до 1. Поэтому ее используют для получения ответа на вопрос вероятности наступления того или иного события в зависимости от некоторого числа факторов (предикторов). Возможно также применение логит-регрессионной модели и при выполнении задач с бинарным откликом. Такие задачи появляются, когда зависимая переменная может принимать только два значения, например, возврат кредита-дефолт.

Таким образом, независимо от значений независимых переменных в логит регрессионной модели значения переменной отклика (зависимой переменной) не могут принимать значения меньше или равными 0 и больше или равными 1.

При этом используется следующее уравнение регрессии (термин логит был впервые использован Berkson, 1944) [7]:

$$y=\exp(b_0+b_1*x_1+...+b_n*x_n)/[1+\exp(b_0+b_1*x_1+...+b_n*x_n)] \quad (4)$$

Уравнение показывает, что значения зависимой переменной всегда будут находится в указанном диапазоне, независимо от регрессионных коэффициентов (значений величин x –факторов риска). Данная модель может быть линеаризована при помощи логит-преобразования. Если предположить, что бинарная зависимая переменная y является непрерывной вероятностью p, находящейся в диапазоне [0,1], вероятность может быть преобразована следующим образом:

$$p' = \log_e (p/(1-p)) \quad (5)$$

Это преобразование называется логит-, или логистическим преобразованием.

Теоретически p' может принимать любые значения от минус до плюс бесконечности. Логит преобразование решает проблему 0/1 границ для исходной зависимой переменной (вероятности). Фактически, при проведении логит преобразования обеих частей логит-ре-

грессионного уравнения, приведенного выше, получаем стандартную линейную модель множественной регрессии:

$$p' = b_0 + b_1*x_1 + b_2*x_2 + \ldots + b_n*x_n \qquad (6)$$

Зависимость, связывающая вероятность события и величину y, показана на следующем графике (рис. 2.9):

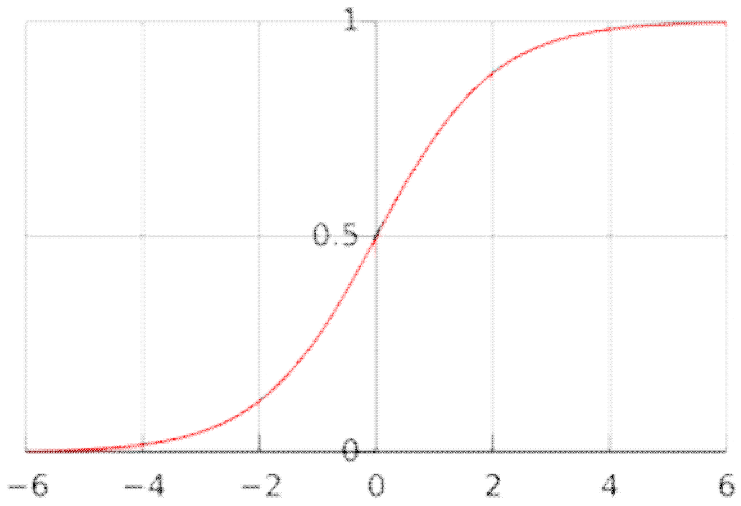


Рис. 2.9

Логистическая функция иногда также называется или логит-функцией или сигмоидом, что не совсем точно, так как в семейство функций класса сигмоид также входят такие функции как арктангенс, гиперболический тангенс и другие функции подобного вида. **Сигмоид** – это гладкая монотонная нелинейная S-образная функция, которая часто применяется для “сглаживания“ значений некоторой величины и применяется не только в логит-регрессионном анализе, но и нейросетевом моделировании, чтобы ввести некоторую нелинейность в работу сети, но при этом не слишком сильно изменить результат ее работы, но существенно сократить вычислительную сложность метода обратного распространения ошибки, сделав его применимым на практике.

Логистическая регрессия относится к классу моделей, известных как ***обобщенные*** линейные модели**.** Для ее применения необходимы более сложные расчеты и более мощная техническая база, что не является проблемой при современном уровне развития компьютерной техники и технологии. Можно говорить о том, что на современном этапе развития логистическая регрессия является лидером скоринго-

вых систем. Еще одним преимуществом логистической регрессии является возможность деления клиентов не только на 2 группы (0 – дефолт, 1 – возврат кредита), но и на большее количество групп риска.

Логистическая регрессия является частным случаем нейросетевого моделирования, т.к. в нейросетевом моделировании используются различные функции активации, в частности, так называемая сигмоидная, или логистическая функция. Алгоритм Microsoft Logistic Regression представляет собой алгоритм регрессии являющийся частным случаем алгоритма Microsoft Neural Network, получаемый в случае удаления скрытого слоя нейросети.

На логистическую регрессию очень похожа пробит-регрессия, отличающаяся от неё лишь другим выбором функции, Softmax-регрессия обобщает логистическую регрессию на случай многоклассовой классификации, то есть когда зависимая переменная принимает более двух значений. Все эти модели в свою очередь являются представителями широкого класса статистических моделей – обобщённых линейных моделей.

Линейное программирование является областью математического программирования, посвященной теории и методам решения экстремальных задач, характеризующихся линейной зависимостью между переменными. Линейное программирование позволяет создавать линейные скоринговые модели. Недостатком данной модели для оценки клиентов является невозможность точного разделения клиентов банка на «плохих» и «хороших», но ошибка при использовании данного метода может быть сведена к минимуму. Таким образом, при линейном программировании решается задача поиска весовых значений коэффициентов, для которых ошибка и будет минимальной.

Нейронные сети и дерево решений (классификаций) позволяют разделить клиентов на достаточно однородные группы, внутри которых имеется одинаковый уровень риска и этот уровень в наибольшей степени отличается от уровня риска других групп. Нейронные сети используются главным образом при определении кредитоспособности юридических лиц, где анализируются выборки меньшего размера, чем в потребительском кредите. Наибольшее распространение применение данного метода получило при выявлении случаев мошенничества с кредитными карточками (это основано на способности данных методов выявлять нестандартные ситуации).

Генетический алгоритм основан на аналогии с биологическим процессом естественного отбора. В сфере кредитования это выглядит следующим образом: имеется набор классификационных моделей, которые подвергаются «мутации», «скрещиваются», и в результате отбирается «сильнейший», т.е. модель, дающая наиболее точную классификацию.

В случае использования «метода ближайших соседей» для оценки потенциальных клиентов отбирается единица измерения для вычисления расстояния между отдельными заемщиками, а все клиенты в выборке получают определенное пространственное положение. Классификация нового клиента проводится по принципу нахождения рядом с ним соседей: устанавливается, каких клиентов вокруг него больше (способных возвратить кредит или с предполагаемым дефолтом).

Математический аппарат для классификации заемщиков по степени наличия выбранного для анализа свойства не ограничивается применением регрессионных моделей. Для решения данной задачи и получения аналогичного результата возможно применение нелинейных моделей, таких как деревья решений и нейросети. Обе эти модели включают более широкий круг закономерностей, чем регрессионные модели. Линейные регрессионные модели являются более простыми в применении и не уступают по своей классифицирующей силе нелинейным моделям.

Для получения достоверных результатов в практической деятельности организациями применяется не один, а совокупность нескольких методов. Такая информация не распространяется, поэтому нет однозначного ответа на вопрос, какой из возможных методов является лучшим. Принимая в основу научные публикации можно оценивать достоинства и недостатки, имеющиеся у каждого метода, и делать приблизительные заключения. Кроме того, выбор метода или совокупности методов, применяемых банком, во многом зависит от его стратегии, а так же, какие требования банк считает приоритетными при разработке моделей.

Так, регрессионные модели отражают значимость (весомость) каждого показателя для определения величины уровня риска. При этом среди показателей не должно быть сильно коррелированных независимых переменных. Оперировать значительным количеством переменных и моделировать условия позволяет применение линейного программирования.

Нейронные сети и деревья классификации выявляют нелинейные связи между переменными, которые могут привести к ошибке в линейных моделях.

Достоинством нейронных сетей является их способность соединять зависимости любой сложности, но при этом они являются в значительной степени неустойчивыми. Неустойчивость нейросетей вызвана сильной чувствительностью результатов обучения к малым изменениям в обучающей выборке. Учитывая способность нейросетей быстро утрачивать прогностические свойства при незначительных изменениях в характере входящих данных, необходимо проводить их мониторинг регулярно (практически ежедневно). Регрессионные модели способны отражать достаточно простой класс зависимостей, благодаря этому являются значительно более устойчивыми в работе. Еще одним достоинством регрессионных моделей и деревьев решений является их способность без особых затруднений встраиваться в любую платформу. Нейронные сети должны эксплуатироваться через отдельную среду, либо готовые сети могут оформляться в виде отдельно стоящих объектов, которые можно вызывать из различных программ. Что в любом случае является технологически более сложной задачей.

Первым, кто применил метод логистической регрессии для создания модели диагностики риска банкротства предприятий, был Дж. А. Олсон в 1980 году [Ohlson, 1980]. Согласно этой модели вычисляется показатель Z по следующей формуле:

$$\mathbf{Z = -1.3-0.4\ X_1+0.6X_2-1.4X_3+0.1X_4-2.4X_5-1.8X_6+0.3X_7-1.7X_8-0.5X_9} \quad \mathbf{(7),}$$ где

X_1 – натуральный логарифм отношения совокупных активов к индексу-дефлятору валового национального продукта;

X_2 – отношение совокупных обязательств к совокупным активам;

X3 – отношение рабочего капитала к совокупным активам;

X_4 – отношение текущих обязательств к текущим активам;

X_5 – 1, если совокупные обязательства превышают совокупные активы, если наоборот то равен 0;

X_6 – отношение чистой прибыли к совокупным активам;

X_7 – отношение выручки от основной деятельности к совокупным обязательствам;

X_8 – 1, если чистая прибыль была отрицательной последние два года, если наоборот то показатель равен 0;

X_9 – отношение разницы между чистой прибылью в последнем отчетном периоде и чистой прибылью в предшествующем отчетном периоде к сумме чистой прибыли в последнем отчетном периоде, взятой по модулю, и чистой прибыли в предшествующем отчетном периоде, взятом по модулю.

Показатель Z используются для нахождения вероятности риска банкротства по формуле логистической регрессии [8].

Г.В. Савицкая для построения логит-регрессии использовала информацию по 2160 сельскохозяйственным предприятиям Республики Беларусь за 2003 г. Были рассчитаны 15 коэффициентов, оказывающих существенное влияние на степень финансовой устойчивости. Далее с помощью кластерного, корреляционного и многомерного факторного анализа Г.В. Савицкой отобраны следующие показатели для кризис-прогнозной модели:

X_1 – доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов, коэффициент;

X_2 – коэффициент оборачиваемости оборотного капитала;

X_3 – коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса);

X_4 – рентабельность собственного капитала, %.

Для диагностики риска банкротства была предложена следующая логит-регрессионая модель:

$$\mathbf{Z = 1 - 0{,}98\ X_1 - 1{,}8\ X_2 - 1{,}83\ X_3 - 0{,}28\ X_4} \qquad \mathbf{(8)}$$

Если тестируемое предприятие по данной модели набирает значение 0 и ниже, то оно оценивается как финансово устойчивое; напротив, имеющее значение интегрального показателя 1 и выше, относится к группе высокого риска. Промежуточное значение от 0 до 1 характеризует степень близости или дальности предприятия от той или другой группы [9].

В качестве замечаний заметим, что не совсем ясно, почему автор настаивает, чтобы X4 имел размерность в процентах, а также строго говоря в логит-регрессионных моделях в значения переменной отклика (зависимой переменной) не могут принимать значения меньше или равными 0 и больше или равными 1.

Одиннадцати факторная logit-модель для оценки вероятности риска банкротства для 4 различных отраслей была разработана Г.А. Хайдаршиной в 2009 году и имеет следующий вид [10]:

$$Z=a_0+a_1*X_1+a_2*X_2+a_3*X_3+a_4*X_4+a_5*X_5+a_6*X_6+$$
$$+a_7*X_7+a_8*X_8+a_9*X_9+a_{10}*X_{10}+a_{11}*X_{11} \quad (9)$$

X_1 – фактор определяющий «возраст» предприятия. Может принимать «0», если предприятие было создано больше десяти лет и «1» - если меньше десяти.

X_2 – показатель, который определяет кредитную историю предприятия. Если она положительная, то данный показатель равен «0», если нет – «1».

X_3 – показатель текущей ликвидности.

X_4 – показатель отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) к уплаченным процентам.

X_5 – ln (собственного капитала).

X_6 – ставка рефинансирования Центрального Банка РФ.

X_7 – показатель, определяющий деятельность предприятия с точки зрения его региональной специфики. Равен «0», если предприятие расположено в Москве или Санкт-Петербурге, и «1» - если оно находится в других регионах.

X_8 – показатель рентабельности активов предприятия (ROA).

X_9 – показатель рентабельности собственного капитала (ROE).

X_{10} – показатель отражающий темп прироста собственного капитала.

X_{11} – показатель отражающий темп прироста активов.

Из всех видов риска для российского банковского сектора наиболее существенным в настоящее время является кредитный. Кредитный риск, т.е. опасность, что дебитор не сможет осуществить процентные платежи или выплатить основную сумму кредита в соответствии с условиями, указанными в кредитном соглашении, является неотъемлемой частью банковской деятельности. Кредитный риск означает, что платежи могут быть задержаны или вообще не выплачены, что, в свою очередь, может привести к проблемам в движении денежных средств и неблагоприятно отразиться на ликвидности банка. Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, кредитный риск до сих пор остается основной причиной банковских проблем. Более 80% содержания балансовых отчетов банков посвящено обычно именно этому аспекту управления рисками.

Из-за потенциально опасных последствий кредитного риска важно провести всесторонний анализ банковских возможностей по оцен-

ке, администрированию, наблюдению, контролю, осуществлению и возврату кредитов, авансов, гарантий и прочих кредитных инструментов. Общий обзор управления кредитными рисками включает в себя анализ политики и практики банка. Данный анализ должен также определить адекватность финансовой информации, полученной от заемщика, которая была использована банком при принятии решения о предоставлении кредита.

При оценке кредитоспособности заемщика наиболее часто встречаются методики, опирающиеся на требования положений Банка России № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26 марта 2004 года и № 28-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 20 марта 2006 года. Основная цель данных методик – минимизация резервов, создаваемых с учетом требований законодательства.

Какую из методик выбрать, банк решает самостоятельно – ему предоставлено такое право. Состав конкретных показателей и их критерии закрепляются внутренними документами. Законодательно определены лишь признаки ухудшения финансового положения (появление картотеки неоплаченных документов к счетам заемщика, резкое уменьшение величины чистых активов, отсутствие информации о заемщике) или признаки ухудшения качества обслуживания долга – наличие просроченных платежей по процентам или сумме основного долга, либо реструктуризация ссуды.

Кредитный анализ или анализ кредитоспособности заемщика характеризуется рядом особенностей, во-первых, существует временное различие между кредитоспособностью и платежеспособностью (кредитоспособность – это прогнозная, перспективная платежеспособность заемщика, оценка которой должна охватывать предполагаемый период пользования кредитом). Во-вторых, понятия различаются, и в «пространственном» отношении (платежеспособность – это возможность и способность своевременно погасить все виды обязательств и задолженности, а кредитоспособность характеризуется лишь возможностью фирмы погасить кредитную задолженность). В-третьих, при оценке кредитоспособности нужно выявить не только возможность клиента, но и порядочность, желание своевременно вернуть долг.

Методика оценки кредитоспособности заемщиков (юридических лиц), применяемая Сбербанком России: Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям

Сбербанком РФ и его филиалами (утвержденный Комитетом по предоставлению кредитов и инвестиций Сбербанка России 30.06.2006г., протокол № 322).

Для оценки кредитоспособности заемщика Сбербанком используются три группы оценочных показателей:

• коэффициенты ликвидности – коэффициент абсолютной ликвидности (К 1), коэффициент быстрой ликвидности (К 2), коэффициент текущей ликвидности (К 3);

• коэффициент наличия собственных средств (К 4);

• показатели оборачиваемости и рентабельности – оборачиваемость оборотных активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость запасов, рентабельность продукции (рентабельность продаж) К 5, рентабельность деятельности предприятия (К 6), рентабельность вложений в предприятие.

Основными оценочными показателями являются коэффициенты $К_1$, $К_2$, $К_3$, $К_4$, $К_5$ и $К_6$. Оценка результатов расчетов шести коэффициентов заключается в присвоении категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными.

Таблица 2.14

Разделение показателей на категории в зависимости от их фактических значений

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
$К_1$	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
$К_2$	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5
$К_3$	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
$К_4$			
кроме торговли и лизинговых компаний	0,4 и выше	0,25 - 0,4	менее 0,25
для торговли и лизинговых компаний	0,25 и выше	0,15-0,25	менее 0,15
$К_5$	0,1 и выше	менее 0,10	нерентаб.
$К_6$	0,06 и выше	менее 0,06	нерентаб.

$S = 0,05 * Категория\ К_1 + 0,10 * Категория\ К_2 + 0,40 * Категория\ К_3 + 0,20 * Категория\ К_4 + 0,15 * Категория\ К_5 + 0,10 * Категория\ К_6$.

В соответствие с данной методикой устанавливается 3 класса кредитоспособности организаций:

1класс: кредитование которых не вызывает сомнений, S = 1,25 и менее;

2 класс: кредитование требует взвешенного подхода, S от 1,25 (не включительно) до 2,35 (включительно);

3 класс: кредитование связано с повышенным риском, S больше 2,35.

Авторские модели оценки кредитоспособности заемщиков (сельскохозяйственных организаций)

В качестве объекта исследования выступили 369 сельскохозяйственных организаций (в 2007 г. – 350 сельхозорганизаций) Омской области, входящие по административно-территориальному делению в состав 32 районов, которые разбиты на 4 природно-хозяйственные зоны: степная (9 районов; 86 организаций); южная лесостепь (8 районов, 80 организаций); северная лесостепь (9 районов, 121 организация); северная (6 районов, 82 организации).

По методике Сбербанка: Для моделирования были использованы показатели годовой бухгалтерской отчетности всех сельскохозяйственных организаций Омской области за 2005-2007 гг. Были рассчитаны 6 основных коэффициентов, предусмотренных методикой Сбербанка.

Применив метод подстановки данных, определили экспериментальным путем границы классов в баллах по 100-бальной системе, взяв за основу Методику расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей (Постановление Правительства РФ от 30 января 2003 г. № 52). По результатам исследований получено, что: 1 класс кредитоспособности – от 100 до 69 баллов (не включительно); 2 класс кредитоспособности – от 69 до 42 баллов (включительно); 3 класс кредитоспособности – ниже 42 баллов.

Проведение анализа финансового состояния организации, определение значимых факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, позволяет кредитным организациям правильно определить возможность кредитования конкретной организации, а самой организации дает возможность управлять этими факторами для увеличения возможности получения кредита в банке. Это подтверждает практическую значимость эконометрики, основанной на многомерных статистических исследованиях.

Для того, чтобы построить уравнение регрессии необходимо сформировать исходную матрицу. Данные в матрицах формируются по годам, природно-хозяйственным зонам и в целом по Омской области. Для исследования использовались данные годовых отчетов сельскохозяйственных организаций Омской области за 2005-2007 гг. После ввода данных, представленных в матрице, получена следующая информация. В таблице 2.15 представлены общие результаты оценки шестифакторной регрессионной модели, построенной на основании данных в целом по Омской области за 2007 год.

Приводятся следующие характеристики построенного уравнения регрессии: R – значение выборочного коэффициента корреляции; R_2 – значение коэффициента детерминации (его величина показывает, какая доля обшей вариации зависимой переменной объясняется построенной регрессией); Adjusted R_2 – значение скорректированного на число степеней свободы коэффициента детерминации; F – расчетное значение критерия Фишера, используемое для проверки гипотезы о значимости уравнения регрессии, p – величина уровня значимости; Std. Error of estimate – стандартная ошибка оценки уравнения регрессии.

Таблица 2.15

Общие результаты оценки регрессионной модели для Омской области за 2007 г.

Regression Summary for Dependent Variable: B (СБ2007-область)
R= ,92730491 R?= ,81984902 Adjusted R?= ,81319915
F(6,343)=93,212 p<0,0000 Std.Error of estimate: 5,854

	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(343)	p-level
Intercept			28,88420	1,365349	21,15518	0,000000
$К_1$	0,027762	0,052598	0,27591	0,522750	0,52781	0,597975
$К_2$	-0,014748	0,049176	-0,05948	0,198316	-0,29991	0,764427
$К_3$	0,225652	0,053319	0,22629	0,053469	4,23212	0,000030
$К_4$	0,694109	0,034647	38,21893	1,907740	20,03361	0,000000
$К_5$	-0,044456	0,033853	-2,39926	1,826987	-1,31323	0,189982
$К_6$	0,046040	0,033586	0,35563	0,259432	1,37081	0,171331

где $К_1$– коэффициент абсолютной ликвидности; $К_2$ – промежуточный коэффициент покрытия; $К_3$ - коэффициент текущей ликвидности; $К_4$ – коэффициент наличия собственных средств; $К_5$ – рентабельность продаж; $К_6$ – рентабельность деятельности организации.

Таким образом, коэффициент корреляции равен в 2007 году – 0,9273, что свидетельствует о весьма высокой тесноте связи между степенью кредитоспособности и включенными в модель факторами.

В 2007 году коэффициент детерминации равен 0,8132. Это означает, что построенное уравнение регрессии примерно на 81 % воспроизводит зависимость В от факторов ($К_1$ - $К_6$), т. е. результативный показатель на 81 % зависит от этих факторов. Остальные 19 % приходятся на долю случайных и неучтенных факторов. Расчетная величина критерия Фишера при степенях свободы (6,343) равна 93,212, что выше его табличного (теоретического) значения для доверительной вероятности Р = (1 - 0,05) = 0,95, а это в свою очередь соответствует уровню значимости р менее 0,0000. Следовательно, полученное уравнение регрессии является значимым, а не результатом случайного отбора наблюдений.

По результатам анализа хозяйств в целом по Омской области в разрезе природно-хозяйственных зон были получены следующие регрессионные уравнения по данным 2007 года:

Область: $\mathbf{В = 28,88 + 0,27К_1 - 0,05К_2 + 0,22К_3 + 38,21К_4 - 2,39К_5 + 0,35К_6}$

Степная зона: $\mathbf{В = 7,30 - 2,96К_1 + 0,22К_2 + 0,55К_3 + 70,84К_4 - 6,82К_5 + 10,64К_6}$

Южная лесостепь:

$\mathbf{В = 22,70 + 1,61К_1 + 0,34К_2 + 0,02К_3 + 48,96К_4 -4,61К_5 - 0,78К_6}$

Северная лесостепь:

$\mathbf{В = 33,62 + 3,36К_1 - 0,13К_2 + 0,33К_3 + 26,23К_4 + 3,83К_5 - 0,25К_6}$

Северная зона: $\mathbf{В = 14,52 + 6,93К_1 - 2,54К_2 + 0,33К_3 + 57,50К_4 + 3,85К_5 + 0,21К_6}$

Результаты исследований показали, что, несмотря на значимость каждого уравнения в целом, не все факторы являются значимыми. Так, если p-level превышает заданный уровень значимости (α) 0,05, то названные факторы являются незначимыми в уравнении регрессии. Значимыми факторами, оказывающими наибольшее влияние на степень кредитоспособности, являются те, которые имеют наибольший уровень значимости (p-level<0,05).

Проведя пошаговую корреляцию, т. е. последовательно исключив факторы из моделей по принципу их наименьшей значимости, получили следующие результаты (табл. 2.16)

Таблица 2.16

Общие результаты оценки четырехфакторной модели по Омской области за 2007 г.

Regression Summary for Dependent Variable: B (СБ2007-область)
R=0 ,92710060 R?= 0,81952735 Adjusted R?=0 ,81511608
F(4,345)=140,44 p<0,0000 Std.Error of estimate: 5,815

	Beta	Std.Err.	B	Std.Err.	t(345)	p-level
Intercept			28,82849	1,356994	21,24437	0,000000
$К_4$	0,693766	0,034468	38,20003	1,897875	20,12778	0,000000
$К_3$	0,235861	0,034310	0,23653	0,034406	6,87448	0,000000
$К_6$	0,045907	0,033502	0,35460	0,258781	1,37027	0,171493
$К_5$	-0,042866	0,033621	-2,31344	1,814517	-1,27496	0,203180

Таким образом, мы получили комплекс уравнений, содержащий наиболее значимые факторы, влияющие на степень кредитоспособности:

В 2007 году область: **$В = 28,82 + 0,23К_3 + 38,20К_4 - 2,31К_5 + 0,35К_6$**

Степная зона: **$В = 6,69 - 2,61К_1 + 0,56К_3 + 70,98К_4 + 6,70К_6$**

Южная лесостепь: **$В = 22,80 + 2,35К_3 + 49,71К_4 - 5,44К_5$**

Северная лесостепь: **$В = 33,49 + 4,75К_1 + 0,24К_3 + 26,64К_4$**

Северная зона: **$В = 13,78 + 6,99К_1 - 2,52К_2 + 0,35К_3 + 57,09К_4 + 0,20К_6$**

В ходе исследования были построены дискриминантные модели оценки кредитоспособности заемщиков на базе данных сельскохозяйственных организаций Омской области. В основу разработки дискриминантной факторной модели положена также Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей (Постановление Правительства РФ от 30 января 2003 г. № 52). Использование бальной оценки позволило отнести объекты исследования к одной из трех групп кредитоспособности (финансового состояния).

По методике Сбербанка фрагмент диалогового окна выглядит следующим образом:

Таблица 2.17

Результаты анализа дискриминантных функций в целом по Омской области за 2007 г.

Discriminant Function Analysis Summary (Матрица-область,СБ07)
No. of vars in model: 6; Grouping: Var9 (3 grps)
Wilks' Lambda: ,41036 approx. F (12,684)=31,980 p<0,0000

	Wilks' Lamda	Partial Lambda	F-remove	p-level	Toler.	1-Toler. (R-Sqr.)
$К_1$	0,412334	0,995209	0,8232	0,439884	0,415680	0,584320
$К_2$	0,415740	0,987054	2,2427	0,107727	0,466326	0,533674
$К_3$	0,428441	0,957794	7,5352	0,000627	0,420867	0,579133
$К_4$	0,855155	0,479864	185,3508	0,000000	0,971287	0,028713
$К_5$	0,418419	0,980736	3,3588	0,035926	0,958499	0,041501
$К_6$	0,415083	0,988616	1,9691	0,141158	0,982213	0,017788

Таблица 2.18

Исходные данные для уравнений по группам в целом по Омской области за 2007 г.

Classification Functions; grouping: Var9 (Матрица-область, СБ07)

	G_1:1	G_2:2	G_3:3
$К_1$	-0,15632	-0,16826	-0,03101
$К_2$	0,03173	0,08752	0,01328
$К_3$	0,03289	-0,00081	0,00095
$К_4$	8,97384	7,16354	0,91444
$К_5$	-0,68149	-0,98190	0,01090
$К_6$	0,05198	0,03599	-0,05807
Constant	-5,04716	-3,89890	-1,20227

Таким образом, система уравнений имеет вид:
Область:
$G_1 = -5,05 – 0,16К_1 + 0,03К_2 + 0,03К_3 + 8,97К_4 – 0,68К_5 + 0,05К_6$
$G_2 = -3,89 – 0,17К_1 + 0,09К_2 – 0,001К_3 + 7,16К_4 – 0,04К_5 + 0,04К_6$
$G_3 = -1,20 – 0,03К_1 + 0,01К_2 – 0,001К_3 + 0,91К_4 + 0,01К_5 – 0,06К_6$
Степная зона:
$G_1 = -15,42 – 0,59К_1 + 0,14К_2 + 0,04К_3 + 34,03К_4 + 6,92К_5 -2,51К_6$
$G_2 = -11,08 – 0,06К_1 + 0,04К_2 – 0,04К_3 + 28,23К_4 + 8,01К_5 – 2,82К_6$

$G_3 = -3{,}28 + 0{,}09К_1 – 0{,}05К_2 – 0{,}02К_3 + 12{,}4К_4 + 7{,}23К_5 – 3{,}79К_6$

Южная лесостепь:

$G_1 = -1{,}67 + 0{,}07К_1 - 0{,}03К_2 - 0{,}002К_3 + 2{,}93К_4 - 0{,}36К_5 + 0{,}13К_6$

$G_2 = -2{,}75 - 0{,}07К_1 - 0{,}001К_2 - 0{,}006К_3 + 4{,}10К_4 + 0{,}30К_5 - 0{,}45К_6$

$G_3 = -1{,}96 - 0{,}19К_1 + 0{,}09К_2 + 0{,}004К_3 + 3{,}09К_4 - 0{,}03К_5 - 0{,}57К_6$

Северная лесостепь:

$G_1 = -3{,}29 - 0{,}92К_1 - 0{,}10К_2 + 0{,}11К_3 + 3{,}88К_4 - 0{,}51К_5 - 0{,}10К_6$

$G_2 = -2{,}68 - 0{,}51К_1 + 0{,}04К_2 + 0{,}03К_3 + 3{,}15К_4 - 0{,}57К_5 - 0{,}32К_6$

$G_3 = -0{,}97 - 0{,}05К_1 - 0{,}01К_2 + 0{,}008К_3 - 0{,}45К_4 - 0{,}61К_5 - 0{,}31К_6$

Северная:

$G_1 = -32{,}93 - 0{,}16К_1 + 0{,}08К_2 - 0{,}03К_3 + 71{,}09К_4 + 1{,}17К_5 + 0{,}23К_6$

$G_2 = -24{,}05 – 0{,}24К_1 + 0{,}15К_2 – 0{,}06К_3 + 58{,}26К_4 – 2{,}22К_5 + 0{,}18К_6$

$G_3 = -5{,}05 – 0{,}13К_1 + 0{,}13К_2 – 0{,}02К_3 + 18{,}62К_4 – 1{,}05К_5 – 0{,}09К_6$

Таблица 2.19

Фрагмент статистики ошибок в целом по Омской области за 2007 г.

Statistics for Each Case (Матрица-область,СБ07)
Incorrect classifications are marked with *
Analysis sample N = 350

Фирмы	**Observed**	**1**	**2**	**3**	**Highest**	**Second**	**Third**
1	1	0,593849	0,368347	0,037803	1	2	3
2	1	0,745449	0,241932	0,012620	1	2	3
3	1	0,629958	0,346817	0,023225	1	2	3
4	1	0,897464	0,094120	0,008416	1	2	3
5	3	0,154512	0,262337	0,583152	3	2	1
6	3	0,142467	0,244370	0,613163	3	2	1
7	1	0,591174	0,375289	0,033536	1	2	3
8	3	0,110079	0,206023	0,683898	3	2	1
***9**	3	0,394454	0,404863	0,200684	2	1	3
***10**	2	0,548031	0,390896	0,061073	1	2	3
	И т.д.						
348	2	0,291505	0,383828	0,324667	2	3	1
349	3	0,018692	0,062457	0,918851	3	2	1
350	1	0,730353	0,261720	0,007927	1	2	3

Примечание: аналитик имеет возможность увидеть вероятность отнесения к группе финансовой устойчивости по всем, в нашем случае 350 организация; здесь представлен фрагмент. В таблицах, содержащих информацию о возможно некорректном отнесении организации помечаются звездочкой (*) для проведения более глубокого анализа.

Для построения логит-регрессионной модели нами были использованы финансовые показатели, рассчитанные на основании данных годовой бухгалтерской отчетности всех организаций сельского хозяйства Омской области. В основу отбора факторов риска для проведения классификации заемщика заложена Методика оценки кредитоспособности заемщиков (юридических лиц), применяемая Сбербанком России: Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком РФ и его филиалами (утвержденный Комитетом по предоставлению кредитов и инвестиций Сбербанка России 30.06.2006 г., протокол № 322).

Для оценки кредитоспособности заемщика Сбербанком используются три группы оценочных показателей:

16. коэффициенты ликвидности – коэффициент абсолютной ликвидности ($К_1$), коэффициент быстрой ликвидности ($К_2$), коэффициент текущей ликвидности ($К_3$);

17. коэффициент наличия собственных средств ($К_4$);

• показатели оборачиваемости и рентабельности – оборачиваемость оборотных активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость запасов, рентабельность продукции (рентабельность продаж) $К_5$, рентабельность деятельности предприятия ($К_6$), рентабельность вложений в предприятие.

Основными оценочными показателями являются коэффициенты $К_1$, $К_2$, $К_3$, $К_4$, $К_5$ и $К_6$. Оценка результатов расчетов шести коэффициентов заключается в присвоении категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными.

При построении логит-регрессионной модели были рассчитаны 6 основных коэффициентов, предусмотренных методикой Сбербанка.

Применив метод подстановки данных, определили экспериментальным путем границы классов в баллах по 100-бальной системе, взяв за основу Методику расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей (Постановление Правительства РФ от 30 января 2003 г. № 52). По результатам исследований получено, что: 1 класс кредитоспособности – от 100 до 69 баллов (включительно); 2 класс кредитоспособности – от 69 до 26 баллов (включительно); 3 класс кредитоспособности – ниже 26 баллов.

Для того чтобы построить уравнение регрессии, необходимо сформировать исходную матрицу. Данные в матрицах формируются

по годам, природно-хозяйственным зонам и в целом по Омской области. Для исследования использовались данные годовых отчетов сельскохозяйственных организаций Омской области за 2005-2007 гг. Обработка данных проводилась с использованием программы SPSS. После ввода данных, представленных в матрице, получена следующая информация. На рисунках 1-2 представлены общие результаты оценки шестифакторной регрессионной модели, построенной на основании данных годовых бухгалтерских отчетов 270 сельскохозяйственных организаций Омской области за 2007 год.

Таблица 2.20

Фрагмент диалогового окна классификационной таблицы прогнозов определения процента корректности данных

Classification Table(a)

	Observed		Predicted		
			VAR00007		Percentage Correct
			0,00	1,00	
Step 1	VAR00007	0,00	115	4	96,6
		1,00	2	149	98,7
	Overall Percentage				97,8

a The cut value is ,500

Результаты прогноза можно оформить в виде следующей таблицы (см. таблица 2.21).

Таблица 2.21

Обобщенные результаты прогноза данных

	VAR00007 = 1	VAR00007 = 0	Всего
Всего по выборке	119	151	270
Прогноз	117	153	270
Правильно	115	149	264
Неправильно	4	2	6
% правильно	96,6 %	98,7 %	97,8 %
% неправильно	0,4 %	1,3 %	2,2 %

Таблица 2.22

Данные для построения уравнения регрессии
Variables in the Equation

		B (Коэффициент регрессии B)	S.E.(Стандартная ошибка)	Wald (Вальдовский)	Df Степень свободы	Sig. Значимость	Exp(B) Противоположная функция Ln
Step 1(a)	VAR00001	**2,796**	3,930	,506	1	,477	16,379
Шаг 1)	VAR00002	**-,639**	,529	1,461	1	,227	1,528
	VAR00003	**,844**	,295	8,192	1	,004	2,325
	VAR00004	**16,486**	4,059	16,499	1	,000	14,243
	VAR00005	**3,333**	1,838	3,288	1	,070	28,009
	VAR00006	**,579**	,541	1,143	1	,285	1,783
	Constant (Константа)	**-13,030**	2,955	19,443	1	,000	,000

a Variable(s) entered on step 1(Переменные, введенные на шаге 1): VAR00001, VAR00002, VAR00003, VAR00004, VAR00005, VAR00006.

Соответствие значений таблицы и коэффициентов:
VAR00001 - $К_1$ (коэффициент абсолютной ликвидности);
VAR00002 - $К_2$ (промежуточный коэффициент покрытия);
VAR00003 - $К_3$ (коэффициент текущей ликвидности);
VAR00004 - $К_4$ (коэффициент наличия собственных средств);
VAR00005 - $К_5$ (рентабельность продаж);
VAR00006 - $К_6$ (рентабельность деятельности организации).

Значимое уравнение регрессии получается при использовании всех отобранных шести коэффициентов одновременно. По результатам проведенного моделирования получено следующее уравнение регрессии:

$$\mathbf{У = - 13,03 + 2,79К1 – 0,64К2 + 0,84К3 + 16,49К4 + 3,33К5 + 0,58К6} \quad \mathbf{(10)}$$

В данной модели высокую ошибку показывает коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент наличия собственных средств, рентабельность продаж. Однако, данная модель построена под рег-

ламент Сбербанка, поэтому исключение из модели, например, показателя абсолютной ликвидности, рентабельности продаж как слабоотражающих реальную финансовую ситуацию в сельском хозяйстве, представляется не целесообразным.

Вероятность наступления задержки платежей по кредиту рассчитывается по формуле:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-y}} \qquad \textbf{(11)}$$

Если для р получится значение меньшее 0,5, то можно предположить, что банкротство не наступит; в противном случае предполагается финансовый крах.

Преимуществом моделирования перед регламентом является возможность учета отраслевой специфики, региональных особенностей, этапа жизненного цикла фирмы, размера компании и иных условий хозяйствования

В соответствии с предложенной методикой создан комплекс логит регрессионных моделей, позволяющий прогнозировать финансовое состояние и кредитоспособность организаций, находящихся в различных условиях хозяйствования. Модели могут применяться кредитными аналитиками банков, финансовыми аналитиками и руководством организаций с целью прогнозирования финансового состояния организации.

Предлагаемые методы оценки кредитоспособности организации приемлемы для российских условий, они адаптированы к аграрному сектору. Модели созданы на региональном массиве данных и представлены в разрезе природно-хозяйственных зон области, что позволяет лучше учесть специфику и разработать модель, позволяющую более точно оценить финансовое состояние сельскохозяйственных организаций, находящихся в различных зонах.

Предлагаемые модели позволяют организациям оценить свое финансовое состояние с позиции банков и получить информацию о соответствии требованиям, предъявляемым кредитными учреждениями. Своевременное получение такой информации позволит принять управленческие решения, способствующие улучшению финансового состояния организации.

Модели могут использоваться рейтинговыми агентствами для расчета кредитного рейтинга организации, а также территориальны-

ми комиссиями по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Библиографический список

1. Журавель Ю.Ю. Что может и чего не может скоринг в потребительском кредитовании? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.scoringlab.ru

2. Ковалев П. Методы банковского риск-менеджмента на этапе идентификации и оценки последствий от наступления рисков // Управление в кредитной организации, 2006. № 3. – С. 110.

3. Пугановская Т.И., Галямин А.В.Анализ зарубежных исследований в области моделирования банкротства компании [Электронный ресурс] // Проблемы региональной экономики. Режим доступа: http://www.regec.ru/articles/vol3/5-Galyamin_Banruptsy.pdf

4. Патласов О.Ю., Васина Н.В. Комплекс моделей оценки финансового состояния для целей анализа кредитоспособности заемщика // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. № 12. С. 85 – 90; Патласов О.Ю., Васина Н.В. Моделирование оценки возможности привлечения заемных средств предпринимательскими структурами // Аудит и финансовый анализ. 2009 г. № 5. С. 102 – 109; Patlasov O.Y., Vasina N.V. FINANCIAL MODELING OF BORROWERS‘ CREDITWORTHINESS // OLSZTYN ECONOMIC JOURNAL. 2010. № 5 (1). С. 159 – 173; Васина Н.В. Моделирование финансового состояния сельскохозяйственных организаций при оценке их кредитоспособности. – Омск: НОУ ВПО ОмГА, 2012. – 252 с.

5. Андреева Г. Скоринг как метод оценки кредитного риска [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/scoring.

6. Логистическая регрессия и ROC – анализ – математический аппарат [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.basegroup.ru/library/analysis/regression/logistic/

7. Логистическая регрессия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.statsoft.ru/home/portal/taskboards/logitregression.htm

8. Ohlson, J.A. "Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy", Journal of Accounting Research, 1980, vol. 18, no. 1

9. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 522.

10. Логистическая модель оценки банкротства предприятий Хайдаршиной (2009) [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.beintrend.ru/khaidarshina

11. Горюнов Е. В. Векторный метод прогнозирования вероятности банкротства предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 27. – С. 37-43.

12. Логит-анализ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.machinelearning.ru

13. Логистическая модель оценки банкротства Дж.Олсона (1980) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.beintrend.ru/ohlson-logit

2.4. ФОРСАЙТ-ИССЛЕДОВАНИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ, МЕТОДЫ

Форсайт-исследования приобретают все большую популярность, как среди стран, регионов, так и среди отдельных корпораций. От того, верно ли определен вектор развития предприятия, будет зависеть его будущее. Отсутствие долгосрочного видения развития бизнеса стало одним из основных посылов для поиска современного инструмента предвидения будущего, которым стал Форсайт. Форсайт, вбирая в себя все прогрессивное, формируется как новейшая технология предвидения и формирования будущего. Результаты Форсайт-исследований используются не только во благо экономического развития отдельных корпораций, они необходимы для прогресса политических процессов, активизации гражданского общества.

История развития технологии Форсайта не так велика. Впервые отдельные методы Форсайта были использованы в области оборонных исследований и перспектив безопасности в США в 50-х годах XX века. Из сферы обороны данная технология была заимствована к применению в экономической, социальной, политической сферах. Тем не менее, существует множество мнений о периоде появления Форсайта. Суть разногласий заключается в том, что одни авторы точкой отсчета считают разработку компанией RAND corporation и применение для прогнозирования метода Дельфи, который считается одним из основных методов Форсайта. Другие же представляют Форсайт как методологию, сутью которой является не только прогнозирование будущего, но и достижение консенсуса по поводу будущего. Данная группа авторов придерживается мнения, что Форсайт как технология оформилась к концу XX века.

Тем не менее, Форсайт становится все более популярным. В конце 80-х гг. был создан специальный департамент в Еврокомиссии, который отвечает за координацию использования Форсайта странами-членами Евросоюза, и специальный институт Технологического Форсайта в Севилье как институт европейского экономического сообщества, который занимается вопросами методологического и методического обеспечения Форсайта. В 90-х годах Форсайт начали активно использовать правительства США, Великобритании, Германии, Японии. К началу XXI века число стран превысило 30. В настоящее время данная методика используется не только в США, Японии и Западной Европе, но и рядом развивающихся стран, стран переходной экономики (Чехия, Польша, Венгрия).

Сегодня Форсайт используется как системный инструмент влияния на формирование будущего, позволяющий учитывать изменения во всех сферах общественной деятельности (науке и технологиях, экономике, социальных, общественных отношениях, культуре). В результате во многих странах определение «технологический» уже больше не употребляют. По мере развития и распространения Форсайт стал все больше применяться для обсуждения проблем страны, региона, а технологический прогноз стал рассматриваться в ракурсе принятия решений по различным проблемам (голод, бедность, безопасность и др.). Форсайт представляет собой некую технологию, посредством которой обсуждаются предполагаемые изменения в будущем, выявляются явления и процессы, которые станут доминирующими, путем объединения усилий всех участников процесса. Форсайт способствует согласованию разнонаправленных инициатив участников данного процесса в отношении ожидаемого будущего.

Определений термина Форсайт немало. Двухтомник ЮНИДО дает следующую формулировку: «Форсайт – систематическая попытка заглянуть в долгосрочное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью идентификации зон стратегического исследования и появления родовых технологий, подающих надежды приносить самые крупные экономические и социальные выгоды». Данное определение акцентирует то, что Форсайт – это систематический процесс, а не разовый акт. Так же выделяется предсказание ключевых технологий, способных изменить представление о сегодняшних выгодах для общества. Бэн Мартин определяет Форсайт «как систематические попытки заглянуть в долгосрочное будущее развития науки, технологии, экономики и общества с целью определить стратегические области научных исследований и появление базовых технологий, от применения которых можно ожидать крупнейшие экономические и социальные выгоды». Патрик Бэккер высказывает мнение, что «Форсайт следует понимать как процесс активного познания будущего и создания видения среднесрочной и долгосрочной перспективы; систематическое исследование будущего науки, экономики и общества с целью поддержки принятия актуальных решений и мобилизации совместных усилий для их исполнения. Форсайт требует активной позиции по отношению к будущему и признания того, что выбор, сделанный сегодня, может влиять на формирование или даже создавать картину завтрашнего дня». Иными словами, Форсайт есть процесс, а не завершенный документ. Он включает в себя процесс обмена мне-

ниями между участниками. Множественность вариантов будущего есть смысл Форсайта. Но сегодняшний выбор может повлиять на грядущий вариант развития. Участники Форсайта получают возможность не только прогнозировать будущее, но и рассматривать альтернативы его формирования. В.П. Третьяк предлагает следующую «рабочую» формулировку Форсайта: «Форсайт представляет собой созидательную технологию воздействия на формирующееся будущее с помощью согласования партикулярных интересов различных слоев гражданского общества и посредством стимулирования их активности в сфере использования новейших технологий в производстве».

Форсайт – не просто «аналитический прогноз» по наиболее проблемным направлениям, разработка детальных сценариев или экономических моделей, это объединение усилий основных участников процесса для построения инновационной системы (представителей власти, бизнеса, гражданских институтов, общественных организаций и ученых), которые в состоянии сформулировать достойный ответ на политические, экономические, социальные и прочие вызовы.

Сегодня основным вызовом является процесс построения эффективных инновационных систем. Для существенного повышения конкурентоспособности экономики помимо инвестиций необходимо своевременное выявление технологических возможностей и угроз и определение научных и технологических приоритетов, а затем и поддержка потенциальных точек роста новых эффективных технологий. Для стран, регионов и отдельных корпораций, заявивших о своем желании присоединиться к процессу построения и развития инновационных систем, сегодня доступен опыт покорения инновационных вершин его первопроходцами.

Опыт применения Форсайт-исследований

К примеру, в современной России опыт применения технологии Форсайт на национальном и региональном уровне более чем скромный. В рамках корпоративных Форсайт-исследований ведется кропотливая работа, но они, по понятным причинам не очень афишируются. Поэтому обратимся к результатам проведения данных исследований в Европе.

Так, Форсайт-исследования проводимые в Ломбардии (Италия) – 1997-1998 гг. были инициированы гражданским сообществом. Причем, в Европе данные исследования были одними из первых, инициатива проведения которых исходила не от государства. Целью исследования была разработка политики регионального правительства в

области повышения технологической конкурентоспособности различных секторов промышленности на среднесрочный период. Инициатива исследования исходила от представителей промышленных предприятий, институтов, банковского сектора. Были выбраны шесть секторов промышленности. Была поставлена следующая задача: оценка факторов конкурентоспособности в выбранных секторах с точки зрения их международной конкурентоспособности (экспорт) и уровня технологий. Важным результатом проекта является учреждение специальных фондов для финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства; а также то, что предприниматели получили информацию о технологических инновациях. Результаты проведенного исследования были представлены правительству Ломбардии для разработки экономической политики, а банкам – для организации финансовой поддержки.

По инициативе правительства Ломбардии в 2002 году проводится следующее среднесрочное (10 лет) Форсайт-исследование, целью которого было обеспечение международной конкурентоспособности региональных научных и промышленных систем. Были выбраны четыре сферы (энергетика, информационно-коммуникативные технологии, нано- и биотехнологии, новые материалы). Задачей была оценка положения технологий и их привлекательности в выбранных сферах. Для определения привлекательности были выбраны следующие индикаторы: экономический и промышленный вклад, интенсивность международной конкуренции, время и неопределенность ожидаемых последствий, социальные последствия. Также оценивалась возможность развития научного знания на основе данных технологий и внедрения их в промышленное производство. Результаты данного Форсайт-исследования явились основой для разработки мероприятий по финансовому стимулированию и поддержке малого и среднего предпринимательства сфер исследования. Ценность опыта данного исследования состоит в том, что для получения достоверных результатов необходимо проведение повторных Форсайт-исследований с целью корректировки предыдущего прогноза. Немаловажным итогом является и то, что только совместные усилия участников Форсайта (представители бизнеса, науки и власти) можно сгенерировать наиболее эффективные решения проблем региона.

Целью проводимых в Великобритании Форсайт-исследований (1993 год) являлось повышение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса. О правильности и результативности выбора техно-

логии Форсайт говорит тот факт, что в 1999 году в эту программу было вовлечено только четыре региона, а к концу 2001 года количество регионов возросло до одиннадцати. Рассмотрим опыт проведения Форсайт-исследования на примере Западного Мидлендса (Великобритания), стартовавшего в 2000 году. Целью было избрано обеспечение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса на среднесрочный период (5-10 лет). Задачи были поставлены в определении значимых областей развития малого и среднего бизнеса, оценка сильных и слабых сторон, определение и оценка возможных рисков. Результатами исследования явились создание новых рабочих мест, обеспечение новыми идеями и технологиями малого и среднего бизнеса, а также повлияли на культуру бизнеса в целом.

Результатом Форсайт-исследований Северо-Восточной Англии (1996-2001 гг.), проводимых по инициативе регионального центра инноваций, целью которых было повышение конкурентоспособности промышленности региона, явились изменения в региональной политике и переориентация направления развития малого и среднего бизнеса.

Большое внимание, уделяемое Великобританией использованию Форсайт-исследований для определения дальнейшего развития бизнеса, регионов и страны в целом, говорит сам за себя. Следует отметить тот факт, что результаты Форсайт-исследований активно используются, как на уровне корпораций, так и на региональном и общенациональном уровнях. Влияют на принятие политических решений в отдельных регионах и государстве в целом.

В Швеции проведение Форсайта было инициировано «снизу». Участниками программы выступили Королевская академия наук, Национальный совет по промышленному развитию; Конфедерации профсоюзов, Фонд стратегических исследований Швеции. Далее программа была поддержана правительством Швеции, частными компаниями, государственными агентствами, неправительственными организациями и т.д.

Были выделены следующие 8 «секций», соответствующих интересам участников (медицина и здравоохранение, биоресурсы, социальная инфраструктура, производственные системы, информация и телекоммуникации, производство материалов, индустрия услуг, образование и обучение). Для управления и реализации программы были созданы управляющий и консультативный комитеты, рабочие группы экспертов по секциям, а также инфраструктурные подразделения, ко-

торые были призваны обеспечивать взаимодействие секций и связь со средствами массовой информации.

Бюджет программы составил 4,5 млн. евро. Финансирование программы было обеспечено частным сектором, который вложил львиную долю необходимых ресурсов. Следует также указать на массовую пропаганду программы. Был создан специальный веб-сайт, подготовлено 61 тыс. экземпляров отчетов, издано более 100 тыс. брошюр, причем сделанных для разных срезов общества – муниципалитетов, малого бизнеса, крупного бизнеса, домохозяек, СМИ и т.д. Проведено 20 региональных конференций, общенациональные презентации и подготовлены специальные доклады для Правительства и Парламента.

Эта полуполитическая акция вышла далеко за рамки обычной аналитической работы и сильно воздействовала на социальный климат в стране. Итогом этой целенаправленной деятельности работы явилось то, что программа в своей части, относящейся к промышленно развитой Западной Швеции, была поддержана 18 крупными компаниями.

Данные примеры – это небольшая часть того опыта, который необходимо изучать и брать на вооружение странам, регионам, корпорациям, заинтересованным в собственном развитии, в развитии своего населения, науки, культуры и экономики.

Несомненно, нет универсального перечня составляющих, который обеспечил бы успешное развитие, но существуют некоторые условия, при которых возможно построение и развитие эффективной инновационной системы. В первую очередь – это осознание обществом необходимости инновационного развития, согласие всех участников процесса в определении приоритетов, высокий уровень всех ступеней образования, должное финансирование науки, отсутствие административных барьеров, развитость правовой, финансовой и налоговой систем.

Таким образом, необходима сплоченность всех участников формирования инновационной системы: власти, науки, бизнеса и потребителей. Форсайт, в свою очередь, является надежным инструментом строительства.

Определение приоритетов развития.

Выбор методов зависит от поставленных задач и области применения Форсайта (Scope), то есть нельзя формировать Форсайт по любому поводу, исследовать все сразу. К примеру, можно анализировать неограниченное количество показателей, а можно выделить ключевые моменты, приоритеты, которые будут способствовать улучшению ситуации в выбранном направлении. Применяя данный инструмент на практике, необходима ориентация на перспективные потребности, а не на текущие возможности. Приоритеты "Форсайта" являются ориентирами для всего общества, показывают наиболее актуальные научно-технические и социально-экономические перспективные проблемы, решение которых необходимо для построения общества, основанного на знаниях.

Проблема выбора приоритетов научно-технологического развития приобретает первостепенную значимость. Основными элементами оценки и формирования приоритетных направлении научно-технологического развития являются:

- системный подход к формированию перечня приоритетов, его согласованность, с одной стороны, с Государственными программами и проектами, стратегиями развития отдельных секторов и отраслей экономики и, с другой стороны, с приоритетными направлениями развития науки и техники и перечнем критических технологий;
- открытый порядок формирования и обсуждения перечня приоритетов;
- эффективное использование существующих консультативных, координационных и совещательных органов для формирования перечня, вовлечение в этот процесс предпринимательских и научных союзов, объединений, ассоциаций, а также организаций гражданского общества;
- разумное количество выделяемых приоритетов научно-технологического развития;
- длительный горизонт планирования при формировании перечня приоритетов в сочетании с регулярным уточнением основных направлений их реализации, задач и инструментов их решения;
- сочетание среднесрочных и долгосрочных задач при формировании перечня приоритетов.

Таким образом, алгоритм формирования приоритетных направлений развития в общем виде выглядит следующим образом:

1) определение стратегических целей развития и долгосрочных системных вызовов =>

2) анализ накопленного потенциала и имеющихся заделов =>

3) формирование исходного перечня приоритетов технологического развития =>

4) оценка (прогноз) вклада тех или иных технологических новаций в достижение целей, оценка ресурсных потребностей, оценка рисков =>

5) выбор альтернативных способов достижения целей технологического развития (например, заимствования или собственные разработки) =>

6) формирование уточненного перечня приоритетов технологического развития =>

7) верификация сформированных приоритетов с точки зрения соответствия заданным критериям =>

8) проверка их перечня на полноту и непротиворечивость =>

9) разработка механизмов реализации конкретных приоритетов.

Методы, применяемые в Форсайт – исследованиях.

Таблица 2.23

Основные и общепринятые методы проведения Форсайта в международной практике включают:

Количественные	Полуколичественный	Качественный
Использование метрических переменных (показателей), применение обоснованных индикаторов и последствий, основанных на реальных данных	Применение математических методов для экспертной оценки (взгляды, мнения, комментарии)	Мобилизация творческого профессионального подхода
1. Бенчмаркинг 2. Библиометрический анализ 3. Патентно-конъюнктурный анализ 4. Анализ динамического ряда последовательных значений 5. Экстраполяция/оценка влияния 6. Моделирование	7. Анализ взаимного влияния факторов / структурный анализ 8. Дельфи 9. Ключевые / критические технологии 10. Мультикритериальный анализ 11. Опрос общественного мнения / голосование	15. Баккастинг (Backcasting) 16. Мозговые штурмы 17. Общественные панели 18. Конференции / семинары 19. Описание сценарии 20. Специализированные и отраслевые экспертные панели

	12.Количественные сценарии 13.Дорожные карты 14.Проведение качественного анализа заинтересованных кругов	21. Прогноз гениальных личностей 22. Интервью 23. Просмотр литературы 24.Морфологический анализ 25.Логическое дерево 26.Симуляция 27.Сканирование 28.Постановка сценарии 29.Обзоры 30.SWOT&STEEP анализ 31.Выявление слабых сигналов / непредсказуемых явлений

Метод Дельфи

Метод Дельфи первоначально метод был разработан в Соединенных Штатах в 50-е годы в корпорации RAND и был связан с обзором различных мнений – в основном это было мнение экспертов.

Метод Дельфи заключается в опросе, который проводится в два или более кругов, и во втором круге участники получают результаты первого, так что могут либо изменить свою первоначальную оценку, либо оставаться при своем мнении.

Общепризнано, что в этом методе хорошо используется групповое взаимодействие, в то время как анкета является средой взаимодействия. Метод Дельфи особенно полезен при долгосрочном прогнозировании (20-30 лет). В то же время коммуникационный эффект исследований Дельфи и, следовательно, ценность самого процесса также признаются.

С самого начала использования данного метода приоритет отдавался тому, что на участников экспертизы «не давит» авторитет ведущих экспертов, имеющих большой авторитет в соответствующей области.

Метод Дельфи основывается на структурных опросах и использует имеющуюся интуитивную информацию участников, большинство из которых эксперты. В результате этого, метод позволяет предоставлять как качественную, так и количественную информацию и име-

ет исследовательские, предсказывающие, и даже нормативные элементы. Нет единой методологии Дельфи, существует единое мнение, что метод Дельфи это опрос экспертов, состоящий из двух или более «раундов», при котором во втором и последующем раундах результаты сообщаются участникам.

Обратная связь с респондентами и предоставление им возможности корректировки их оценки ведется с целью обмена информацией, а анонимность опросов направлена на снижение влияния отдельных авторитетных экспертов на индивидуальные оценки других членов панели.

Метод составления сценариев.

Сценарии используются как вводные данные для начала дискуссии и генерирование идей в комитетах, как инструменты для рабочих групп, предназначенные для упорядочивания аргументов и проверки предложенных стратегий, как презентационное средство, которое поможет довести результаты предвидения до широкой общественности.

Кроме того, сценарии могут использоваться как элемент процесса предвидения, способствующие обмену видениями будущего и в качестве продуктов деятельности по предвидению, которые могут быть распространены среди широкой аудитории. Они могут носить исследовательский характер, сосредотачиваясь на том, что может произойти при определенных обстоятельствах, или желаемый характер, когда задается вопрос о том, как может быть достигнуто конкретное будущее.

Способы создания сценариев – использование имитационных моделей, работа небольших экспертных групп, проведение семинаров и формирование различных взглядов в самом широком диапазоне.

В Форсайте термин «сценарии» используется в смысле видения будущих возможностей – и в частности, видения, которые получены и представлены систематизировано и которые стремятся дать целостную картину рассматриваемых обстоятельств.

При построении сценариев используются самые разнообразные методы. Они могут возникать в процессе семинаров или подготавливаться небольшими группами экспертов, основываться на результатах опросов Дельфи и других обзоров или строиться на основе различных точек зрения.

Метод «мозгового штурма».

«Мозговой штурм» является хорошо известным методом для генерирования новых решений имеющихся проблем. Он широко применяется, поскольку направлен на уменьшение опасений относительно генерирования «диких» идей и, таким образом, стимулирование творческого подхода и новых точек зрения (ранее не высказываемых). Этот термин в широком смысле применим к любой свободной дискуссии, но «классическое» определение относится к конкретному процессу, включающему два основных этапа:

1. Период свободного высказывания и фиксирования мыслей без критических комментариев. Это может быть организовано как групповая деятельность, когда люди высказывают вслух идеи, а посредник или член группы фиксирует эти мысли на белой доске или на ПК, соединенном с дисплеем. Основным правилом является то, что на этой стадии не следует делать язвительных и критических замечаний в адрес высказанных идей.

2. За первой стадией генерирования идей следует более жесткое обсуждение этих идей. Оно обычно связано с их группированием и выделением наиболее важных тем. Последняя деятельность может включать голосование. На этом этапе участники имеют право оценить некоторые идеи как недейственные и нерелевантные, но при этом важно сохранять дружественную атмосферу и не переходить на личностную критику.

«Мозговой штурм» является только отправным пунктом. Обычно не ожидают, что полученные результаты могут быть непосредственно использованы в отчетах и т.д., хотя иногда воспроизведение длинного перечня высказанных идей может быть полезно для будущей групповой работы. Это обычно относится непосредственно к данной теме, например, рассмотрение методом мозгового штурма идей относительно важных тенденций, движущих сил и тормозов конкретного развития и т.д. Это может быть полезной техникой при планировании работы экспертных групп, например, определение тем, которые должны рассматриваться на последующих встречах и решений, которые должны быть приняты.

Метод совещаний («круглого стола», «экспертных панелей»).

Данный метод предполагает проведение совещания или дискуссии с целью выработки единого коллективного мнения по определенной проблеме. При использовании данного метода, каждый эксперт имеет право высказать свое мнение и критиковать предложения дру-

гих. При таком обсуждении уменьшается возможность ошибок при выработке решения. Плюсом метода совещаний является простота его реализации. Минусом, возможность принятия ошибочного мнения одного из участников в силу тех или иных факторов (авторитет, ораторские способности, служебное положение).

Технологические дорожные карты.

В индустриально развитых странах создание технологических дорожных карт является важным и зачастую незаменимым инструментом совместного технологического планирования, как для отдельных компаний, корпораций, так и для всей отрасли в целом. В последние годы пристальное внимание вопросам разработки технологических карт стали уделять и страны СНГ, в частности Россия и Белоруссия.

Важнейшим преимуществом метода технологической дорожной карты является выработка согласованного видения долгосрочных целей развития отрасли или компании, возможность определения критических технологий и пробелов в технологиях, которые должны быть восполнены, и путей наиболее эффективного использования инвестиций в исследования и разработки за счет координации исследовательской деятельности.

Пошаговые действия по созданию технологических дорожных карт включают:

- сбор информации из внутренних и внешних источников;
- обработку информации - структуризацию и анализ;
- подготовку технического задания для создания базы данных на основе проанализированной информации;
- создание информационной базы данных;
- формирование проблемы, определение «белых пятен» в технологической цепочке отрасли;
- привлечение специалистов сторонних организаций (отечественные и зарубежные НИИ и ВУЗы, специализированные организации, конструкторские бюро и др., физические лица) для оценки имеющихся в отраслях проблем и выработки оптимальных решений по их устранению или минимизации;
- определение направлений развития отраслей;
- оценка возможности создания кластеров в отраслях и развития цепочек добавленных стоимостей;
- подготовка и выдача технического задания на создание программного продукта для дорожной технологической карты;

- создание программного продукта, его адаптация и актуализация;
- создание физического выражения технологической дорожной карты.

В мировой практике применяется несколько моделей создания дорожных карт. Различают трех-, четырех-, пятиэтапный процесс. Трехэтапный процесс состоит из 3 фаз: подготовительная деятельность, непосредственная разработка технологической дорожной карты, последующая деятельность. В случае четырехэтапной модели, процесс дополняется четвертой фазой, на которой все главные лица, принимающие решения и участвующие в первом этапе, критикуют, дополняют, выверяют и наконец утверждают (принимают) дорожную карту. Необходимо также разработать план по реализации, который в последствие должен регулярно пересматриваться, модифицироваться, корректироваться по необходимости.

Заключение.

Форсайт – это новейшая технология предвидения со своими сильными и слабыми сторонами. Проблема заключается в том, что очень часто Форсайт понимают как исследование будущего или как прогнозирование. На самом деле любой Форсайт проводят, чтобы повлиять на будущее, сформировать его, а не для того, чтобы его предсказывать. И в этом случае прогнозы – это только одна из составляющих Форсайта.

Форсайт достиг своего расцвета как метод анализа в середине 90-х гг. Тогда он применялся в рамках национальных программ технологического прогнозирования, которые и до сих пор остаются основной сферой применения Форсайт-исследований. В процессе разработки этих программ пришли к выводу, что нет смысла рассматривать научно-технические вопросы, не учитывая разнообразные социальные процессы. Часто такие социальные динамические процессы описывали как препятствия для технологического развития. Реже встречается верное понимание того, что состояние общества создает условия для спроса и применения научно-технических разработок. Социальный контекст может включать в себя такие изменения как демографические и географические, культурные сдвиги, формы экономической организации. Проблема многих научно и технически ориентированных Форсайтов заключается в том они слишком поздно начали учитывать важность широких экономических, социальных и культурных факторов. Нет никаких особых оснований называть Фор-

сайт инструментом сугубо научно-технического анализа и прогнозирования. Однако в связи с огромной ролью разработок новых технологий и инноваций в обществе ни один анализ долгосрочных перспектив развития не может не учитывать эти области и тенденции. Следует отметить, что даже если Форсайт фокусирует свое внимание на научно-технических проблемах, он все равно не сводится к традиционному технологическому прогнозированию.

Потребность в Форсайте будет расти, а сфера применения – расширяться. Только в области технических наук открывается множество новых тем, которые требуют серьезного внимания для того, чтобы с их помощью можно было решать проблемы в будущем. Это касается состояния окружающей среды, истощения природных ресурсов, различных аспектов модификации человеческого организма, развития нано - науки, биотехнологии, информационной технологии и когнитивных наук. Каким образом Форсайт поможет ответить на эти и другие «великие вызовы», пока сказать трудно. Ясно одно – подобные вопросы так или иначе придется решать, и практикам Форсайта предстоит на них отвечать [Miles et al., 2008b].

Библиографический список

1. Заседание Президиума Правительства Российской Федерации 15 июня 2009 г. «О стимулировании инновационной активности предприятий, осуществляющих научные исследования и разработки, коммерциализацию результатов научно-технической деятельности, технологическое проектирование и приобретение новых технологий».

2. Гретченко А.И. Деловое планирование – системообразующий элемент формирования регулируемого рынка – В сб. научных трудов ВГНА, Министерства финансов России. – М.: ВГНА, 2006.

3. Гретченко А.А. Форсайт как инновационный инструмент прогнозирования и реализации научных и технологических приоритетов. Статья ВАК // ж. Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. М.Ф. Решетнева. № 1, 2010 г.

4. Третьяк В.П.. Региональный Форсайт: возможности применения [Текст] / В.П.Третьяк – «Знание», 2012 – 166 с.

5. Перечень критических технологий Российской Федерации. Утвержден Президентом РФ 21 мая 2006 г., Пр-842.

6. Постановление Правительства РФ от 17 октября 2006 г. N 613 О федеральной целевой программе "Исследования и разработки по

приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы".

7. Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации. Утверждены Президентом РФ 21 мая 2006 г., Пр-843.

8. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (2030 г.): концептуальные подходы, направления, прогнозные оценки и условия реализации. – М.: РАН, 2008.

9. Amanatidou E., Guy K. Interpreting foresight process impact: Steps towards the development of a framework conceptualizing the dynamics of “foresight systems” / Technological Forecasting and Social Change, May 2008, v. 75, N 4, p. 539-557.

10. Armstrong J.S. Long-Range Forecasting (2nd ed.). 1985.

11. Becker Patrick «Corporate Foresight in Europe: A First Overview» Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003 p.25.

12. Cuhls K. From Forecasting to Foresight Processes − New Participative Foresight Activities in Germany / Journal of Forecasting, 2003, N 22, p. 93-111.

13. Georghiou L. Foresight in Science and Innovation. Paper presented at the 3rd International Conference on Foresight, Tokyo, Japan, 2007.

14. Irvine J., Martin B.R. Foresight in Science, Picking the Winners. London: Dover, 1984.

15. Science and Engineering Indicators 2006. V. 1-2. National Science Foundation, 2006.

16. «The Foresight for Transport project was supported by the European Community under the 'Competitive and Sustainable Growth' Programme (1998-2002)» – European Transport context, p.3

2.5. МЕТОДОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

На сегодняшний день с точки зрения социальной модернизации и развития гражданского общества с ответственным и эффективным местным самоуправлением сложившееся в большинстве регионов финансовое положение муниципалитетов остается барьером развития. Для реализации установленных целей и задач социально-экономического развития в муниципальных образованиях необходимо достижение определенной структуры и объема финансовых и бюджетных ресурсов, которое возможно благодаря систематической оценке финансового состояния муниципального образования.

Таким образом, важным направлением деятельности органов местного самоуправления является оценка финансового положения муниципального образования, в частности оценка его платежеспособности. Она позволяет уточнить цели и задачи в области местных финансов, оценить потенциальную возможность аккумулирования дополнительных финансовых ресурсов в местные бюджеты, а также эффективно управлять долговыми обязательствами муниципалитета, что говорит о высокой значимости и актуальности оценки финансового положения и платежеспособности муниципальных образований.

На сегодняшний день в условиях существенного увеличения числа муниципальных образований, сокращения местных налогов и сборов и уменьшения доходной части местных бюджетов органы местного самоуправления нуждаются в инструментарии самоконтроля эффективности управленческой деятельности, обеспечивающей развитие муниципального образования.

Методики оценки платежеспособности находятся в настоящее время лишь в стадии разработки, а возможности использования зарубежного опыта в данном случае весьма ограниченны. Российская налогово-бюджетная система имеет ряд специфических черт: широко распространены исполнение бюджетов в неденежной форме, налоговые недоимки, кредиторская задолженность и т.д. Кроме того, в России постоянно меняется налоговое законодательство, законодательство в сфере межбюджетных отношений. Западные методики не позволяют учитывать все эти факторы.

Для решения отмеченных проблем и совершенствования системы и процесса управления местным развитием необходима комплексная диагностика основных направлений и результатов управленческой

деятельности, что обуславливает актуальность разработки инструментария оценки финансового положения и результативности управления социально-экономическим развитием муниципальных образований.

Финансовое положение муниципального образования – это характеристика, которая определяется состоянием денежных фондов муниципалитета по следующим направлениям:

- формирование и пополнение доходной базы бюджета;
- расходная часть бюджета, определяющая источники финансирования задач и функций органов местного самоуправления, а также эффективность использования финансовых ресурсов;
- межбюджетные отношения, представляющие собой систему мер по разграничению расходов и доходов на постоянной основе между нижестоящими уровнями бюджетной системы;
- сбалансированность бюджета и управление муниципальным долгом, связанным с поиском оптимальных методов его погашения с учетом исполнения первоочередных задач бюджета.

Также необходимо проанализировать состояние нормативно-правовой базы, регулирующей бюджетный процесс и ее соблюдение, среднесрочный финансовый план, программу заимствований, процедуры конкурсной закупки товаров, предоставления налоговых льгот, прозрачность и достоверность бюджетной отчетности (в частности, наличие внебюджетных фондов), детальность утвержденного бюджета и т.д.

Для анализа финансового положения муниципальных образований используются такие формы как мониторинг и оценка.

При этом под мониторингом финансового положения понимают регулярное измерение и регистрацию текущих значений показателей, характеризующих собственно финансовое положение муниципалитета. Таким образом, благодаря мониторингу есть возможность сравнить фактические данные с плановыми.

Оценка финансового положения же проводится для того, чтобы понять, насколько эффективно применяются существующие инструменты управления финансами, каковы результаты их внедрения и что может быть сделано для улучшения финансовых результатов деятельности органов местного самоуправления, при этом анализируются причины достижения или недостижения запланированных результатов [1].

Проведение мониторинга и оценки финансового положения позволяет проводить на основании утвержденного перечня показателей сравнительную характеристику финансового положения различных муниципалитетов, а также выявлять и предотвращать обстоятельства, способствующие ухудшению финансового положения.

Система мониторинга и оценки финансового положения муниципалитетов, как правило, состоит из следующих элементов:

- нормативные правовые акты, регулирующие процедуры мониторинга и оценки;
- субъект и объекты мониторинга и оценки финансового положения муниципального образования;
- внутренние и внешние пользователи результатов мониторинга и оценки;
- схема проведения мониторинга и оценки;
- методика проведения мониторинга и оценки финансового положения муниципалитета;
- входные и выходные продукты и (или) результаты.

Нормативная правовая база для регламентации мониторинга и оценки финансового положения формируется в рамках приказов администрации соответствующего муниципального образования, утверждающих механизм и порядок осуществления оценки финансового положения.

Следует отметить, что ранее в федеральном законодательстве существовал приказ Министерства Финансов Российской Федерации № 223 «О мониторинге финансового положения и качества управления финансами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» от 2 августа 2004 года. Однако на сегодняшний день данный приказ утратил силу и существует лишь методика мониторинга и оценки качества управления финансами на региональном уровне, которая также утверждена соответствующим приказом Министерства Финансов Российской Федерации. Именно поэтому различные муниципальные образования при оценке финансового положения исходят из собственных методик.

Следующим элементом системы оценки является объект мониторинга и оценки финансового положения, в качестве которого выступают отраженные в нем группы показателей (индикаторов). При этом источниками информации для расчета соответствующих показателей являются:

- ежемесячные отчеты об исполнении бюджетов муниципальных образований;

- для расчета индикаторов по итогам финансового года – годовые отчеты об исполнении местных бюджетов;

- данные сводов проектов бюджетов муниципальных образований;

- информация, которой нет в отчетах об исполнении бюджетов, то есть это может быть любая статистическая информация.

Субъектом мониторинга является непосредственно подразделение администрации муниципального района, в задачи которого входит оценка финансового положения и платежеспособности соответствующего муниципалитета. Для данного подразделения и разрабатывается схема проведения мониторинга, предусматривающая сроки и механизм представления его результатов.

Что касается внешних пользователей результатов мониторинга и оценки финансового положения муниципалитета то, данными пользователями могут быть различные кредитные организации, оценивающие муниципальные образования в качестве заемщиков. К данной категории также можно отнести и различных инвесторов, предусматривающих возможность вложения средств в проекты муниципальных образований.

И наконец, собственно сама методика проведения мониторинга и оценки финансового положения муниципалитета, состоящая из различных показателей и индикаторов, которые могут быть разделены на несколько групп или блоков.

В частности, оценка финансового положения может характеризовать следующие аспекты:

1) бюджетное планирование;

2) управление доходной частью местного бюджета;

3) управление расходами местного бюджета;

4) управление муниципальным долгом;

5) управление муниципальной собственностью и оказание муниципальных услуг [2].

Таким образом, благодаря расчету каждого индикатора финансового положения в результате должен иметься комплексный показатель, на основании которого муниципальному образованию присваивается та или иная оценка. Результаты оценки финансового положения применяются для оценки возможностей администрации муниципального образования обслуживать свои долговые обязательства, со-

ответствовать нормам бюджетного законодательства, качественно управлять бюджетными средствами, а также для определения устойчивости местной экономики и общего благосостояния населения.

Немаловажным моментом при мониторинге и оценке финансового положения является учет факторов, оказывающих влияние на муниципальное образование. Аналогично с бюджетной устойчивостью данные факторы можно разделить на внешние и внутренние. Рассмотрим их более подробно.

В качестве внутренних факторов можно выделить состав и структуру финансового потенциала и финансовых ресурсов муниципальных образований; состояние объектов муниципального хозяйства; наличие значительных финансовых обязательств; состояние инфраструктуры; сложившаяся структура муниципальной экономики; компетенция, профессионализм органов местного самоуправления и их заинтересованность в финансовом саморазвитии территории, затраты местного бюджета на их содержание; наличие программ развития муниципальных финансов; численность населения и другие.

К внешним факторам, влияющим на финансовое положение муниципального образования, относят бюджетную политику Российской Федерации, отражающую общие направления социально-экономической политики государства; изменения законодательства, регулирующего вопросы местного самоуправления в России, в том числе муниципальная реформа; налоговое, бюджетное, гражданское и другое законодательство и изменения в них, прямо или косвенно затрагивающие интересы муниципальных образований; уровень социально-экономического развития муниципального образования; общая политика региона в части поддержки муниципальных образований, в частности, предоставления финансовой помощи, доля финансовой помощи из вышестоящего бюджета (включая ссуды) и поступлений от регулирующих налогов в общих доходах;

Совершенно очевидно, что чем выше зависимость региона от финансовой помощи из вышестоящего бюджета, объемы которой в перспективе могут быть сокращены, тем ниже его платежеспособность. Финансовая помощь из федерального бюджета оказывается регионам в разных формах с различной степенью объективности, и, следовательно, перспективы сокращения объемов помощи из федерального бюджета зависят от вида этой помощи.

Так же можно заметить что, сегодня российским регионам предоставлены достаточно широкие полномочия в сфере налогового за-

конодательства. Межрегиональные различия в налоговом режиме, определяемом количеством региональных и местных налогов, ставками налогов, налоговыми льготами, достаточно велики. Чем меньше налоговая нагрузка в регионе, тем выше его платежеспособность, поскольку у таких регионов при возникновении финансовых трудностей гораздо больше возможностей ужесточить налоговое законодательство ради выполнения обязательств по выплате долга и процентов по нему [3].

Таким образом, при мониторинге и оценке финансового положения необходимо наличие показателей, которые могли бы отразить влияние данных факторов, однако на сегодняшний день наблюдается тенденция формальной разработки и применения показателей, индикаторов мониторинга и оценки финансового положения.

Анализ существующих в муниципальных образованиях систем мониторинга и оценки финансового положения позволяет сделать вывод, что существенным их недостатком является неполный охват этой системой всех сфер управления муниципальными финансами. Мониторинг и оценка, как правило, осуществляются по некоторым обособленным сферам управления муниципальными финансами. Из основных групп бюджетных показателей – состояния муниципальных финансов, эффективности расходов и качества управленческих решений – на уровне муниципальных образований наиболее полно представлены показатели, отражающие *состояние муниципальных финансов.* Менее проработанными являются показатели эффективности расходов и качества управленческих решений. Кроме того, структура существующих инструментов управления муниципальными финансами ориентирована на управление расходами, а не доходами муниципальных образований, что соответственно приводит к существенной диспропорции по направлениям и показателям мониторинга и оценки [4].

Также можно выделить следующие проблемы проведения мониторинга и оценки финансового положения:

- органы местного самоуправления ограничены в применении инструментов управления доходами муниципального образования, так как обладают ограниченной финансовой самостоятельностью, возможностью применения мер администрирования налоговых поступлений, а также в муниципальных образованиях отсутствует практика эффективной работы с муниципальным имуществом, как

источника доходов бюджета, что существенно влияет на конечный результат при оценке финансового положения;

- отсутствие кадровых и финансовых возможностей для создания полной автоматизированной системы мониторинга и оценки финансового положения, которая должна стать одним из направлений комплексной системы социально-экономического развития муниципального образования;

- большой риск создания «неправильных» стимулов для муниципальных служащих и работников бюджетной сферы, который связан с утверждением показателей мониторинга и критериев оценки;

- муниципальные образования по объективным причинам (финансовым, кадровым, целесообразности применения с учетом размеров муниципалитета и т.д.) находятся на разных стадиях внедрения инструментов управления муниципальными финансами, что следует учесть на федеральном и региональном уровнях при формировании единых требований к мониторингу и оценке финансового положения.

Для достижения достоверных результатов системы мониторинга и оценки финансового положения органам местного самоуправления необходимо придерживаться:

- соблюдения сроков проведения и предоставления данных мониторинга и оценки;

- соблюдения требований к формам предоставления данных;

- соблюдения порядка и последовательности предоставления данных, определение ответственных за предоставление необходимых сведений, а также их сбор, систематизацию и обобщение;

- адаптивности целей, задач, показателей и критериев мониторинга и оценки к изменяющимся условиям, их своевременная корректировка;

- достоверности и надежности предоставляемых сведений [4].

Таким образом, основным недостатком уже сложившихся в муниципальных образованиях систем мониторинга и оценки финансового положения является неполный охват этой системой всех сфер управления муниципальными финансами, и соответственно в данные методики содержат далеко не полный перечень показателей, отражающих финансовое положение муниципальных образований. Все это ведет к необходимости разработки единой методики, позволяющей дать объективную оценку и сопоставимый результат для сравнения финансового положения различных муниципалитетов.

Библиографический список

1. Бельтюкова Н.Б. Оценка качества управления финансами и платежеспособности муниципалитетов. / Н.Б. Бельтюкова // Бюджет. – 2011. – № 11. – С. 24-28.

2. Лаженцев В.Н. Оценка уровней социально-экономического развития регионов / В.Н. Лаженцев // Экономические и социальные перемены. – 2011. – № 6. – С. 54-65.

3. Куликов Г.К. Финансовое положение муниципальных образований России: факторы и региональные особенности / Г.К. Куликов // Региональные исследования. – 2011. – № 2. – С. 84-92.

4. Перцов Л.В. Анализ финансового состояния муниципальных образований и предложения по укреплению доходной базы местных бюджетов / Л.В. Перцов, А.В. Канивец. // Местное право. – 2011. – № 5. – С. 3-8.

2.6. НЕЙРОННЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Важнейшим способом изучения и оценки результатов деятельности компании является экономико-математическое моделирование.

Экономико-математическое моделирование позволяет определить количественное выражение взаимосвязей между результативным показателем и факторами, влияющими на его величину. Данная взаимосвязь представляется в виде экономико-математической модели.

Построение любой экономико-математической модели включает следующие этапы:

- изучение динамики результативного показателя за определенное время и выявление влияющих на нее факторов;
- построение модели функциональной зависимости результативного показателя от определяющих его факторов;
- разработка различных вариантов прогноза результативного показателя;
- анализ и экспертная оценка возможной величины результативного показателя в будущем.

Современный рынок характеризуется высокой динамичностью происходящих процессов, наличием огромного числа объективных и субъективных факторов, относительной скудностью априорной информации о среде [6]. В такой ситуации процесс принятия эффективного решения крайне затруднен. Поэтому на сегодняшний день особенно актуально изыскание и разработка новых методов, позволяющих систематизировать, а также эффективно, непрерывно и оперативно оценивать аналитический материал, необходимый в процессе принятия решения.

Объективная и точная оценка финансово-экономического состояния любой организации имеет первостепенное значение. В связи с этим, в условиях быстро изменяющейся экономической ситуации, актуальной является задача анализа финансово-экономической деятельности компаний для принятия эффективных экономических и управленческих решений.

Выбор нейронных сетей как инструмента анализа определяется тем, что это принципиально новое направление в экономическом анализе.

Нейронная сеть – компьютерный алгоритм, построенный по принципу человеческого мозга и обладающий способностью к обучению [3].

Являясь мощным технологическим инструментом, нейросетевые технологии облегчают специалисту процесс принятия важных и неочевидных решений в условиях неопределенности, дефицита времени и ограниченных информационных ресурсов.

С середины 1980-х годов нейронные сети начали использоваться на Западе преимущественно в финансовых и военных приложениях. Однако, несмотря на успех, инструмент оказался слишком сложным и дорогостоящим.

Ситуация изменилась в начале 1990-х годов, когда на рынке появилось новое поколение нейросетевых технологий – мощных, недорогих, простых в использовании. Одним из лидеров рынка стал нейросетевой пакет Brain Maker американской фирмы California Scientific Software.

Разработанный по заказу военных пакет был адаптирован для бизнес-приложений и с 1990 года удерживает лидерство среди самых продаваемых нейросетевых пакетов США.

Свой путь на российский рынок нейронные сети начали с финансово-кредитной сферы, где заинтересованные в совершенствовании аналитической работы банки стали интенсивно включать нейронные сетевые технологии в состав финансовых приложений. В настоящее время пользователями нейросетевого моделирования стали уже более 200 банков и торговых компаний, а последнее время – и аналитические учреждения верхних эшелонов власти.

Нейросетевые технологии в настоящее время являются одними из наиболее динамично развивающихся областей искусственного интеллекта. Они успешно применяются в различных областях науки и техники, и на данный момент, как в России, так и за рубежом, накоплен богатый опыт применения отдельных типов нейронных сетей к различным задачам.

Возможность обучения – одно из главных преимуществ нейронных сетей перед традиционными алгоритмами. Технически обучение заключается в нахождении коэффициентов связей между нейронами. В процессе обучения нейронная сеть способна выявлять сложные зависимости между входными данными и выходными, а также выполнять обобщение. Это значит, что в случае успешного обучения сеть сможет вернуть верный результат на основании данных, которые от-

сутствовали в обучающей выборке, а также неполных или «зашумленных», частично искаженных данных.

Выходные данные сети после обучения могут быть до некоторой степени нечувствительны к некоторым изменениям входных сигналов. Данная особенность позволяет преодолеть требование строгой точности, предъявляемое обычным компьютером. Важно отметить, что искусственная нейронная сеть делает обобщения автоматически благодаря своей структуре, а не с помощью использования «человеческого интеллекта» в форме специально написанных компьютерных программ.

Использование компьютерных алгоритмических моделей значительно повышает уровень оперативности получения аналитического материала для принятия управленческих решений. Следовательно, выполняются такие основные свойства управления, как эффективность, непрерывность и оперативность. Кроме того, в самой природе нейронных сетей заложена возможность анализа большого объема косвенной и зашумленной информации. Все это дает основание предполагать возможность их эффективного использования для решения различного рода финансовых задач [3].

Нейронные сети все чаще применяются в реальных бизнес приложениях. В некоторых областях, таких как обнаружение фальсификаций и оценка риска, они стали бесспорными лидерами среди используемых методов. Их использование в системах прогнозирования и системах маркетинговых исследований постоянно растет.

Стоит отметить, что поскольку, экономические, финансовые и социальные системы очень сложны и являются результатом действий и противодействий различных людей, то является очень сложным (если не невозможным) создать полную математическую модель с учетом всех возможных действий и противодействий. Практически невозможно детально аппроксимировать модель, основанную на таких традиционных параметрах, как максимизация полезности или максимизация прибыли.

В системах подобной сложности является естественным и наиболее эффективным использовать модели, которые напрямую имитируют поведение общества и экономики. А это как раз то, что способна предложить методология нейронных сетей.

Основные области, в которых эффективность применение нейронных сетей доказана на практике:

- Для финансовых операций:

○ Прогнозирование поведения клиента.

○ Прогнозирование и оценка риска предстоящей сделки.

○ Прогнозирование возможных мошеннических действий.

○ Прогнозирование остатков средств на корреспондентских счетах банка.

○ Прогнозирование движения наличности, объемов оборотных средств.

○ Прогнозирование экономических параметров и фондовых индексов.

• Для планирования работы предприятия:

○ Прогнозирование объемов продаж.

○ Прогнозирование загрузки производственных мощностей.

○ Прогнозирование спроса на новую продукцию.

• Для бизнес-аналитики и поддержки принятия решений:

○ Выявление тенденций, корреляций, типовых образцов и исключений в больших объемах данных.

○ Анализ работы филиалов компании.

○ Сравнительный анализ конкурирующих фирм.

• Другие приложения:

○ Оценка стоимости недвижимости.

○ Контроль качества выпускаемой продукции.

○ Системы слежения за состоянием оборудования.

○ Проектирование и оптимизация сетей связи, сетей электроснабжения.

○ Прогнозирование потребления энергии.

○ Распознавание рукописных символов, в т.ч. автоматическое распознавание и аутентификация подписи.

○ Распознавание и обработка видео и аудио сигналов.

Искусственные нейронные сети в настоящее время находят применение в самых различных областях человеческой деятельности. Среди них прогнозирование экономических показателей, автоматизация производственных задач, медицинская диагностика, распознавание образов, моделирование сложных процессов, оптимизация и многие другие. Теоретическим и практическим особенностям применения аппарата искусственных нейронных сетей посвящено большое количество трудов как отечественных, так и зарубежных исследователей [3]. Среди них можно выделить Ежова, Шумского, МакКаллоха, Питса, Минского, Розенблатта и др.

Несмотря на большое количество работ в данной области, все авторы сходятся в том, что одна и та же задача в некоторых случаях может быть поставлена по-разному. При этом эффективность решения находится в сильной зависимости от постановки. Соответственно, выявление этой зависимости и формализация подходов к решению экономических задач с использованием инструментария искусственных нейронных сетей является актуальной задачей экономико-математического моделирования.

В статье А.Ю. Минца «Общие вопросы постановки задач в нейросетевом моделировании» показаны различные способы, которые используются или могут использоваться при решении задач средствами нейросетевого моделирования (рис. 2.10).

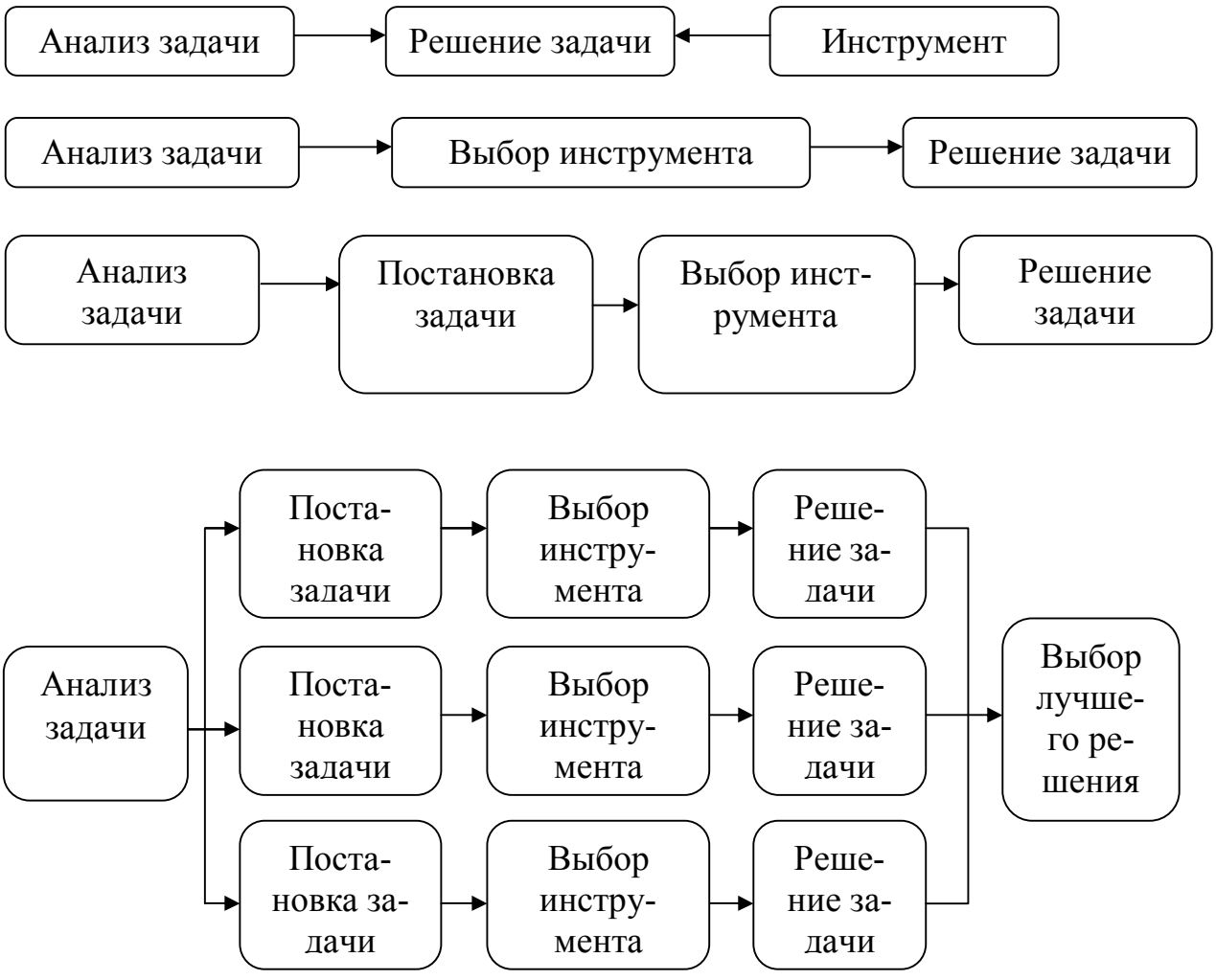


Рис. 2.10. Постановка задач в нейросетевом моделировании [3].

Последний подход является наиболее трудоемким, но вместе с тем позволяет найти наилучшее решение.

Широкий круг задач, решаемый нейросетевым моделированием, не позволяет в настоящее время создавать универсальные, мощные сети, вынуждая разрабатывать специализированные нейронные сети, функционирующие по различным алгоритмам [6].

Нейросетевая методология для обработки сигналов использует явления, аналогичные тем, которые происходят в нейронах живых существ, являющихся одним из основных элементов нервной системы. Важнейшая особенность таких сетей состоит в параллельной обработке информации всеми звеньями, что позволяет значительно ускорить процесс обработки информации. Другим важным свойством нейронных сетей является способность к обучению и обобщению накопленных знаний [2].

Сама идея создания искусственных нейронных сетей по образу устройства нервной системы живых существ с целью выработки новых экономических и технологических решений была разработана ещё в 1943 году. К. МакКоллох и А. Питс создали упрощённую модель нейрона. Мозг человека содержит до 10^{11} нейронов различных видов. Все они сложным образом взаимодействуют между собой и собраны в «популяции» – нейронные сети. Искусственный нейрон, имитируя свойства биологического нейрона, имеет сходное с ним строение [2].

Чтобы отразить суть биологических нейронных систем, определение искусственного нейрона дается следующим образом.

Нейрон характеризуется своим текущим состоянием. В модели нейрона на его вход поступает некоторое количество входных сигналов. Каждый входной сигнал x_i умножается на соответствующий коэффициент W_i , моделирующий силу синаптической связи. То есть каждый нейрон обладает группой синапсов – однонаправленных входных связей, соединенных с выходами других нейронов, а также имеет аксон – выходную связь данного нейрона, с которой сигнал (возбуждения или торможения) поступает на синапсы следующих нейронов. Общий вид нейрона приведен на рис. 2.11.

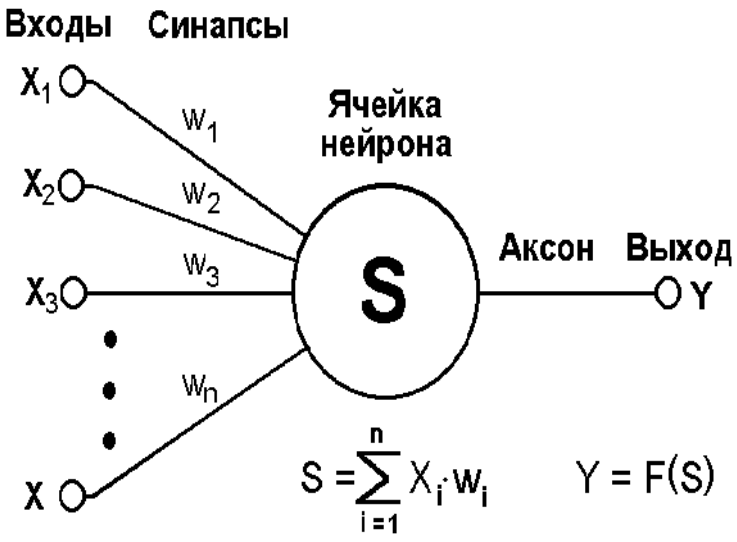


Рис. 2.11 Общий вид нейрона [6].

Текущее состояние нейрона определяется как:

$$\sum_{i=1}^{n} W_i \cdot x_i$$

В настоящее время существует множество искусственных нейронных сетей разных типов, что связано с различными способами объединения нейронов между собой и организацией или топологией их взаимодействия. Обычно нейронные сети подразделяются на два вида:

1) статические сети или сети с прямой связью;

2) динамические или рекуррентные сети.

Как специфический вариант нейронных сетей рассматривают ещё самоорганизующиеся сети [1].

Для неформализованных задач нейросетевые модели могут на порядок превосходить традиционные методы решения. Но применение нейронных сетей целесообразно, если:

- накоплены достаточные объемы данных о предыдущем поведении системы;
- не существует традиционных методов или алгоритмов, которые удовлетворительно решают проблему;
- данные частично искажены, частично противоречивы или не полны и поэтому традиционные методы выдают неудовлетворительный результат.

Чаще других рассматриваются нейронные сети с прямой связью. Нейронные сети с прямой связью состоят из статических нейронов, так что сигнал на выходе сети появляется в тот же момент, когда подаются сигналы на вход. Топология сети может быть различной. Если не все составляющие ее нейроны являются выходными, то сеть содержит скрытые нейроны. Такая сеть позволяет выделять глобальные свойства данных за счёт наличия дополнительных синаптических связей и повышения уровня взаимодействия нейронов. Это существенно, когда размер входного слоя достаточно велик, поскольку скрытые нейроны способствуют выделению статистических зависимостей высокого порядка. Типовая схема нейронной сети с прямой связью с одним скрытым слоем приведена на рис. 2.12.

Структура нейронных сетей тесно связана с используемым алгоритмом обучения. При создании искусственных нейронных сетей используют различные правила или методы обучения.

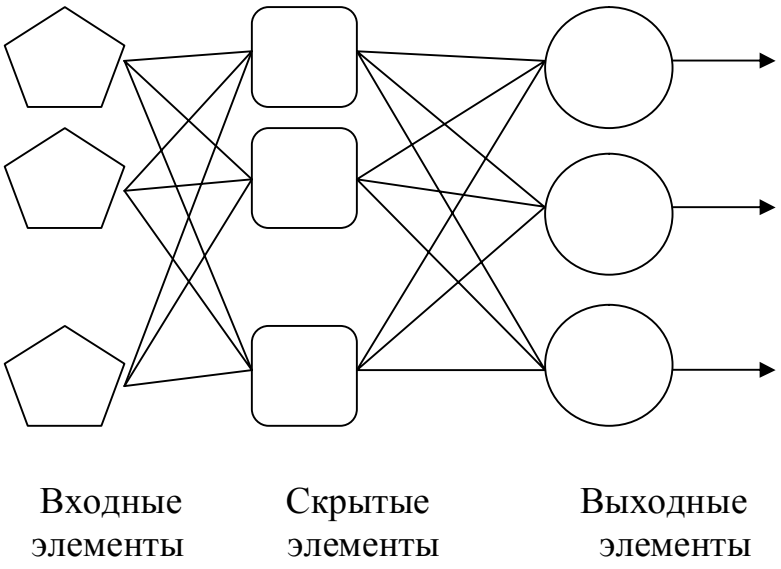


Рис. 2.12. Нейронная сеть с прямой связью и одним скрытым слоем [2]

Примерами методов обучения могут служить правила, основанные на коррекции ошибок или на основе нейробиологических принципов или идей статистической механики и др.

Нейронная сеть с прямой связью преобразует сигнал с помощью весов, приписанных соединениями нейронов. Процесс выбора значений этих весов называют обучением или тренировкой нейронной сети. Обучающие правила определяют, каким образом изменяются связи в ответ на входное воздействие. Различают три вида обучения:

обучение с учителем (контролируемое обучение), обучение без учителя (неконтролируемое обучение) и смешанный вид обучения. Под учителем может пониматься совокупность тренировочных данных – обучающее множество – или внешний наблюдатель, который определяет значения выхода. Большинство нейронных сетей предусматривает присутствие учителя [2].

Существуют также нейронные сети с обратными связями. В сетях с обратными связями информация с последующих слоев передается на предыдущие слои.

Рекуррентные или динамические сети строятся из динамических нейронов, поведение которых описываются дифференциальными или разностными уравнениями, как правило первого порядка. Сети организованы так, что каждый нейрон получает входную информацию от других нейронов (возможно и от самого себя) и из окружающей среды. Применение этого типа сетей позволяет моделировать нелинейные динамические системы. Примером рекуррентных сетей являются сети Хопфилда (рис. 2.13) [2].

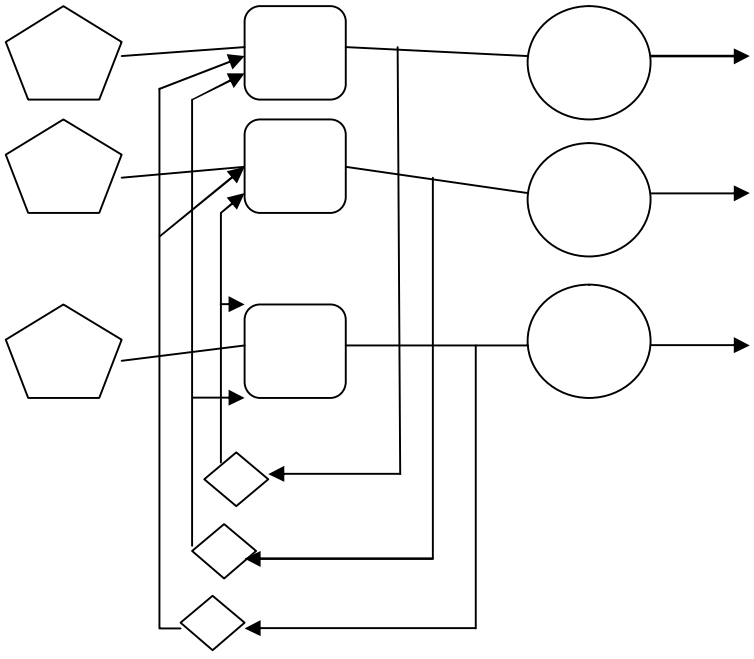


Рис. 2.13. Нейронная сеть Хопфилда

Ещё одним видом нейронных сетей являются самоорганизующиеся сети. Данный вид нейросети был введен Т. Кохоненом. Самоорганизующаяся сеть принципиально отличается от других видов сетей, и рассчитана, главным образом, на неуправляемое обучение. Нейронные сети, обучаемые без учителя, служат средством для классификации, организации и визуального представления больших объ-

ёмов данных. Данный вид сетей можно эффективно использовать для анализа финансовой отчётности компании, инвестиционных возможностей, оценки недвижимости, сегментирования покупателей и клиентов и т. д.

Самоорганизующаяся сеть имеет два слоя нейронов: входной слой, содержащий нейроны для каждого элемента входного вектора, и выходной слой, или решётку нейронов, связанных со всеми нейронами входного слоя (рис. 2.14).

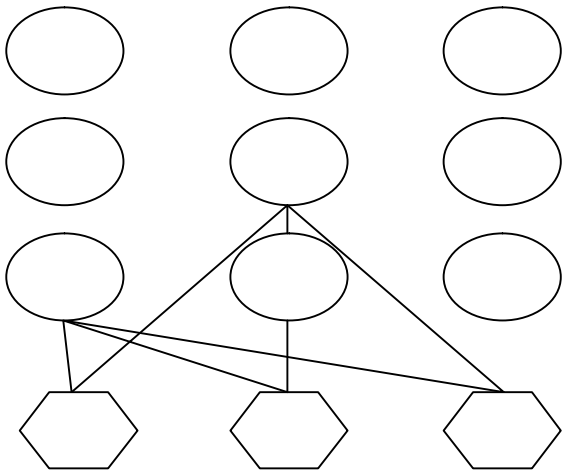


Рис. 2.14. Самоорганизующаяся сеть [2]

В настоящее время на рынке имеются свободно распространяемые пакеты программ с функциями построения нейронных сетей.

К основным преимуществам нейронных сетей можно отнести:

- способность обучаться на множестве примеров в тех случаях, когда неизвестны закономерности развития ситуации и функции зависимости между входными и выходными данными;
- способность успешно решать задачи, опираясь на неполную, искаженную и внутренне противоречивую входную информацию;
- эксплуатация обученной нейронной сети по силам любым пользователям;
- нейросетевые пакеты позволяют исключительно легко подключаться к базам данных, электронной почте и автоматизировать процесс ввода и первичной обработки данных;
- внутренний параллелизм, присущий нейронным сетям, позволяет практически безгранично наращивать мощность нейросистемы, т. е. сверхвысокое быстродействие за счет использования массового параллелизма обработки информации;
- толерантность к ошибкам: работоспособность сохраняется при повреждении значительного числа нейронов;

➢ способность к распознаванию образов в условиях сильных помех и искажений.

Нейросетевое моделирование широко применяется в банковской деятельности. Ярким примером успешного применения нейросетевого моделирования в финансовой сфере является управление кредитными рисками. Для того чтобы выдать кредит, банки проводят сложные статистические расчеты по критерию финансовой надежности заемщика. Это проводится для того, чтобы оценить вероятность убытков банка от несвоевременного возврата финансовых средств. Такие расчеты базируются на оценке кредитной истории клиента, динамике развития компании, стабильности ее основных финансовых показателей и многих других факторов.

Ещё одной важной областью применения нейросетевого моделирования в экономике и на финансовых рынках – это предсказание ситуации на фондовом рынке. Основной подход к этой задаче базируется на жестко фиксированном наборе принципов функционирования фондовой биржи, которые со временем теряют свою эффективность из-за изменения условий торгов. Однако эти системы, построенные на основе такого подхода, оказываются слишком медленными для ситуаций, которые требуют мгновенного принятия решений и быстрых изменений. Основные компании в Японии, действующие на рынке ценных бумаг, решили применить методы, связанные с моделированием нейронных сетей. В обычную систему на базе нейронной сети была введена информация за 33 года деловой активности нескольких организаций. В модель были включены такие параметры, как оборот, предыдущую стоимость акций, уровни дохода и т.д. Самообучаясь на реальных примерах, нейронная сеть показала большую точность предсказания и сделала это гораздо быстрее. По данным экспертов результативность применения нейросетевого моделирования увеличилась на 19% [6].

При ведении бизнеса в условиях конкуренции компаниям необходимо поддерживать постоянный контакт с потребителями, обеспечивая обратную связь. Для этого некоторые компании проводят опросы потребителей, позволяющие выяснить, какие факторы являются решающими при покупке данного товара или услуги. Анализ результатов подобного опроса – непростая задача, поскольку необходимо исследовать большое количество связанных между собой параметров и выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на спрос. Существующие нейросетевые методы позволяют выяснить это и про-

гнозировать поведение потребителей при изменении маркетинговой политики, а значит, находить оптимальные стратегии работы компании [1].

Одно крупное английское издательство, выпускающее газеты, приобрело у фирмы Neural Innovation Ltd систему планирования цен и затрат, построенную на использовании нейронной сети и генетических алгоритмов. На основе накопленных данных эта система позволяла обнаруживать сложные зависимости между затратами на рекламу, объемом продаж, ценой газеты, ценами конкурентов, днем недели, временем года и рядом других факторов. В результате издательство могло подбирать оптимальную стратегию с точки зрения максимизации объема продаж или прибыли.

В 2003 году компания GoalAssist Corporation выполнила заказ крупной маркетинговой фирмы, которой требовалось исследовать стратегию поощрительных товаров (когда, например, присылая несколько этикеток с покупок, покупатель получает бесплатный сувенир). Обычные методы прогнозирования отклика потребителей в данном случае оказались неточными, в результате чего спрос на некоторые поощрительные товары оказался слишком высоким и многим покупателям пришлось подолгу ждать получения приза, в то время как другие подарки остались невостребованными. Чтобы повысить точность прогнозирования поведения потребителей, были использованы нейронные сети, обучающиеся на основе накопленной статистики. Для решения задачи применялись пакеты NeuroShell [1].

В 2008 году Ю.А. Кузнецовым и В.И. Перовой с помощью построения нейросетевой модели был проведен анализ деятельности крупнейших компаний Российской Федерации. В качестве базы для анализа был использован ежегодный рейтинг 400 крупных компаний Российской Федерации по объёму реализации продукции, составленный согласно экономическим показателям за определенный период времени равный четырём годам [2]. В данный список вошли такие компании, как ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «Вимм-Билль-Данн», ОАО «АКБарс» Банк, ЗАО «Аптеки 36,6», ОАО «РЖД», ОАО «Холдинговая компания «Металлоинвест», ОАО «Татнефть», Сбербанк России ОАО, ОАО «Газпром», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Первый канал» и другие. В качестве инструментария исследования, были использованы самоорганизующиеся нейронные сети, разработанные Кохоненом.

Для каждого года таблица рейтинга содержит следующие показатели:

- места в рейтинге текущего и предыдущего годов;
- название компании;
- регион;
- отрасль;
- объёмы реализации в денежном выражении в текущем и предыдущем годах;
- темп прироста;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль.

В качестве исходных данных были выбраны последние четыре показателя. Среди выбранных показателей три являются абсолютными и один – относительным. Относительный показатель даёт качественную оценку ситуации, учитывает динамику развития компаний. Подобное одновременное использование абсолютных и относительных показателей позволяет объединить статистические и динамические оценки.

Результатом моделирования стало разбиение исходных данных на кластеры. Данные первого года исследования образовали 6 кластеров.

Средние значения анализируемых показателей по каждому кластеру за первый год представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Статистика средних значений экономических показателей в кластерах в первом году исследования [2], [5]

Показатель	Номер кластера					
	1	2	3	4	5	6
Количество компаний	348	31	11	7	2	1
Объём реализации, млн. руб.	28 541	28 310	194 995	518 786	1 250 265	55 848
Темп прироста, %	31	166,2	17,7	71,9	51,2	726,4
Балансовая прибыль, млн. руб.	4 090	9 482	54 034	108 671	304 526	16 921
Чистая прибыль, млн. руб.	2 904	7 735	35 649	73 052	215 893	12 062

Кластер №1 занимает основную долю самоорганизующейся карты признаков. Он характеризуется низкими показателями по величи-

не прибыли и по темпам прироста. В этот кластер вошли в основном компании машиностроения (42 из 46 компаний), пищевой промышленности (33 из 33 компаний), оптовой и розничной торговли (58 из 66 компаний). Прибыль компаний нефтяной и нефтегазовой промышленности увеличилась на порядок, и даже средние темпы прироста не сделают эту отрасль досягаемой, например для выделившегося в отдельный кластер №6 абсолютного лидера по темпам прироста ОАО «ПО «Севмаш» (машиностроение).

Данные за второй год исследования разделились на 5 кластеров. Средние значения анализируемых показателей по каждому кластеру представлены в таблице 2.15.

Таблица 2.15

Статистика средних значений экономических показателей в кластерах во втором году исследования [2], [5]

Показатель	Номер кластера				
	1	2	3	4	5
Количество компаний	235	148	8	8	1
Объём реализации, млн. руб.	64 823	32 947	659 255	25 197	2 147 701
Темп прироста, %	16,3	60,8	25,3	197,4	55,4
Балансовая прибыль, млн. руб.	12 570	5 372	165 208	4 871	853 582
Чистая прибыль, млн. руб.	8 596	4 258	117 630	3 634	611 474

Компании, образующие саамы многочисленные кластеры №1, 2, увеличили объёмы производства продукции и прибыль. В эти кластеры вошло большинство компаний машиностроения (48 из 49 компаний), химической и нефтехимической промышленности (20 из 20 компаний), транспорта (25 из 26 компаний), оптовой и розничной торговли (77 из 78 компаний). Они вышли на второе место после явного лидера – компании нефтяной и нефтегазовой промышленности. Как показали исследования Кузнецова и Перовой, в лидеры по темпам прироста вышли банки.

Данные третьего года исследования распределились по 10 кластерам. Средние значения анализируемых показателей по каждому кластеру представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16

Статистика средних значений экономических показателей в кластерах в третьем году исследования [2], [5]

Показатель	Номер кластера									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Количество компаний	**133**	**155**	**69**	**11**	**22**	**6**	**1**	**1**	**1**	**1**
Объём реализации, млн. руб.	**36 072**	**23 513**	**31 491**	**285 546**	**26 329**	**666 626**	**903 562**	**1 717 104**	**2 390 467**	**22 499**
Темп прироста, %	**37,55**	**12,07**	**70,5**	**19,56**	**142,7**	**21,37**	**53,6**	**15,9**	**11,1**	**393,5**
Балансовая прибыль, млн. руб.	**4 640**	**2 518**	**3 445**	**68 474**	**3 745**	**142 462**	**455 043**	**333 000**	**924 204**	**-**
Чистая прибыль, млн. руб.	**3 222**	**1 816**	**2 437**	**46 560**	**2 565**	**117 442**	**329 010**	**243 291**	**658 038**	**-**

В третьем году исследования наблюдается рост числа кластеров, что могло быть вызвано предкризисным состоянием экономики. В кластер №1 вошли большинство компаний машиностроения (20 из 48 компаний), оптовой и розничной торговли (28 из 85 компаний) и банки (12 из 30 компаний). Это кластер характеризуется достаточно низкими значениями темпа прироста и прибыли. В кластере №2 преобладают компании машиностроения (15 из 48 компаний), оптовой и розничной торговли (23 из 85 компаний) и пищевой промышленности (12 из 24 компаний). Этот кластер характеризуется одним из самых низких уровней темпа прироста и самыми низкими значениями прибыли.

Данные четвёртого года исследования образовали 7 кластеров. Средние значения анализируемых показателей по каждому кластеру представлены в таблице 2.17.

Таблица 2.17

Статистика средних значений экономических показателей в кластерах в четвертом году исследования [2], [5]

Показатель	Номер кластера						
	1	2	3	4	5	6	7
Количество компаний	189	79	78	12	37	4	1
Объём реализации, млн. руб.	34 296	50 487	39 874	447 272	35 073	1 156 740	3 518 960
Темп прироста, %	20,78	44,95	- 5,76	25,97	79,2	16,2	45,2
Балансовая прибыль, млн. руб.	1 749	3 267	123	63 781	6 593	259 038	1 031 632
Чистая прибыль, млн. руб.	1 036	1 654	- 223	39 978	4 702	202 270	742 928

Самой прибыльной отраслью экономики Российской Федерации в последнем голу исследования является нефтяная и нефтегазовая промышленность [2]. При этом ОАО «Газпром» образует отдельный кластер №7, который характеризуется самыми высокими показателями. Компании, попавшие в кластер №6, тоже имеют высокие показатели по объёму реализации и прибыли, но низкий темп прироста. Самым низким темпом прироста обладают компании, распределившиеся в кластер №3. Сюда попали компании отраслей строительства и цветной металлургии.

Использование нейросетевого моделирования в анализе финансово-экономических показателей 400 крупнейших компаний Российской Федерации показало достаточно большое количество кластеров, а также присутствие заметных различий в их размерах.

Нейронноые сети способны находить оптимальные для данного актива индикаторы и строить по ним оптимальную модель прогнозирования. Более того, модель адаптивна, и меняется вместе с рынком.

Нейрокомпьютинг – это научное направление, занимающееся разработкой вычислительных систем шестого поколения – нейрокомпьютеров, которые состоят из большого числа параллельно работающих простых вычислительных элементов (нейронов).

Выделяют несколько определений нейрокомпьютера:

• вычислительная система, автоматически формирующая описание характеристик случайных процессов или их совокупности (математическая статистика);

• вычислительная система, алгоритм решения задач в которой представлен в виде сети пороговых элементов с динамически перестраиваемыми коэффициентами и алгоритмами настройки, независимыми от размерности сети пороговых элементов и их входного пространства (пороговая логика) и другие [7].

Для экономики устоявшегося определения нейрокомпьютера пока нет.

В отличие от обычных ЭВМ, нейрокомпьютеры обладают следующими преимуществами:

1) высокое быстродействие;

2) системы устойчивы к помехам и разрушениям;

3) надежная система может быть создана из элементов, которые имеют большой разброс параметров [7].

Основные правила выделения функциональных компонентов идеального нейрокомпьютера (по Миркесу):

• относительная функциональная обособленность: каждый компонент имеет чёткий набор функций. Его взаимодействие с другими компонентами может быть описано в виде небольшого числа запросов.

• возможность взаимозаменяемости различных реализаций любого компонента без изменения других компонентов.

Постепенно складывается рынок нейрокомпьютеров. В настоящее время широко распространены различные высокопараллельные нейро-ускорители или сопроцессоры, биокомпьютинг (направление, основанное на соединении биологических нейронов с электронными элементами) и т.д. Моделей универсальных нейрокомпьютеров на рынке мало. Причиной является то, что большинство из нейрокомпьютеров реализованы для специального применения.

Также с развитием нейросетевых технологий и математического моделирования отдельно выделилось такое направление, как нейроматематика.

Итак, как уже упоминалось, нейронная сеть может быть предназначена для прогнозирования. Способности нейронной сети к прогнозированию напрямую следуют из ее способности к обобщению и выделению скрытых зависимостей между входными и выходными данными. После обучения сеть способна предсказать будущее значение некой последовательности на основе нескольких предыдущих значений или каких-то существующих в настоящий момент факторов. Следует отметить, что прогнозирование возможно только тогда, ко-

гда предыдущие изменения действительно в какой-то степени предопределяют будущие. Это очень важный аспект для экономических исследований.

Сегодня разработаны специальные программные пакеты для создания искусственных нейронных сетей. Среди таких можно выделить такие, как STATISTICA Neural Networks, Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), MATLAB, NeuroShell, NeuroSolutions и другие.

В заключение, хочется отметить, что в статье, приведен далеко не полный перечень примеров использования нейронных сетей. Нейросетевое моделирование на сегодняшний день находится на стадии внедрения в финансово-экономическую сферу. В XXI веке созданы компьютерные программы для построения нейронных сетей. С их помощью, с наличием огромных массивов информации можно спрогнозировать различные экономические параметры и сделать соответствующие выводы.

Библиографический список

1. Кальченко Д. Нейронные сети: на пороге будущего / Д. Кальченко // КомпьютерПресс. – 2005. – №1.

2. Кузнецов Ю. А. Использование нейросетевого моделирования в анализе деятельности крупнейших компаний Российской Федерации / Ю. А. Кузнецов, В. И. Перова // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №31. – С. 32-42.

3. Минц А. Ю. Общие вопросы постановки задач в нейросетевом моделировании / А. Ю. Минц // Нейро-нечёткие технологии моделирования в экономике. – 2012. – №1. – С. 190-206.

4. Юдин Р. А. Моделирование оценки ликвидности и платежеспособности предприятия / Р. А. Юдин, Л. С. Соколова // Справочник экономиста. – 2011. – №5. – С. 14-18.

5. Россия и мир [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.expert.ru, свободный. – Загл. с экрана.

6. Экономический журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.market-journal.com, свободный. – Загл. с экрана.

7. Нейрокомпьютеры: от разработки до применения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.neurocomp.ru, свободный. – Загл. с экрана.

Глава 3. Структурные компоненты финансового предпринимательства в условиях контуров мирового финансового кризиса

3.1. ИСЛАМСКИЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ НА ТРАДИЦИОННОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Большое значение и особое место в банковской системе мусульманских стран занимают исламские банки. Данные финансовые институты можно определить как кредитные институты, руководствующиеся принципами традиционного мусульманского права (шариата) и выполняющие почти все банковские сделки. Отличительной и главной их особенностью является отрицательное отношение к взиманию процентов по займам, т.к. ислам запрещает даже добровольные взносы по уплате процентов (риба) за предоставленные кредиты. В настоящее время исследование данного объекта финансовой системы актуально, так как за последние годы начался активный процесс создания исламских банков, численность которых уже превысило сто банков. Функционирование данных банков не ограничивается только мусульманскими странами, так как некоторые из них были созданы в немусульманских странах, в том числе в Европе и США, и, соответственно, во всех этих странах начался процесс их регулирования через применение законов. Для создания банка и реализации исламского банкинга понадобилось вносить изменения и поправки в Гражданский и Налоговый кодексы, а также в нормативно-правовые акты, которые регулируют сферу банковских услуг того или иного государства.

Несмотря на то, что Россия не входит в число участников Организации «Исламская Конференция» (ОИК), руководство Исламского Банка Развития проявляет большой интерес к российским инвестиционным проектам. Исламский Банк Развития впервые провел подобную конференцию на территории страны, не являющейся членом ОИК. Такое доверие, безусловно, способствовало укреплению сотрудничества России со странами исламского мира, прежде всего в сферах инвестиций, образования, культуры.

Организация Исламская Конференция основана 25 января 1969 году. Цель создания данной организации сохранение исламских ценностей и обеспечение исламской солидарности в социальной, эконо-

мической и политической сферах, борьба против колониализма, неоколониализма и расизма, сотрудничество между мусульманскими государствами и достижение стабильного роста стран-участниц. ОИК является самой крупной и наиболее влиятельной официальной правительственной мусульманской международной организацией, объединяющей 57 стран с общим население около 1,2 млрд. человек.

Одним из первых шагов сотрудничества можно назвать проведение в мае 2007 года, встречи Президента Республики Татарстан Минтимера Шаймиева с Президентом ИБР господином Ахмадом Мухаммадом Али, по итогам которой был подписан Меморандум о взаимопонимании между Республикой Татарстан и Исламским Банком Развития. Данная встреча состоялась в ходе проведения годового собрания Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР).

Также 10 июня 2008 года, в рамках международной инвестиционной конференции был подписан еще один меморандум о сотрудничестве сторон. Свои подписи под документом поставили Премьер-министр Республики Татарстан Рустам Минниханов и Ахмад Мухаммад Али.

В современных экономических условиях исламские инструменты финансирования – банки, синдикаты, сукук – становятся частью международной финансовой системы и востребованы во многих странах. Исламские банки выпустили исламские ценные бумаги (сукук), которые пользуются спросом в США, Китае, странах Европы (Франция, Германия). До 80 процентов сукук востребованы международными банками. Сегодня многие проекты в Малайзии, Индии финансируются через исламские фонды и банки.

В рамках сотрудничества в 2010 году также рассматривался вопрос о возможности участия исламских инструментов финансирования в экономике Республики Татарстан. Положительно оценены ряд инвестиционных проектов, которые реализуются в Татарстане. Было предложено рассмотреть возможность участия исламского банкинга в финансировании некоторых инвестиционных проектов в области нефтехимии и нефтепереработки. Анализируя выступления представителей ИБР, можно сказать, что, прежде всего, необходимо провести анализ проектов, оценить их рыночную стоимость, далее возможно привлечение средств как частных инвесторов, так и синдицированных кредитов.

Исламский Банк Развития – это многосторонний финансовый институт, способствующий социально-экономическому развитию госу-

дарств – членов и мусульманских сообществ во всем мире. Данный институт основан в 1975 году. Членами Банка являются 56 стран-участниц. Капитал – 45 млрд. долл. США. Головной офис находится в г. Джидда (Саудовская Аравия). Основным условием получения содействия является членство в Организации "Исламская Конференция" (ОИК).

Одним из стратегических для Татарстана направлений, которое необходимо развивать и для которого могут быть привлечены средства исламских институтов финансирования, названа переработка остатков тяжелых нефтей. По словам Исламских представителей: "Для Татарстана это направление является ключевым фактором увеличения производства".

В ходе встречи сторонами были обсуждены также возможности использования исламских финансов в Российской Федерации с учетом требований федерального законодательства, опыт других стран в этом вопросе, сообщает пресс-служба президента Татарстана.

За последние годы Россия сделала важные шаги по пути сближения с исламским миром, она участвует в работе Организации Исламская Конференция в качестве наблюдателя. И Татарстан стал более узнаваем в исламском мире: развивается сотрудничество со странами – членами ОИК, налажены деловые отношения с Исламским банком развития. Но, несмотря на это, исламские банки мало представлены в Татарстане, да и в стране в целом. К сожалению, пока не отлажен эффективный механизм привлечения исламских финансов в экономику страны.

Исламский банк – это один из институтов, создаваемых на основе принципов мусульманского права, среди которых важнейшее место занимает запрет на ростовщичество. В грех впадает тот, кто является ростовщиком, и тот, кто пользуется его услугами. Это означает, что исламские банки полностью отказываются от взимания процента и фьючерсных сделок (они также категорически запрещены Кораном). Главный запрет в исламской банковской системе – это запрет на игры со временем. Невозможность закладывания будущего времени ради сиюминутных спекулятивных сделок. Кроме того, исламские банки соблюдают строжайший запрет на азартные игры. Они не могут участвовать в лотерее и прочих подобных операциях. Все депозиты от населения также являются беспроцентными. Таким образом, запрет на взимание процента от ссуды (рибы) и отказ от намеренного риска (гарара) – вот главное отличие исламских банков от западных. Соот-

ветственно, в них не практикуется процентное кредитование и спекулятивные операции на фондовых и валютных рынках.

Исламский банк занимается проектным инвестированием, где все предполагающие и допустимые риски делятся между клиентом и банком, что приводит к невозможности застраховать свои вложения. Убытки, также возможны у банка, так же как и у клиента по проектам, в которые инвестировались средства.

Из-за допустимых рисков банк тщательно изучает своего будущего клиента, знакомится с его бизнес-планом, может позволить себе дать советы. Заинтересованность банка в успехе планируемого проекта не уступает заинтересованности человека, который обратился в банк за помощью. Таким образом, исламский банк ориентирован на реальное производство, а не на спекулятивные операции.

Кредиты для развития бизнеса и кредиты для физических лиц (на личные нужды), выдаваемые в исламском банке, имеют отличительный характер. Оба они являются беспроцентными. Однако при оформлении кредита на развитие бизнеса между банком и клиентом подписывается договор, согласно которому прибыль и убытки будут поделены между ними.

Договор банковского вклада могут заключить также обычные вкладчики, которые предоставляют право использовать свои средства в качестве инвестиций (мудараба), либо могут отказать в предоставлении этого права. Если же такое право предоставляется, то вкладчик получить долю прибыли от успешной операции, или понесет определенные убытки. И что не маловажно, специфика данной операции состоит в полной осведомленности вкладчика о том, в какой сфере задействованы его деньги. Он уверен, что эти средства не пошли на запрещенные шариатом виды деятельности (производство алкоголя, наркотиков, проституция, игорный бизнес, переработка свинины и торговля ею и т.д.).

Несмотря на всю «непривычность» в работе, исламские банки не работаю себе в ущерб, и даже имеют значительную прибыль. Как же исламские банки получают прибыль?

Это и правда, очень интересный вопрос. Поскольку, исламский банкинг не признает западную финансовую систему, основанную на ростовщичестве, и находится в менее выигрышном положении, нежели они. Каковы же основные направления деятельности исламских банков:

• Реэкспорт недвижимости в рассрочку. Используя определенную плату за риск, исламский банк сам покупает недвижимость вместо выдачи ссуды на его приобретение, и потом продает его клиенту в рассрочку по более высокой цене. Что является не взиманием процента, а сказано выше, плата за риски.

• Исламские банки участвуют в капитале финансируемого проекта за определенную долю в прибыли, тем самым создавая добавочную стоимость, а не извлекая прибыль.

• Исламские банки практикуют еще такой вид операции как мурабаха – то есть занимаются куплей-продажей. Договор «Мурабаха» – сделка по продаже в рассрочку товара клиенту, приобретенного Банком по его заявке. Цена продажи товара Клиенту определяется сторонами сделки как сумма цены закупки, включая все прямые затраты Банка, связанные с оформлением сделки, плюс наценка согласованная сторонами сделки. Эта наценка считается в виде фиксированной выплачиваемой суммы или может определяться как процент от цены покупки. Финансирование по договору «Мурабаха» осуществляется на потребительские и коммерческие цели. Пользуясь данным принципом финансирования, соответствующим Шариату, Вы можете приобрести квартиру, автомобиль, бытовую технику или другой товар для личного пользования или предпринимательской деятельности, при этом банк может заниматься маркетингом, перевозкой, хранением, и самой продажей.

• Выдача особого кредита "сукук". Сукук- это финансовый документ, распространенный в странах шариата, т.н. исламский эквивалент облигаций. В связи с тем, что шариат запрещает ростовщичество, традиционные облигации с фиксированной доходностью не допустимы. Сукук обеспечивает негарантированный доход за счет прибыли финансируемого мероприятия, т.е. является целевым. В 2007 году объем размещения сукук в мире достиг 31 млрд долларов США. Одним из первых в России размещение сукук планирует Республика Татарстан. Так, если в 90-е годы объем рынка исламских финансов оценивали в $250 млрд., то к 2012 году ожидают, что он достигнет $1,5 трлн. По экспертным оценкам приводимые представителями Дубайского филиала «ВТБ Капитал» на международной конференции «Сукук – новый инструмент развития региональный инфраструктуры», проведенный в г. Казань (Республика Татарстан) данные альтернативные финансовые инструменты в 2011 году аккумулировали $1 трлн, а к 2015 году этот показатель вырастет в 2,5 раза. Рост рынка

исламских финансов составляет 15% роста ежегодно. Также более десятка спикеров из Малайзии, Ближнего Востока и стран Западной Европы подробно рассказали о новом для России инструменте инвестирования из мира исламских финансов – сукук. По словам гендиректора Кувейтского финансового дома Джамелы Джамалутдина этот самый популярный исламский финансовый инструмент. В структуре исламских финансовых институтов преобладает исламский банкинг (83,4%), затем идет рынок сукук (11,3%), а затем исламское страхование – такафул (0,8%).

• Исламские банки также активно работают с ценными бумагами, но выступают при этом скорее в качестве акционера. Законодательство, многих государств, где функционирую исламские банки, содержит основные принципы исламского финансирования, виды исламских ценных бумаг, их описание, ключевые возможности выпуска и обращения, также описание деятельности Совета по принципам исламского финансирования и исламской финансовой компании. Законом установлены такие виды исламских ценных бумаг, как акции и паи исламских инвестиционных фондов, исламские арендные сертификаты, исламские сертификаты участия. Исламские арендные сертификаты выпускаются для привлечения финансирования покупки крупных объектов, к примеру, недвижимости. Для этого создается исламская специальная финансовая компания (ИСФК), которая приобретает имущество на средства, полученные от размещения сертификатов. Это имущество сдается в аренду, и арендные платежи распределяются между владельцами сертификатов в качестве дивидендов. Исламские сертификаты участия также выпускаются ИСФК для финансирования нового инвестиционного проекта, уже существующего проекта или предпринимательской деятельности. Оригинатор – создатель ИСФК – участвует в проекте посредством внесения имущества и/или доверительного управления акциями специальной финансовой компании. Прибыль от реализации инвестиционного проекта распределяется между оригинатором и владельцами сертификатов.

• Многие правоверные мусульмане платят закят – налог на богатство. Этого требует не государство, а шариат. Закят – дело сугубо добровольное, и предназначен он для помощи бедным. Так вот, верующие чаще всего несут эти средства именно в исламские банки. Закят – это обязательный годовой налог в пользу бедных, нуждающихся, а также на развитие проектов, способствующих распространению ислама и истинных знаний о нём. Закят – один из пяти столпов

ислама. Закят является важным социально-экономическим институтом, призванным утвердить в обществе принципы справедливости, и затрагивающий многие аспекты жизнедеятельности общества. Сегодня к услугам мусульман открыты благотворительные организации по сбору и распространению закята. Закят разделяют на два понятия: «закят» и «садака». Закят – это обязательная милостыня, которую мусульмане выплачивают раз в году при определённых условиях. Садака – это добровольная милостыня, которую человек выплачивает по собственному усмотрению и желанию. Имущество, за которое выплачивается закят:

1. Ценности: золото, серебро, денежные единицы (в том числе наличные деньги, арендная плата, вклады в банках), акции:

✓2,5 % выплачивается, если золото достигло веса, равного 84,8 г, а серебро 591 г (и хранилось в течение года);

✓2,5 % с денежных единиц (в том числе валюты и банковских вкладов) и 4 % акций (других ценных бумаг) при достижении ими стоимости, равной приблизительно 84,8 г золота (с учётом стоимости золота на мировых рынках);

2. Скот: только с молочного, племенного и пастбищного, а его численность должна достигать облагаемого минимума. Например, со стада 5-9 голов верблюдов взимается одна овца; а облагаемый минимум овец – 40 голов, с которых также взимается одна овца;

3.Урожай: зерно и плоды.

Размер налога зависит от наличия ирригационных сооружений и способа обработки земли. Если земля обрабатывается и орошается искусственным образом с использованием механизмов, то выплачивается 1/20 собранного урожая, а в случае отсутствия искусственного орошения – 1/10;

1. Товары (имущество, предназначенное для продажи): закят в размере 2,5 % выплачивается с товаров, если цена их достигает размера, установленного для золота (84,8 г) и со времени последней выплаты закята с такого имущества прошёл уже полный лунный год;

2. Имущество, добытое из земли, недр, морей и морского шельфа: так с золота и серебра, извлекаемых из рудников уплачивают 1/40, а с найденного клада – 1/5 часть.

Цели, на которые расходуется закят:

✓ Бедняки — это нуждающиеся люди, которые ничего не имеют.

✓ Неимущие — это также нуждающиеся люди, однако их положение лучше, чем положение первых, т.е. они не имеют достаточно

(категория людей, не обладающих необходимым минимумом, с которого выплачивается закят).

✓ Те, кто занимается сбором закята, назначенные имамом (в исламе духовное лицо, которое заведует мечетью. Слово «имам» также может означать «пример для подражания». Во время общей обязательной молитвы избирается имам, который руководит ею. Имамом в молитве может стать любой мусульманин, достигший 8 лет) или его заместителями для сбора, хранения, учета или распределения закята.

✓ Те, чьи сердца хотят завоевать, — это люди, веру которых хотят укрепить.

✓ На выкуп рабов и пленников мусульман для дарования им свободы.

✓ Должники а) которые взяли в долг для достижения целей, разрешенных шариатом, в том числе на личные расходы (одежда, лечение, строительство жилища и др.) б) которые взяли в долг в интересах другого человека.

✓ На дела во имя Аллаха – эти средства раздаются воинам, ведущим джихад, т.е. идущим по пути Аллаха (Джихадом в исламе является борьба со своими духовными или социальными пороками (например, с ложью, обманом, развращенностью общества и т.д.), устранение социальной несправедливости, постоянное усердие в деле распространения ислама, ведение войны с агрессорами, наказание преступников и правонарушителей. Кроме того, в арабском языке слово «джихад» означает любое усилие или усердие, в частности в работе, учёбе и т. д.). В том числе людям, способствующим распространению ислама и истинных знаний о нём (фи сабилил-лях) и т.д.

✓ Путники – «дети дорог» – люди, оставшиеся в чужой стране без средств к существованию.

Первые исламские банки появились на Ближнем Востоке чуть более 30 лет назад:

➢ Сейчас они присутствуют в 75 странах мира (не только в мусульманских).

➢ Их совокупные активы превышают цифру в 300 млрд. долл.

➢ Количество исламских инвестиций в различные экономики мира, по некоторым оценкам, достигло суммы 400 млрд. долл.

➢ Объём операций международной системы исламских банков ежегодно увеличивается на 15%.

➢ Исламские банки уверенно выходят на мировой финансовый рынок, где устанавливают партнерские отношения с крупнейшими мировыми банками.

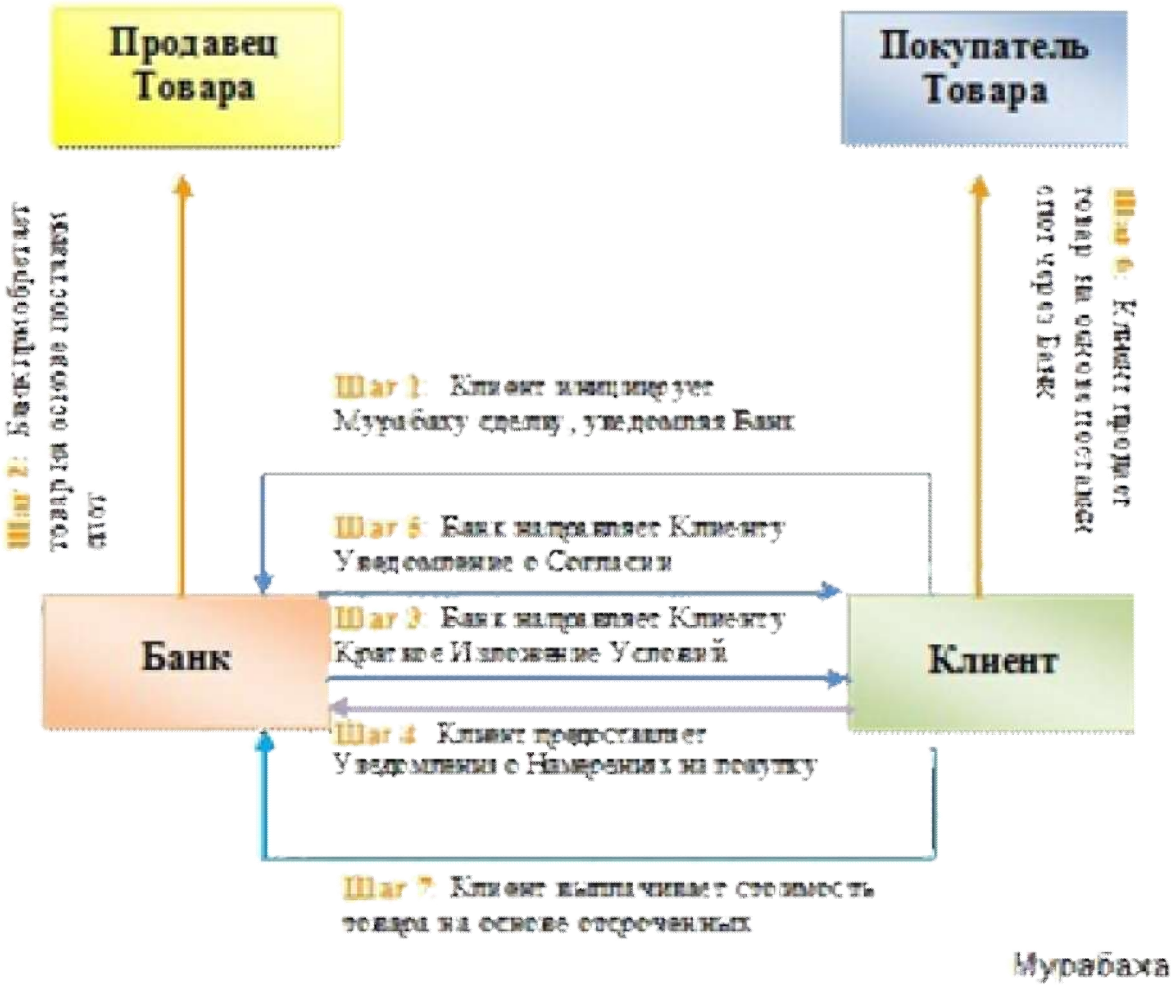
Исламские банки практически не пострадали от мирового финансового кризиса, явив пример высочайшей эффективности.

Таким образом, исламская банковская система сегодня делает значительные шаги на пути к интеграции в мировую финансовую систему. В то же время и крупнейшие западные банковские учреждения не выказывают ей враждебности (во всяком случае, открыто) и всячески идут на встречу.

Исламские методы финансирования, войдя в мировой финансовый рынок, прочно заняли свою нишу, доказав свою состоятельность и способность работать во время глобального финансового кризиса. Тесное сотрудничество с исламскими финансовыми институтами и заимствование опыта и механизмов их работы могут стать одними из факторов успеха для экономик стран СНГ и Запада в качестве предполагаемых мер по выходу из кризиса. Стоит отметить, что выход исламских финансовых институтов на рынки сопряжен со всевозрастающей конкуренцией со стороны традиционных банков, начавших предлагать продукты исламского банкинга (путем открытия "исламских окон" – отделений, занимающихся предоставлением услуг согласно нормам шариата), трансформацией традиционных банков в исламские и появлением новых игроков на рынке. Падение цен на нефть и снижение уровня временно свободной ликвидности также могут сказаться на возможностях исламского финансирования. Однако, учитывая серьезные проблемы с привлечением долгового финансирования на европейских и американских рынках, а также пока еще свободную нишу исламского банкинга в странах СНГ, горизонты развития данного института здесь являются весьма перспективными.

И в заключении, отвечая на вопрос: можно ли сказать, что в результате исламское финансирование российским клиентам обойдется дешевле, чем традиционное финансирование, можно ответить, что в первую очередь, необходимо рассматривать глобальный рынок капитала в качестве единого мирового рынка, работающего по общим законам стоимости, спроса и предложения. Исламский рынок капитала является неотъемлемой частью источников финансирования и также работает по этим законам. Поэтому не всегда правильно считать, что исламские источники финансирования являются дешевле, чем традиционные. Все зависит от качества финансируемого проекта, рейтинга

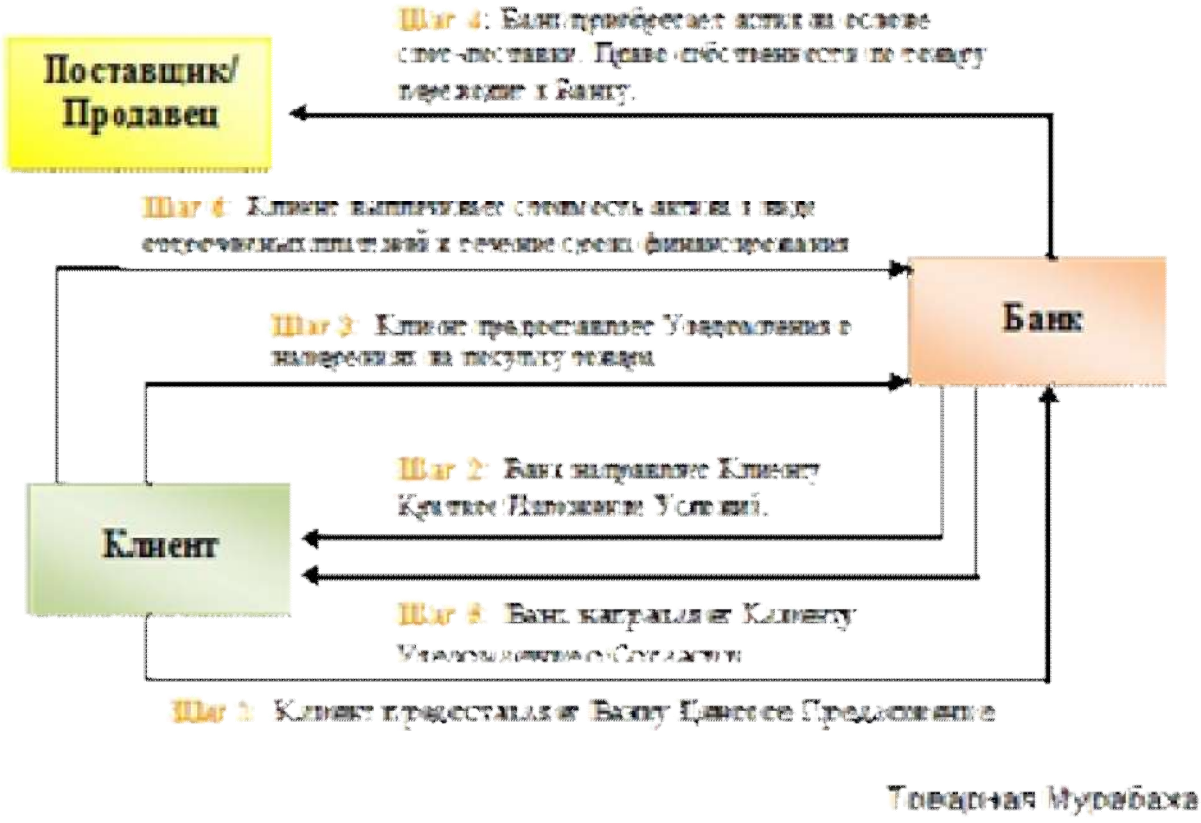
заемщика и степени подверженности риску кредитора. Поэтому, когда кто-то желает получить исламское финансирование, он или она должны пройти все процедуры рассмотрения и анализа проекта, и стоимость финансирования будет определена с учетом проспекта эмиссии заемщика, его финансовых показателей, а также полного анализа и описания его или ее проекта (Д. Аугамбаев, директор АКЫЛ-КЕНЕС Консалтинг (Казахстан).



Клиент хочет получить финансирование для пополнения оборотного капитала. Как это работает?

- Клиент инициирует сделку Мурабаха, уведомив об этом Банк по телефону, электронной почте или любым другим способом передачи информации (включая, но не ограничиваясь REUTER и / или SWIFT)
- До получения Уведомления о Намерениях, Банк приобретает у Продавца определённый товар по себестоимости на основе спот поставки;

➢ Банк направляет Клиенту Краткое Изложение Условий, содержащее все условия продажи товаров, чтобы Клиент включил их в своё Уведомление о Намерениях.
➢ Клиент предоставляет Уведомления о Намерениях на покупку товара Банку, которое содержит все условия Краткого Изложения Условий;
➢ После получения Уведомления о Намерениях, Банк направляет Клиенту Уведомление о Согласии.
➢ Банк продаёт товар Клиенту на основе поставки спот с отсрочкой платежа стоимости товара (стоимость товара плюс наценка Банка);
➢ Клиент продает товар Покупателю, на основе поставки и оплаты спот через Банк, выступающий в качестве посредника;
➢ Банк зачисляет на счет Клиента полученные от Покупателя товара денежные средства;
➢ Клиент выплачивает стоимость актива в виде отсроченных платежей в течение срока финансирования.



Товарная Мурабаха

Клиент хочет купить некий актив у продавца. Как это работает?

- Клиент обязан предоставить Банку Ценовое Предложение в письменном виде от Поставщика Товара.
- Банк вправе потребовать от Клиента предоставление обеспечительного платежа на сумму, установленную Банком в качестве залога. Залог должен быть зачитан в счет Цены Продажи Мурабаха, подлежащей уплате за первый частичный платёж по Договору Мурабаха.
- Банк направляет Клиенту Краткое Изложение Условий для того, чтобы согласовать условия Уведомления о Намерениях покупки товара.
- Клиент предоставляет Уведомление о намерениях на покупку товара Банку, которое содержит все условия Краткого Изложения Условий;
- После получения Уведомления о намерениях и до истечения срока действия этого Уведомления. Банк приступает к осуществлению сделки покупки и приобретает актив на основе спот поставки. Право собственности по товару переходит к Банку;
- После приобретения Товара, Банк вручает Клиенту Уведомление о Согласии;
- Как только Клиент подтверждает получение и свое согласие с условиями Уведомления о Согласии, считается заключенным Договор Мурабаха по стоимости актива (стоимость актива плюс наценка Банка) на основе спот поставки и отсрочки платежа. Право собственности по товару переходит от Банка Клиенту.
- Клиент выплачивает стоимость актива в виде отсроченных платежей в течение срока финансирования.

Законодательная база Российской Федерации

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 17.07.2009)
2. Федеральный закон от 2 декабря 1990'года № 395-1 «О Банках и банковской деятельности» (в ред. от 27.07.2006 № 140 ФЗ)
3. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 25 11.2009) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (принят ГД ФС РФ 27.06.2002).

Учебные пособия, статьи, тезисы докладов

1. Беккин Р.И. Исламская экономика: краткий курс. – М.: АСТ: Восток Запад, 2008.

2. Беккин Р.И. Исламская» экономическая модель и современность. – М.: ИД Марджани, 2009.

3. Беккин Р.И. Закят: налог или религиозная обязанность? // Финансы. – 2008. № 11. – С. 39.

4. Беккин Р.И. Принципы и перспективы сотрудничества России и Исламского Банка Развития // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. № 3 (март) – С. 6-9.

5. Модели и концепции функционирования исламского рынка финансовых инструментов // Сборник материалов Международной научно-практиче-ской конференции «Стратегия экономического развития Республики Казахстан: посткризисный период». – Алматы: КазНПУ им.Абая, 2009. – С.241-245.

6. Калимуллина, М. Исламский банкинг в России и странах СНГ в условиях мирового финансового кризиса: теория и практика / М. Калимуллина. – 02/03/2010 // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 04. – С. 266-270.

Интернет – источники

1. Деловой центр Республики Татарстан [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tatcenter.ru

2. ISLAM NEWS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.islamnews.ru

3. Ренат Беккин. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bekkin.ru/

3.2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ПОЛЕ ФАКТОРИНГА

Глобальные дисбалансы остро поставили проблему диверсификации экономики России и ее ухода от сырьевой модели. Одним из путей разрешения данной ситуации является широкое использование финансовых инструментов, способствующих развитию производственных предприятий. Недостаточно оцененным и развитым на сегодняшний день является такой финансовый продукт как факторинг.

Объем рынка факторинга по итогам 2011 года в России составил по данным Factors Chain International, глобальной сети ведущих факторинговых компаний, рекордные 21,4 млн. долл., а темпы роста рынка достигли 173,6% относительно аналогичного периода прошлого года (рис. 3.1).

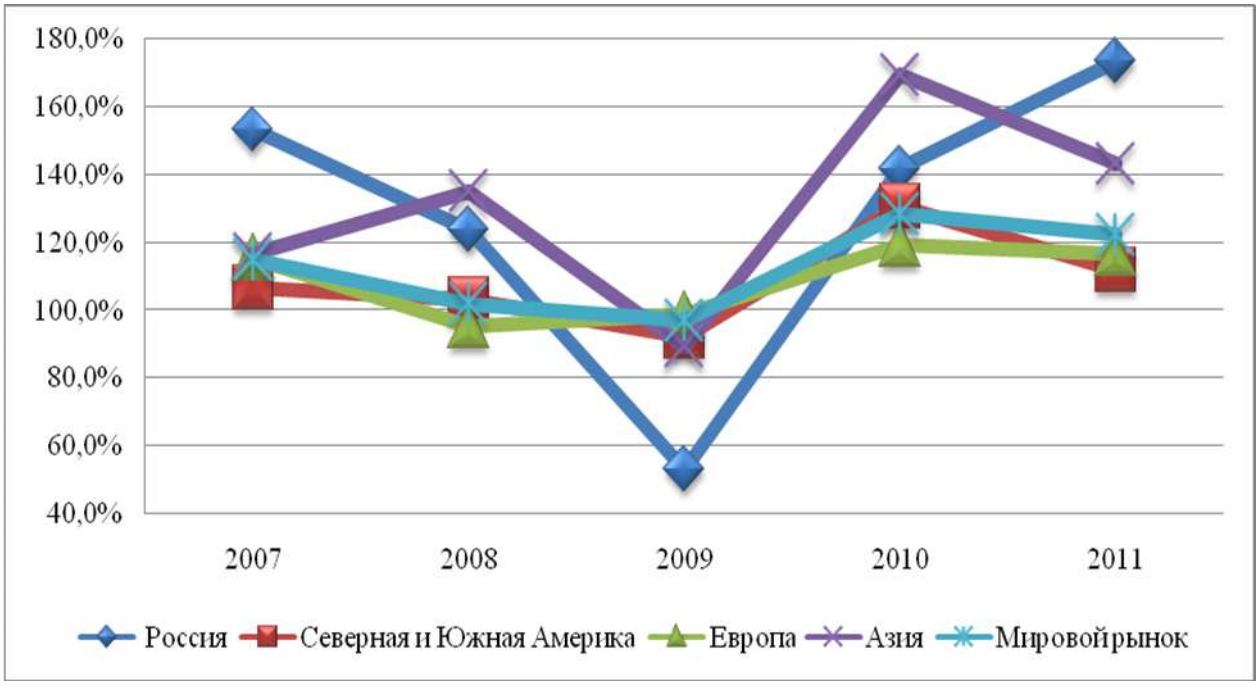


Рис. 3.1. Темпы роста объема уступленных требований 2007-2011 гг. [6]

Отчасти столь высокие темпы прироста рынка были связаны с эффектом низкой базы – в 2010 году рынок ещё не восстановился до предкризисного уровня. В тоже время, следует отметить, насколько были значительны изменения на рынке относительно темпов роста других регионов: Россия характеризуется как более высокими темпами роста, но при этом в кризисный период и самым значительным падением. В данный период в России возникли сложности с привлечением ресурсов по причине повышения стоимости денег и осложнения доступа к ним. Причиной сокращения объемов рынка также яв-

лялось ужесточение требований факторов к клиентам и дебиторам, что привело к сужению клиентской базы. Это в очередной раз подтверждает факт зависимости экономики от глобальных изменений и конъюнктуры рынка ввиду ее сырьевой направленности.

В сравнении со странами БРИКС Россия значительно уступает в показателе доли факторинга в ВВП, что говорит, несмотря на высокие темпы роста рынка, о недооцененности и неразвитости данного финансового инструмента (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Факторинг в странах БРИКС

Место по объему рынка в 2011 году	Страна	Объем уступленных требований в 2010 году	Объем уступленных требований в 2011 году	Доля факторинга в ВВП в 2009 году	Доля факторинга в ВВП в 2010 году	Темпы прироста рынка факторинга (2010 - 2011 г.)
1	Китай	154,5	274,9	2,0%	3,6%	77,9%
12	Бразилия	49,0	45,6	2,7%	3,1%	-6,9%
18	ЮАР	15,1	21,4	1,9%	3,1%	41,6%
19	Россия	12,2	21,2	0,8%	0,9%	73,6%
38	Индия	2,7	2,8	0,3%	0,2%	1,8%

Одной из проблем, препятствующего применению данного продукта предприятиями, является слаборазвитая законодательная база, не учитывающая экономических особенностей данного продукта.

Особенности регулирования факторинга Гражданским кодексом РФ

На сегодняшний день в российском законодательстве нет понятия факторинг, ему соответствует договор финансирования под уступку денежного требования. Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (ГК РФ), по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а

клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование (рис. 3.1).

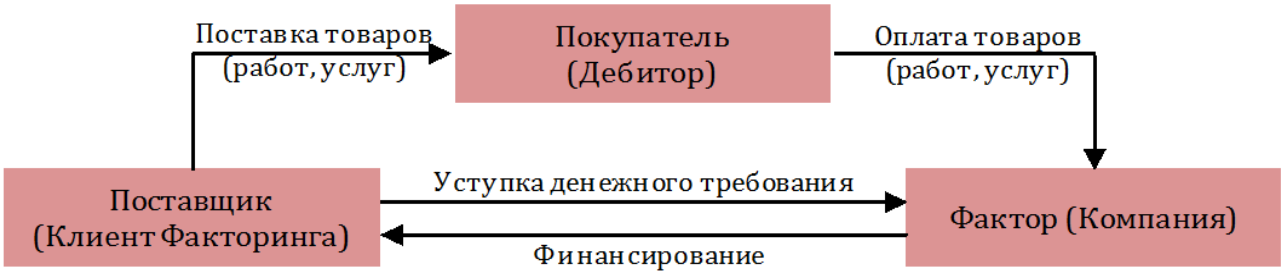


Рис. 3.2 Схема класического факторинга

В международном праве факторингу посвящена UNIDROIT Convention on International Factoring – Конвенция о международном факторинге, подготовленная Международным институтом унификации частного права и принятая в мае 1988 года на международной конференции в Оттаве.

Согласно данному документу, фактор выполняет, по меньшей мере, две из следующих функций:

- финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж;
- ведение бухгалтерского учета по причитающимся суммам;
- сбор дебиторской задолженности;
- защита от неплатежеспособности дебиторов [4].

В виду этих причин факторинга объединяет в себе сразу несколько функций. Во-первых, финансирование оборотного капитала. Во-вторых, фактор берет на себя работу по инкассации задолженности клиента. В-третьих, если это предусмотрено договором, фактор берет на себя риск неплатежа, выступая, таким образом, в качестве страховщика финансовых рисков.

Заключение договора факторинга в отличие от кредита позволяет клиенту фактора в более короткие сроки получить финансовые ресурсы. В соответствии с главой 43 ГК РФ залог в такой операции не требуется, поэтому организация может получить финансирование, даже не имея необходимого количества активов на балансе.

Такой комплекс функций делает факторинг незаменимым механизмом для малых и средних предприятий, доступ к кредиту у которых традиционно затруднен (при факторинге акцент переносится на

кредитоспособность их клиентов), а ресурсов для инкассации задолженности недостаточно (рис 3.2).

Проект Федерального закона N 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее Проект N 47538-6) отождествляет понятия факторинга и договора финансирования под уступку денежного требования.

Более того, согласно Проекту N 47538-6 финансовый агент обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки:

1) передать клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в форме займа или предварительного платежа (аванса);

2) оказать клиенту услуги по учету денежных требований (дебиторской задолженности);

3) оказать клиенту услуги по управлению денежными требованиями (дебиторской задолженностью), в том числе по предъявлению денежных требований должникам к оплате, услуги по сбору с должников платежей и проведению расчетов, связанных с денежными требованиями;

4) оказать клиенту услуги в отношении обеспечения исполнения обязательств должников.

Также обязательства финансового агента по договору факторинга могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

Соответственно, Проект N 47538-6 значительно приближает понятие факторинга к его глобальному понимаю. Данный факт должен упростить процедуру заключения договоров и тем самым увеличить объем рынка.

Особенности регулирования факторинга Налоговым кодексом РФ

Относительно кредита отличительной характеристикой факторинга является то, что в отличие от банковских операций (ст. 149 НК РФ), сумма комиссии, взимаемая по договору факторинга, облагается НДС.

НДС, предъявленный финансовым агентом в составе вознаграждения, клиент принимает к вычету на основании счета-фактуры, если права требования приобретены в целях использования в облагаемых налогом операциях (п. 2 ст. 171, ст. 172 НК РФ).

Вычету подлежит сумма НДС, приходящаяся на величину вознаграждения, учитываемую в расходах по налогу на прибыль (абз. 2 п. 7 ст. 171 НК РФ). Однако если для налогообложения прибыли суммы вознаграждения включались в состав расходов не полностью, а в пределах нормативов, то и вычет НДС может быть произведен только в той их части, которая относится к расходам при исчислении налога на прибыль (п. 7 ст. 171 НК РФ).

Порядок учета вознаграждения финансового агента также имеет свои тонкости. Специалисты Минфина России предписывают нормировать комиссии по договору факторинга по правилам статьи 269 НК РФ (см., например, письма от 13.05.2009 № 03-07-11/136, от 04.08.2008 № 03-03-06/1/437, от 17.04.2008 № 03-03-06/1/284, от 19.02.2008 № 03-03-06/1/116). Если вознаграждение фактора установлено в фиксированной сумме, то его можно сразу включить в состав прочих (ст. 264 НК) или внереализационных расходов (ст. 265 НК РФ). Если же комиссионные в договоре установлены в виде процентов от суммы уступленного денежного требования, то такие затраты нужно учитывать как проценты по долговым обязательствам – то есть в пределах лимита, установленного статьей 269 НК РФ. Суммы, превышающие установленный предел, в расходы не принимаются (п. 8 ст. 270 НК РФ).

Несоизмеримо большая комиссия финансового агента вызывает обоснованные претензии налоговых органов в части отсутствия разумной деловой цели (см.: Определения ВАС РФ от 06.05.2009 № ВАС-5048/09 по делу № А46-6688/2008, от 23.06.2008 № 7365/08 по делу № А53-17926/2007-С5-34, постановление ФАС Уральского округа от 13.03.2007 № Ф09-1531/07-С3 по делу № А71-4677/06). Если в суде сделка будет признана фиктивной, либо направленной на укло-

нение от уплаты налогов, нужно будет доплатить не только налог на прибыль, но и НДС.

Статья 279 НК РФ позволяет поставщику сразу вычитать убыток от реализации права требования с учетом определенных особенностей. Если договор уступки заключен до наступления предусмотренного договором реализации товаров (работ, услуг) срока платежа, сумма убытка не может превышать сумму процентов, которые были бы уплачены по долговому обязательству, представляющему собой цену, указанную в договоре факторинга с учетом ограничений, установленных НК РФ для таких процентов.

В случае, когда продавец, исчисляющий доходы (расходы) по методу начисления, уступает право требования долга третьему лицу после наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа, отрицательная разница между доходом от продажи права требования долга и стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) признается убытком по сделке уступки права требования. Продавец эту сумму включает в состав внереализационных расходов. При этом убыток принимается в целях налогообложения в следующем порядке:

- 50% от суммы убытка учитываются в составе внереализационных расходов на дату уступки права требования;

- 50% включаются в состав внереализационных расходов по истечении 45 календарных дней с даты уступки права требования.

Если предприятие использует специальный налоговый режим - УСН и объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, факторинговая комиссия может быть включена в расходы в том же порядке, что и у организаций, применяющих общий режим налогообложения. То есть, сумма признаваемых комиссий должна нормироваться, (подп. 9 п. 1 ст. 346.16 НК РФ), если она зависит от величины предоставленного агентом финансирования или периода финансирования и взимается в процентах от суммы.

Налогоплательщик вправе учесть в расходах проценты, уплачиваемые за предоставление в пользование денежных средств, а также расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

В силу пункта 2 статьи 346.16 НК РФ расходы, указанные в подпункте 9 пункта 1 статьи 346.16 НК РФ, принимаются при условии их соответствия критериям, указанным в пункте 1 статьи 252 НК РФ,

применительно к порядку, установленному для исчисления налога на прибыль организаций статьями 264 и 265 НК РФ.

Таким образом, факторинг, широко развитый на Западе и делающий определенные шаги в развитии в России, может быть эффективно структурирован с налоговой точки зрения таким образом, чтобы и поставщик, и фактор выигрывали от его экономических преимуществ. При этом требуется тщательное планирование факторинговой сделки с налоговой точки зрения.

Особенности регулирования факторинга Центральным банком РФ

Приложение 1 к Положению Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (далее Положением № 254-П) определяет, что к денежным требованиям и требованиям, вытекающим из сделок с финансовыми инструментами, признаваемым ссудами, в целях формирования резервов на возможные потери по ссудам относятся денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования. Так как требования по факторингу признаются ссудной задолженностью, то и формирование резерва по ним осуществляется в соответствии с Положением № 254-П. Учитывая тот факт, что в настоящее время Положение № 254-П не учитывает специфические экономико-правовые особенности факторинга, резервирование по этому виду операций неизбежно приводит к созданию значительных резервов на возможные потери по ссудам, не отвечающих реальному уровню риска, что, соответственно, ухудшает финансовые результаты деятельности кредитной организации и не стимулирует ее развивать данный бизнес.

Согласно Положению ЦБР № 254-П в случае если по договору финансирования под уступку денежного требования, заключенного в соответствии с главой 43 Гражданского кодекса Российской, финансовый агент (кредитная организация) осуществляет финансирование клиента до уступки денежного требования, то оценка кредитного риска до уступки денежного требования осуществляется в отношении данного клиента. После уступки денежного требования оценка кредитного риска осуществляется в отношении должника.

Оценка кредитного риска предполагает, что банки должны ежемесячно формировать и пересматривать резерв на дебитора (должни-

ка) с учетом его финансового состояния. Отправным пунктом расчета резерва является определение категории качества ссуды с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания долга. После определения категории качества ссуды происходит определение расчетного резерва (таблица 3.2).

Таблица 3.2

Величина расчетного резерва по классифицированным ссудам [2]

Категория качества	Наименование	Размер расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде
I категория качества (высшая)	Стандартные	0%
II категория качества	Нестандартные	от 1% до 20%
III категория качества	Сомнительные	от 21% до 50%
IV категория качества	Проблемные	от 51% до 100%
V категория качества (низшая)	Безнадежные	100%

После того, как определен размер расчетного резерва в соответствии с требованиями Центрального банка и банка, формирующего резервы, определяется минимальный размер резерва, который зависит от наличия обеспечения.

При наличии обеспечения I или II категории качества минимальный размер резерва определяется по следующей формуле

$$P = \mathrm{PP}\left(1 - \frac{\sum_{i=0}^{n} k_i \times Об_i}{\mathrm{Ср}}\right),$$

где Р – минимальный размер резерва. Резерв, формируемый кредитной организацией, не может быть меньше минимального размера резерва;

РР – размер расчетного резерва;

k_i – коэффициент (индекс) категории качества обеспечения. Для обеспечения I категории качества k_i (k_1) принимается равным единице (1,0); для обеспечения II категории качества k_i (k_2) принимается равным 0,5;

$Об_i$ – стоимость обеспечения соответствующей i категории качества (за вычетом предполагаемых расходов кредитной ор-

ганизации, связанных с реализацией обеспечения), в тысячах рублей;

Ср – величина основного долга по ссуде.

Под суммой (стоимостью) обеспечения понимается непосредственно сумма обязательства. Ответственность клиента за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником денежного требования, являющегося предметом уступки по договору финансирования под уступку денежного требования, заключенного в соответствии с гл. 43 Гражданского кодекса Российской Федерации, в целях Положения № 254-П рассматривается в качестве обеспечения II категории качества для определения размера резерва в пределах 50 процентов от чистых активов, подтвержденных аудиторской проверкой за последний отчетный год, при условии, что финансовое положение оценивается как хорошее. При этом обеспечение не может учитываться по заемщику в течение периода, превышающего один квартал, если отсутствует годовая бухгалтерская отчетность в полном объеме.

Так как договорные отношения между должником и банком как финансовым агентом отсутствуют, должник вправе отказать банку в представлении финансовой отчетности. Отсутствие отчетности в соответствии с Положением № 254-П также приводит к формированию дополнительных резервов. Эта проблема оказывается крайне острой, поскольку в большинстве случаев банк не имеет доступа к отчетности дебиторов. Увеличение процента резервирования с минимального 1% до минимального 21%, как это предписывает Банк России, от суммы факторингового портфеля, делает для банков экономически невыгодным осуществление факторинговых операций и одновременно ставит в тяжелое финансовое положение клиентов, поскольку после выполнения обязательств перед банком по возврату выданного краткосрочного финансирования без возможности рефинансирования клиенты будут испытывать острый недостаток в оборотных средствах. С учетом ограниченной возможности по замещению факторинговых средств кредитными ресурсами ряд клиентов могут оказаться неплатежеспособными с соответствующими социальными последствиями

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что для определения суммы обеспечения по договору факторинга, кредитная организация должна определить стоимость дебиторской задолженности. Для этого она должна проанализировать ряд риск-критериев, касающихся не только клиента, но и его дебитора. Как показывает российская практика, если качество дебиторской задолженности вызыва-

ет у банка подозрения, он, скорее всего, не будет выплачивать клиенту факторинговое финансирование. Эту тенденцию также демонстрирует статистика Ассоциации факторинговых компаний в кризисный период: количество дебиторов в 2010 году не выросло вслед за оборотом, а наоборот, снизилось на 17% по сравнению с кризисным 2009 годом. Соответственно, требования к формированию резервов в Положении № 254-П являются избыточными.

Еще одним фактором, который не стимулирует развитие факторинга, является Письмо Банка России от 04.04.2011 № 43-Т «О некоторых вопросах оценки качества ссуд», в котором перечислены «обстоятельства, которые могут указывать на сомнительный характер деятельности заемщика». Среди них перечислены следующие: отсутствие собственных либо арендованных производственных, складских, торговых помещений, транспортных средств; а также предпочтительное использование заемщиком неденежных форм расчетов (вексель, бартер, зачет, уступка прав требования). Письмо содержит рекомендации о классификации ссуд данным заемщикам не выше III-ей категории качества. Следовательно, размер расчетного резерва в процентах от суммы основного долга по ссуде увеличится до минимального 21%. Применение данных советов значительно увеличит сумму резервов и величину отвлеченных денежных средств из экономики.

Несмотря на то, что положения письма носят рекомендательный характер, необходимо скорректировать политику риск-менеджмента с учетом обстоятельств письма. В то же время, перечисленные в письме обстоятельства могут оказать негативное отношение ГУ ЦБ к заключению кредитными организациями договоров факторинга с дистрибьюторскими компаниями, торговыми домами, малыми торговыми предприятиями, индивидуальными предпринимателями.

Следовательно, необходима выработка единого подхода к классификации факторинговых операций применительно к процедурам надзорного характера со стороны Банка России, основанным в том числе и на содержании письма Банка России №43-Т. Также следует изменить подход формирования резервов с учетом экономико-правовые особенности финансирования под уступку денежного требования с целью развития финансового и реального секторов экономики.

Перспективы снижения риска факторинговых сделок Гражданским кодексом РФ

Следует отметить, что в Проекте Федерального закона N 47538-6 "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации" предполагается предоставить использование участниками коммерческого оборота договоров условного депонирования и эскроу-счетов. Использование условного депонирования и механизма эскроу-счетов позволяет существенно снизить риски факторинговых компаний и банков при реализации факторинга без права регресса, а также предпоставночного факторинга.

По договору условного депонирования (эскроу) депонент обязуется передать на депонирование эскроу-агенту имущество в целях исполнения обязательства депонента по его передаче другому лицу, в пользу которого осуществляется депонирование (бенефициару), а эскроу-агент обязуется обеспечить сохранность этого имущества и передать его бенефициару при возникновении указанных в договоре оснований. Договор эскроу заключается между депонентом, бенефициаром и эскроу-агентом.

По договору счета эскроу банк, выступающий эскроу-агентом по договору условного депонирования (статья 926.1), открывает специальный счет эскроу для учета и блокирования денежных средств, полученных от депонента (владельца счета) и подлежащих перечислению бенефициару при возникновении оснований, предусмотренных договором условного депонирования.

Данный счет возможно использовать при безрегрессном факторинге, для перевода на данный счет суммы, которая будет выплачена в случае исполнения обязательств должником (рис. 3.3).

Рис.3.3. Применение счета эскроу в безрегрессном факторинге

Также, данный счет возможно использовать при предпоставочном и реверсивном факторинге. После осуществления отгрузки и исполнения обязательств поставщиком оставшиеся денежные средства могут быть переведены на счет клиента (рис. 3.4).

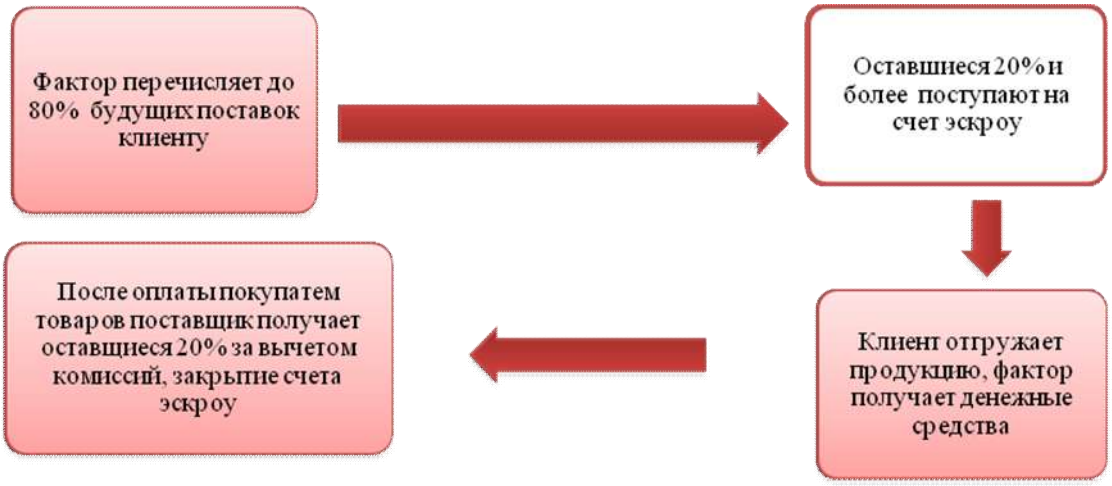


Рис.3.4. Применение счета эскроу в предпоставочном и реверсивном факторинге

Таким образом, в случае одобрения и вступления в силу поправок в Гражданский кодекс РФ механизм эскроу счетов позволит существенно снизить риски факторинговых компаний.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что факторинг, широко развитый на Западе и делающий определенные шаги в развитии в России, в условиях нехватки оборотных средств становится жизненно необходимым для российского рынка товаров и услуг. Факторинг нацелен на приведение денежной массы предприятий в соответствие с объемом реализуемых ими товаров и услуг.

Данный финансовый инструмент может быть эффективно структурирован с налоговой точки зрения таким образом, чтобы и поставщик, и фактор выигрывали от его экономических преимуществ. При этом также необходима выработка единого подхода к классификации факторинговых операций применительно к процедурам надзорного характера со стороны Банка России с учетом экономико-правовых особенностей финансирования под уступку денежного требования с целью развития финансового и реального секторов экономики.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ. [Электронный ресурс] // ИПЦ «Гарант». – Режим доступа: http://base.garant.ru/10164072/ (дата обращения: 12.05.2012).

2. Налоговый кодекс РФ. [Электронный ресурс] // ИПЦ «Гарант». – Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/ (дата обращения: 12.05.2012).

3. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». [Электронный ресурс] // ИПЦ «Гарант». – Режим доступа: http://base.garant.ru/584458/ (дата обращения: 12.05.2012).

4. Письмо Банка России от 04.04.2011 № 43-Т «О некоторых вопросах оценки качества ссуд» [Электронный ресурс] // ИПЦ «Гарант». – Режим доступа: http://base.garant.ru/591387/ (дата обращения: 12.05.2012).

5. Проект Федерального закона N 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=128204;p=22/ (дата обращения: 12.05.2012).

6. Total Factoring Volume by Country in the last 7 years [Электронный ресурс] // Factors Chain International – Режим доступа: http://www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years (дата обращения: 12.05.2012).

7. UNIDROIT Convention on International Factoring. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.unidroit.org/English/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm, (дата обращения: 12.05.2012).

3.3. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВНУТРЕННИЕ МЕХАНИЗМЫ ЕГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ

Исследования проблемы анализа финансового состояния предприятия и механизмов его оздоровления широко проводились в России еще в девяностые годы XX столетия применительно к сложившимся тогда кризисным условиям хозяйствования. Работы М.И. Баканова, А.П. Градова, В.В. Ковалева, В.М. Родионовой, Р.С. Сайфулина и др., посвященные данной проблеме, получили широкую известность, т.к. их результаты были остро востребованы хозяйственной практикой. Однако рассматриваемая проблема в те годы, как правило, не увязывалась с задачей инновационного развития предприятия, которая в конце прошлого века практически не исследовалась отечественными учеными.

В период роста российской экономики во многих научных трудах стала обосновываться задача инновационной трансформации национальной экономики. Однако она рассматривалась в отрыве от проблемы финансового оздоровления предприятий, острота которой в эти годы несколько уменьшилась, так как российская экономика показывала высокие темпы своего роста (в среднем 7% в год).

В результате сложился ошибочный, с нашей точки зрения, теоретический подход, согласно которому проблему финансового оздоровления предприятий необходимо решать в период кризиса экономики, а задачу их инновационного развития – во время ее устойчивого роста. Реализация подобного подхода в трудах многих российских ученых привела к тому, что большинство результатов их ранее проведенных исследований в современных условиях не может стать теоретической основой оживления российской экономики, предполагающей не только финансовое оздоровление предприятий, но и их дальнейшую инновационную деятельность. Такой подход соответствовал реализуемой государством “сырьевой” модели экономического развития страны. Поэтому решение проблемы финансового оздоровления предприятий не переросло в разработку механизмов их послекризисного инновационного развития.

Отмеченное обстоятельство сыграло свою негативную роль в том, что в отличие от многих стран мира основой экономического роста нашего государства в начале XXI в. явилась рента с природных ресурсов, которая давала не менее 75% всей чистой прибыли. Темпы экономического развития России в эти годы почти на 70 % обеспечи-

вались увеличением цен на экспортируемые сырьевые товары и скрытой инфляционной составляющей.

В то же время в высокоразвитых странах 80% их экономического роста было обеспечено инновационной деятельностью предприятий. Рассмотрим статистику, в 2008 г., например, по уровню конкурентоспособности, согласно данным Всемирного экономического форума, российская экономика опустилась на 58-е место в мире. Продукция 80% российских предприятий в настоящее время конкурентоспособна только внутри страны и на рынках стран СНГ. В государствах Европейского союза конкурентоспособной являлась продукция только 5% российских предприятий, в странах Северной Америки – 3%.

Это во многом было вызвано низкой инновационной активностью отечественных предприятий, которую наиболее полно характеризует удельный вес расходов предприятий на внутрифирменные НИОКР в объеме продаж. По данному показателю Россия отстала не только от высокоразвитых, но и многих развивающихся стран. Например, в Китае он составлял в 2008 г. 2,5%, в Бразилии – 0,9%, в Индии – 0,46%, а в России – лишь 0,3%. При этом более 60% российских предприятий вообще не осуществляли последние десять лет инновационной деятельности, т.к. в нашей стране в начале XXI в. она была очень затратной и рискованной.

Проводимая государством инновационная политика оказалась не действенной, т.к. она носила в основном декларативный характер. Как следствие, российские предприятия сильно отстали по уровню эффективности своей деятельности.

Начавшийся в 2008 г. мировой финансово – экономический кризис, охвативший более 130 государств, наиболее сильно проявился в нашей стране. Ввиду того, что структурно-технологическая и институциональная трансформация российской экономики осуществлялась в начале XXI в. медленно, а также ряда других причин, Россия в 2009 г. стала лидером среди государств мира по относительным темпам падения экономики по сравнению с докризисным периодом. Спад российского ВВП относительно его прошлогоднего роста, превысил в 2009 г. 12%. В остальных странах СНГ этот спад составил 9,3%, в странах Европейского союза – 6,5%, в Бразилии – 6,4%, США – 3,7%, в Индии – 1,9%, в Китае – 1,5%. Производство в нашей стране в 2009 г. сократилось на 8-12%, в 2010 г. начало расти, но на докризисный уровень выйдет не ранее 2013-2014 гг.

Начавшийся в 2008 г. финансово-экономический кризис однозначно показал, что российская экономика не имеет реальных перспектив роста без ее инновационной модернизации, и данное обстоятельство необходимо учитывать при выборе механизмов финансового оздоровления предприятий. Основой указанной модернизации должно стать ускоренное инновационное развитие российских предприятий.

Мировая практика свидетельствует, что экономический кризис успешнее всего преодолевается внедрением инноваций, создающих новые производственные возможности, освоение которых обеспечивает переход к росту экономики.

Однако в условиях экономического кризиса финансовое состояние значительной части российских предприятий является либо неустойчивым, либо кризисным, что не позволяет разрабатывать инновационные стратегии их развития. Поэтому, прежде чем рассматривать направления инновационного развития данных предприятий, необходимо максимально эффектно использовать механизмы финансового оздоровления, с помощью которых можно было бы вывести их из кризисного состояния. При этом данные механизмы следует оценивать не только с позиции их текущего эффекта, но и с точки зрения анализа создаваемых ими потенциальных возможностей для дальнейшего послекризисного инновационного развития предприятий.

В подобной системной постановке проблема выбора механизмов финансового оздоровления предприятий российскими учеными ранее не рассматривалась. Переход к устойчивому росту экономики Российской Федерации возможен только на основе превращения отечественных предприятий в эффективные, конкурентоспособные субъекты хозяйствования, привлекательные для отечественных и иностранных инвесторов.

Финансовое состояние предприятия постоянно изменяется. Для выявления причин финансовых проблем необходимо регулярно проводить анализ финансового состояния. В основе анализа финансового состояния предприятия лежит расчет ключевых параметров, дающих картину прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами и т.д.

Оценка финансового состояния предприятия производится на основе анализа экономической ситуации путем исследования различных параметров его функционирования и их сравнения с нормативными значениями или с рядом аналогичных показателей родственных

предприятий. Данный анализ призван раскрыть содержание экономических факторов и причин, влияющих на предприятие, и нацелен на осмысление их результатов и последствий. Его использование помогает обнаружить слабые стороны предприятия (источники возможного возникновения финансовых проблем в будущем), а также выявить его сильные стороны, на которые следует опираться в дальнейшем. Помимо этого он позволяет выполнить сравнительную и сопоставительную оценку финансового состояния предприятия во времени или по отношению к другим предприятиям. Необходимо отметить, что методы анализа и его результаты не обладают абсолютной точностью, поскольку подобная оценка всегда относительна.

Методы и методики анализа финансового состояния предприятия позволяют оценивать его финансовую деятельность в динамике. Однако не всегда можно корректно устранить влияние прошлого на состояние предприятия в настоящем. Действующая система анализа финансового состояния предприятия определяет текущее финансовое положение и проецирует его на ближайшую перспективу, как правило, в неизменном виде, не учитывая возможные варианты стратегического развития предприятия, включая его инновационную деятельность в послекризисный период.

Следовательно, сложность прогнозирования возможных финансовых состояний предприятия в будущем является одним из основных недостатков действующей системы анализа его финансового состояния.

Решение проблем финансового оздоровления предприятия возможно при использовании универсальных и типовых мероприятий, обеспечивающих вывод его из финансового кризиса. Системы данных мероприятий, реализуемых на базе соответствующего научно – методического обеспечения и направленные на достижение определенных целей, образуют механизмы обеспечения финансовой устойчивости. Они подразделяются на внутренние механизмы, используемые самим предприятием, и внешние, реализуемые при помощи сторонних юридических или физических лиц. Основными видами внутренних механизмов финансового оздоровления предприятия являются: оперативный, тактический и стратегический. Их предназначение и содержание схематично представлено в табл. 3.3 [6].

Таблица 3.3

Внутренние механизмы финансового оздоровления предприятия

Этапы финансового оздоровления	Механизмы финансового оздоровления		
	Оперативный	**Тактический**	**Стратегический**
Устранение неплатежеспособности	Система мероприятий финансового оздоровления, обеспечивающая “отсечение лишнего”	–	–
Восстановление финансовой устойчивости предприятия	–	Система мероприятий финансового оздоровления, осуществляющая “сжатие предприятия”	–
Обеспечение финансового равновесия предприятия в длительном периоде	–	–	Система мероприятий финансового оздоровления, основанная на устойчивом экономическом росте

Оперативный механизм финансового оздоровления включает в себя мероприятия, направленные на уменьшение размера текущих финансовых обязательств предприятия в краткосрочном периоде и на увеличение объемов денежных активов, которые обеспечивают срочное погашение этих обязательств. Сущность этого механизма заключается в сокращении размеров текущих финансовых потребностей и отдельных видов ликвидных активов. Основное содержание оперативного механизма финансового оздоровления – обеспечение баланса денежных активов и краткосрочных финансовых обязательств предприятия.

Выбор тех или иных мероприятий оперативного механизма финансового оздоровления определяется уровнем неплатежеспособности предприятия, который рассчитывается обычно с помощью коэффициента чистой текущей платежеспособности (Кчтп):

Кчтп = (ОА – ОАн) / (КФО - КФОво),

где ОАн – сумма неликвидных (в краткосрочном периоде) оборотных активов предприятия;

ОА – сумма всех оборотных активов предприятия;

КФО – сумма всех краткосрочных (текущих) финансовых обязательств предприятия;

КФОво – сумма внутренних краткосрочных (текущих) финансовых обязательств предприятия, которая может быть отложена до завершения его финансового оздоровления.

Учитывая значение коэффициента чистой текущей платежеспособности, в состав оперативного механизма финансового оздоровления предприятия могут входить мероприятия, которые представлены на рисунке 3.5.

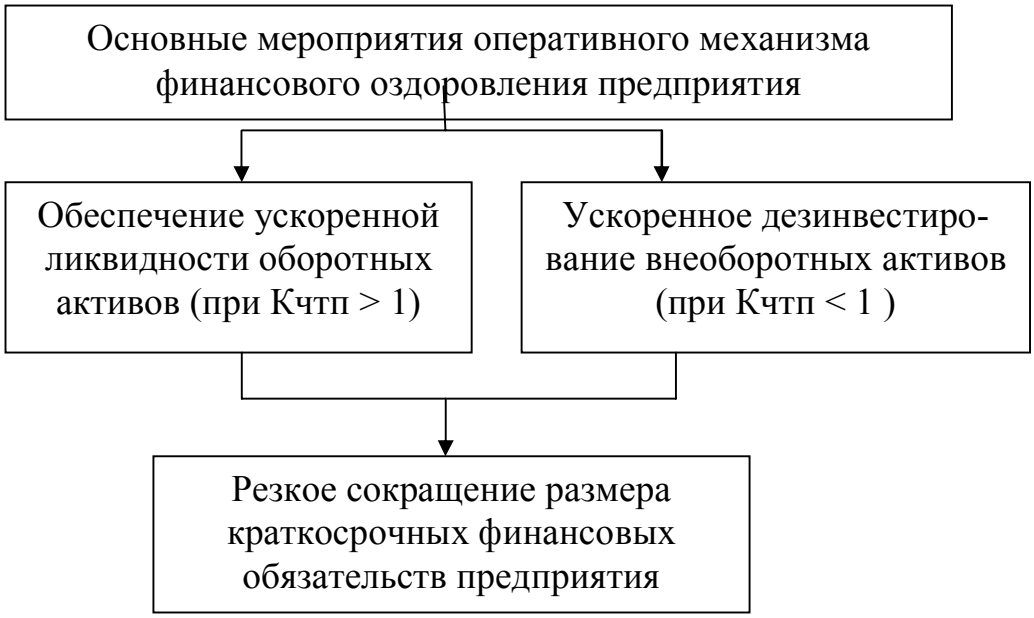


Рис. 3.5. Основные мероприятия оперативного механизма финансового оздоровления предприятия

Обеспечение ускоренной ликвидности оборотных активов предприятия способствует росту положительного денежного потока в краткосрочном периоде. Решение данной задачи возможно за счет реализации основных мероприятий финансового оздоровления:

- избавление от неэффективных краткосрочных финансовых вложений;
- сокращения страховых запасов товарно-материальных ценностей;
- роста оборачиваемости дебиторской задолженности;

- увеличение ценовой скидки при наличных расчетах за реализуемую продукцию;

- уменьшения сроков предоставления товарного кредита;

- уценки некоторых видов запасов товарно-материальных ценностей.

Ускоренное деинвестирование внеоборотных активов предприятия может быть достигнуто за счет следующих мероприятий финансового оздоровления: реализации высоколиквидной части инвестиционного портфеля; продажи неиспользуемого оборудования; аренды оборудования вместо его покупки; осуществления операции возвратного лизинга.

Резкое сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств предприятия обеспечивается за счет реализации таких мероприятий финансового оздоровления: отсрочка расчетов по некоторым формам внутренней кредиторской задолженности; увеличение срока предоставления товарного кредита поставщиками; пролонгация краткосрочных финансовых кредитов; реструктуризация портфеля краткосрочных финансовых кредитов и др.

Цель реализации оперативного механизма финансового оздоровления – устранение текущей неплатежеспособности предприятия. Она достигается, если объем поступления денежных средств превысит объем неотложных финансовых обязательств предприятия в краткосрочном периоде. В этом случае угроза банкротства предприятия в текущем периоде ликвидируется, но не исчезает окончательно. Для полного ее устранения необходимо использовать тактический механизм финансового оздоровления, который представляет собой систему мероприятий, способствующих достижению финансового равновесия предприятия в планируемом периоде. Цель реализации мероприятий этого механизма – вывод предприятия на рубеж финансового равновесия и обеспечение его финансовой устойчивости. Необходимым условием осуществления мероприятий при этом является выполнение следующего равенства [1]:

$$ЧПо + АО + \Delta АК + \Delta СФРп = \Delta Иск + ДФ + ПУП + СП + \Delta РФ,$$

где ЧПо – чистая прибыль предприятия;

АО – сумма амортизационных отчислений;

⌂ АК – сумма прироста акционерного (паевого) капитала при дополнительной эмиссии акций (увеличение размеров паевых взносов в уставный фонд);

⌂ СФРп – прирост собственных финансовых ресурсов за счет прочих источников;

⌂ Иск – прирост объема инвестиций, финансируемых за счет собственных источников;

ДФ – сумма дивидендного фонда (фонда выплат процентов собственникам предприятия на вложенный капитал);

ПУП – объем программы участия наемных работников в прибыли (выплат за счет прибыли);

СП – объем социальных и других программ предприятия, финансируемых за счет прибыли;

⌂ РФ – прирост суммы резервного (страхового) фонда предприятия.

В упрощенном виде модель финансового равновесия предприятия может быть представлена в следующем виде:

$$ОГ\ сфр = ОП\ сфр,$$

где ОГ сфр – возможный объем генерирования собственных финансовых ресурсов предприятия;

ОП сфр – необходимый объем потребления собственных финансовых ресурсов предприятия.

Все мероприятия тактического механизма финансового оздоровления предприятия должны быть направлены на обеспечение неравенства:

$$ОГ\ сфр > ОП\ сфр$$

Возможности увеличения объема генерирования собственных финансовых ресурсов предприятия в условиях кризиса ограничены. В это время стратегия учреждения заключается в сокращении объемов потребления собственных финансовых ресурсов. Оно связано с уменьшением объема инвестиционной деятельности и характеризуется термином “сжатие предприятия”.

Обеспечить генерирование собственных финансовых ресурсов можно за счет реализации следующих мероприятий финансового оздоровления: оптимизация ценовой политики; сокращение постоянных и переменных издержек; минимизация налоговых платежей по отно-

шению к сумме дохода и прибыли предприятия; ускоренная амортизация активной части основных средств; реализация выбывающего или неиспользуемого имущества; дополнительная эмиссия акций или привлечение дополнительного паевого капитала.

Сократить объем потребления собственных финансовых ресурсов можно следующими путями: уменьшение инвестиционной активности; обновление внеоборотных активов; осуществление дивидендной политики, соответствующей кризисному финансовому состоянию предприятия; уменьшение участия наемных работников в прибыли; отказа от непроизводственных программ, финансируемых за счет прибыли; уменьшение отчислений в резервный и другие страховые фонды, осуществляемых за счет прибыли.

Цель реализации мероприятий тактического механизма финансового оздоровления – вывод предприятия на рубеж финансового равновесия и обеспечение его финансовой устойчивости.

Стратегический механизм финансового оздоровления – это система мероприятий, обеспечивающих поддержание достигнутого финансового равновесия предприятия в длительном периоде и его экономическое развитие в перспективе. Он базируется на модели устойчивого экономического роста предприятия, которая имеет различные математические формы выражения в зависимости от используемых базовых показателей финансовой стратегии. Целью реализации мероприятий стратегического механизма финансового оздоровления предприятия является повышение его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе за счет ускорения темпов устойчивого экономического роста.

Наиболее простой вариант модели устойчивого экономического роста предприятия можно представить в виде формулы:

$$\Delta ОР = (ЧП * ККП * А * КОА) / (ОР * СК),$$

где Δ ОР – возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия;

ЧП – сумма чистой прибыли предприятия;

ККП – коэффициент капитализации чистой прибыли;

А – стоимость активов предприятия;

КОА – коэффициент оборачиваемости активов;

ОР – объем реализации продукции;

СК – сумма собственного капитала предприятия.

При разложении данной модели на ее отдельные составляющие она приобретает следующий вид:

$$\triangle ОР = (ЧП / ОР) * ККП * (А / СК) * КОА,$$

где ЧП / ОР - коэффициент рентабельности реализации продукции;

А / СК – коэффициент левериджа активов.

Когда базовые показатели финансовой стратегии предприятия остаются неизменными в предстоящем периоде, расчетный параметр будет иметь оптимальное значение возможного прироста объема реализации продукции. Отклонения от этого оптимального значения будут требовать дополнительного привлечения финансовых ресурсов или генерировать дополнительный их объем, не обеспечивая эффективного использования средств.

В случае, когда предприятие не может выйти на запланированный темп прироста объема реализации продукции, ему необходимо внести коррективы в свою стратегию финансового оздоровления. Следовательно, модель устойчивого экономического роста может использоваться как регулятор оптимальных темпов развития операционной деятельности предприятия (прироста объема реализации продукции) и основных параметров его финансового развития. Она позволяет закрепить финансовое равновесие предприятия в долгосрочной перспективе его экономического развития.

При этом важны следующие моменты:

1. Длительность бескризисного развития предприятия определяется периодом соответствия темпов прироста объема реализации продукции значениям, рассчитанным по модели устойчивого экономического роста. Отклонения от этих значений приводит к потере предприятием состояния финансового равновесия.

2. Устойчивый экономический рост предприятия определяется рентабельностью реализации продукции; капитализацией чистой прибыли; формированием рациональной структуры капитала и источников финансирования активов: оборачиваемостью активов; эффективностью инвестиционной деятельности предприятия. Изменяя данные параметры стратегии финансового оздоровления, можно обеспечить приемлемые темпы экономического развития в условиях финансового равновесия.

3. Параметры модели устойчивого экономического роста необходимо периодически корректировать с учетом внутренних условий

развития предприятия и изменения факторов внешней среды. Следовательно, параметры финансовой стратегии предприятия в процессе антикризисного управления должны также изменяться ввиду корректировки темпов прироста объема реализации продукции.

Целью реализации мероприятий стратегического механизма финансового оздоровления предприятия является повышение его рыночной стоимости в долгосрочной перспективе за счет ускорения темпов устойчивого экономического роста. Выбор механизма и конкретных мероприятий финансового оздоровления предприятий зависит от его возможностей по реструктуризации имущественного положения, увеличению уставного капитала, осуществлению технического перевооружения или модернизации производства, ликвидации задолженности по заработной плате и т.д. Оказывают влияние и характер финансовых проблем, специфика деятельности предприятия, его размеры, степень риска и другие факторы (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Характеристики основных внутренних механизмов финансового оздоровления предприятия

Характеристики механизмов финансового оздоровления	**Основные механизмы финансового оздоровления**		
	Стратегические	**Тактические**	**Оперативные**
Финансовое состояние предприятий, для оздоровления которых должны применяться механизмы	Предкризисное, начальное кризисное, кризисное	Начальное кризисное, кризисное, глубоко кризисное	Кризисное, глубоко кризисное
Продолжительность реализации основных мероприятий	Долгосрочные, среднесрочные	Среднесрочные, краткосрочные	краткосрочные
Разработанность методологических основ реализации механизмов	Низкая	Средняя	Высокая
Сложность реализации механизмов	Высокая	Средняя	Низкая

Целесообразна, по нашему мнению, следующая последовательность действий при выборе мероприятий финансового оздоровления предприятия с учетом его дальнейшего инновационного развития:

- анализ деятельности предприятия и выявление наиболее острых финансовых проблем;

- определение допустимых вариантов решения проблем финансового оздоровления и выбор основных мероприятий повышения финансовой устойчивости;

- оценка альтернативных вариантов финансового оздоровления по различным критериям;

- анализ возможных последствий реализации выбранных мероприятий при различных условиях;

- формирование стратегии и программы финансового оздоровления предприятия;

- разработка стратегии инновационного развития предприятия.

Анализ вывода ряда российских предприятий из кризиса показывает, что они, как правило, концентрируют свои усилия на реализации краткосрочных мероприятий финансового оздоровления. Стратегические механизмы финансового оздоровления использовались ими относительно редко, т.к. в условиях кризиса неблагоприятны макроэкономические условия деятельности российских предприятий, и поэтому резко сужаются внутренние возможности выхода из него ввиду недостаточности инвестиций для реализации долгосрочных мероприятий. Однако даже в неблагоприятных экономических условиях задачи финансового оздоровления наиболее успешно решают те российские предприятия, которым удается осуществлять эффективные инвестиционные мероприятия. Они не только “выживают”, но и усиливают свои позиции на рынке.

Ключевым фактором выхода из кризиса национальной экономики является устойчивое функционирование российских предприятий. Для практической реализации этого фактора необходимо активнее развивать и шире использовать внутренние стратегические механизмы финансового оздоровления предприятий и совершенствовать процесс управления финансовым оздоровлением, в первую очередь путем более широкого использования методов анализа, соединяющих ретроспективный и перспективный анализ динамических рядов, а также применения экономико-математических моделей. Они позволяют установить, в какой мере закономерны показатели, характеризующие узкие места в хозяйственной деятельности предприятия. Определенный интерес в этом плане представляет, например, методика анализа, основанная на использовании аналитических матричных мо-

делей, системы интегральных оценок по группам показателей деятельности предприятий.

Создание математических моделей в области управления финансовым оздоровлением предприятия вызвано необходимостью формализованного анализа параметров его финансового состояния. При моделировании необходимо постоянно уточнять принятые допущения, корректировать субъективные оценки, проверять адекватность модели, так как она должна отражать вероятностный характер функционирования предприятия и многовариантность его развития.

Наряду с моделями финансового оздоровления предприятия, должны рассматриваться, с нашей точки зрения, также инвестиционная, дивидендная модели и др. при комплексном подходе к совершенствованию управления финансовым оздоровлением предприятия встает важнейшая проблема информационной увязки всех вышеназванных моделей. Кроме того, следует отметить, что моделирование задач управления финансовым оздоровлением предприятия должно базироваться на большом объеме исходной информации, а также на учете особенностей его производственно – хозяйственной деятельности, значительной неопределенности ее условий, разнообразных возмущающих воздействий на нее, сложности финансовых связей и большой размерности решаемых финансовых задач.

При управлении финансовым оздоровлением предприятия объединение частных детализированных моделей должно осуществляться согласно их иерархической соподчиненности. В процессе моделирования увязка частных моделей должна производиться с помощью общих информационных и организационных моделей, которые могут охватывать в соответствующем аспекте всю систему управления финансовым оздоровлением и осуществлять увязку частных моделей, отдельных их элементов. Комплексный подход к управлению финансовым оздоровлением предприятия и процессом дальнейшего инновационного развития позволяет разработать научный инструментарий ускорения выхода российских предприятий из рецессии и активизации ими инновационной деятельности в послекризисный период.

Библиографический список

1. Балычев С.Ю., Батьковский М.А., Хрусталев Ю.Е. Финансовое оздоровление и развитие предприятия. – М.: “Гипростроймост”, 2008. – 245 с.

2. Балычев С.Ю., Булава И.В., Мингалиев К.Н. и др. Экономико – математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. – М.: МЭСИ, 2009. – 420 с.

3. Батьковский М.А., Булава И.В., Мингалиев К.Н. и др. Стратегия развития российских предприятий в современный период: теория и методология. – М.: МЭСИ, 2009. – 405 с.

4. Ведомости, 29 июня 2009 г. http:// www.vedomosti.ru/newsline.

5. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации // Российская газета, № 48, 20.03.2009.

6. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. –М.: Инфра – М, 2009. –333 с. http.// www.imf.org.

3.4 ТЕХНОЛОГИИ ГОСУДАРСТВЕНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Государственный финансовый контроль охватывает сферу деятельности, как экономических субъектов, так и органов власти и управления. С его помощью контролируется полнота выполнения обязательств физических и юридических лиц перед государством путем налогового, таможенного, валютного контроля, а также проверяется соблюдение органами государственной власти, юридическими и физическими лицами требований финансового законодательства. Кроме того осуществляется контроль за целевым, эффективным и рациональным использованием государственных средств, проводится анализ финансового состояния государственных организаций и организаций с государственным участием, эффективность использования ими государственных финансовых и материальных ресурсов и осуществляется бюджетно-финансовый контроль.

Главной целью государственного финансового контроля является установление соответствия между управлением финансовыми ресурсами во всех сферах производства и распределением общественного продукта и задачами финансовой политики государства. Государственный контроль обязан оценить эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на разных уровнях управления экономикой, выявить допущенные отклонения и выработать меры по устранению раскрытых нарушений и злоупотреблений и их последующему недопущению путем совершенствования нормативно-правовой базы в определенной сфере деятельности.

Целенаправленный государственный финансовый контроль постоянно следит за движением финансовых ресурсов, выделенных бюджетному учреждению.

Однако только последующий финансовый контроль призван оценить эффективность использования бюджетным учреждением, выделенных ему средств.

Благодаря этому удается правильно оценивать результаты финансово-хозяйственных операций бюджетных учреждений, выявлять отклонения от действующего законодательства, принимать меры по устранению негативных последствий.

Органы финансово-бюджетного надзора осуществляют последующий контроль использования средств федерального бюджета, средств государственных внебюджетных фондов, а также материаль-

ных ценностей, находящихся в федеральной собственности используя два основных метода финансового контроля: ревизия и проверка.

Проведение ревизии предполагает собой осуществление контрольных мероприятий относительно всех сторон финансово-хозяйственной деятельности, в частности для бюджетного учреждения, осуществляется контроль и предпринимательской и иной приносящей доход деятельности.

Проверка же характеризуется проведением контрольных мероприятий отдельного вопроса финансово-хозяйственной деятельности бюджетного учреждения или проверка всей его финансово-хозяйственной деятельности, за исключением средств, полученных в результате осуществления бюджетным учреждением предпринимательской и иной приносящей доход деятельности.

Таким образом, преимуществом проверки является преобладание выборочного способа осуществления контрольных мероприятий, что требует меньших временных и трудовых затрат. Используя данный метод финансового контроля, можно проконтролировать использование большего количества получателей средств федерального бюджета.

Это позволяет получать информацию о реальном финансовом положении бюджетных учреждений, своевременно принятые меры по устранению финансовых нарушений в короткие сроки.

Соответственно успешнее управлять реальными финансовыми потоками, эффективнее использовать материальные и денежные ресурсы, быстрее мобилизовать их.

Проблемой органов государственного финансового контроля в России в настоящий момент является несогласованность и разобщенность, отсутствие четкого взаимодействия. Это связанно в первую очередь с несформированностью целостной системы контроля за государственными финансами. Кроме того действия органов финансового контроля нескоординированы.

Большинство контрольных органов имеют достаточно специфические задачи, и поэтому их сфера деятельности ограничена. Основная проблема заключается главным образом в распределении контрольных полномочий при организации последующего контроля между Счетной палатой, финансово-надзорными органами Минфина России, ревизионным аппаратом главных распределителей бюджетных средств и в определенной степени – органами Федерального казначейства, которые в настоящее время наделены и полномочиями последующего контроля.

Таким образом, можно заметить, что слабым звеном в организации системы финансового контроля является недостаточно проработанная нормативно-правовая база, имеющая ряд недочетов в числе которых [1]:

- неопределенность полномочий органов и дублирование их контрольной деятельности;
- нечеткость круга объектов контроля;
- неопределенный порядок реагирования объектов контроля на выявленные нарушения.

Главные недостатки существующей системы:

1) отсутствие четкой полномасштабной нормативно-правовой базы. Государственный финансовый контроль не стандартизирован, нет общих правил контроля. Многочисленные проверки различных контролирующих структур зачастую лишь вносят разлад в функционирование хозяйствующих субъектов. Законодательство о государственном финансовом контроле основывается на соответствующих нормативно – правовых актах об органах государственного финансового контроля, но данные акты формируют только саму возможность разработки некой интегрированной правовой базы общей системы государственного финансового контроля, обеспечивающей ее реформирование и развитие;

2) контрольная деятельность государственных органов не отвечает предъявленным требованиям, существующая система отчетности в некоторых контрольных органах не позволяет судить о реальном исполнении ими своих функций;

3) нет достаточно четкого определения места и роли каждого субъекта государственного финансового контроля в целостной системе, что порождает значительные затруднения и перекладывание ответственности;

4) отсутствие четкого разграничения сфер деятельности и нерациональное деление обязанностей между субъектами контроля. Деятельность контролирующих структур в значительной мере пересекается, вследствие этого размывается ответственность контрольных органов, но и происходит нерациональное расходование выделенных на реализацию контрольных мероприятий бюджетных средств;

3) органы финансового контроля слабо взаимодействуют, коммуникационные системы между ними не отработаны.

Одним из ключевых моментов концепции реформирования бюджетного процесса является оценка эффективности бюджетных расхо-

дов, то есть оценка качества и объема предоставляемых услуг. Контроль эффективности предусматривает не только выявление законности использования ресурсов бюджетной системы, констатации фактов отклонений в финансово-хозяйственной деятельности объектов контроля от норм действующего законодательства, выработку предложений по их устранению, но и оценивает состояние объекта контроля в целом, достижение им запланированных целей [2].

Организация финансового контроля за эффективным использованием государственных и муниципальных ресурсов связана с определенными затратами, которые могут быть оправданы, с одной стороны, получением результата контрольной деятельности субъектов контроля, с другой – экономического или социального эффекта, характеризующего полезный результат финансово-хозяйственной деятельности объектов контроля. Таким образом, эффективность контрольной деятельности может оцениваться не только нарушениями, но и совокупностью его объективных последствий.

Эффективность государственного финансового контроля может рассматриваться как его влияние на эффективность использования государственных и муниципальных ресурсов, так же как эффективность осуществления контрольной деятельности.

Результативность государственного финансового контроля во многом зависит как от результатов контрольной деятельности органов государственного финансового контроля, так и от затрат на осуществление самого государственного финансового контроля. При этом снижение затрат является важным элементом оценки результативности. Снижение затрат не всегда приводит к повышению эффективности.

Регулирование затрат органов государственного финансового контроля необходимо осуществлять таким образом, чтобы сохранялась оперативность проведения и высокое качество контрольных мероприятий [3].

Можно сформулировать ряд основных направлений, позволяющих достичь высшей степени результативности, а именно [4]:

- соблюдение контрольно-счетными органами РФ порядка, регламентирующих регулярное информирование парламента об основных результатах контрольно-ревизионной и экспертно-аналитической деятельности в целях принятия мер по устранению выявленных недостатков и повышения эффективности исполнения бюджета, управ-

лению государственной (муниципальной) собственностью, а также об исполнении представлений и предписаний исполнительной властью;

- использование тех методов контроля, которые обеспечивают наибольшую вероятность обнаружения нарушений в финансово-хозяйственной деятельности объектов контроля и в использовании ими государственных (муниципальных) ресурсов;

- внедрение в контрольный процесс новых технологий, координация контрольной деятельности в части планирования контрольных мероприятий, укрепление двустороннего и многостороннего сотрудничества с органами исполнительной власти, осуществляющих функции управления государственными (муниципальными) финансами, в том числе по выработке государственной политики в бюджетной сфере, по обеспечению исполнения бюджета, по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере;

- усиление информационного взаимодействия с правоохранительными органами, а так же с общественностью, направленного на реализацию результатов контрольной деятельности в полном объеме;

- формирование квалифицированного кадрового потенциала на постоянной основе;

- установление и соблюдение регламентированного порядка для исполнительных органов государственной власти и получателей бюджетных средств в части своевременного рассмотрения и организации контроля исполнения предписаний и представление контрольно-счетных органов Российской Федерации.

На данный момент среди первоочередных задач для повышения результативности государственного финансового контроля стоит вопрос внедрения в контрольный процесс новых технологий, создание единой информационной системы результатов контрольных мероприятий, которые ускоряют решение проблемы оперативного получения информации в ходе осуществления мониторинга за использованием ресурсов бюджетной системы. При этом единая информационная система государственного финансового контроля в перспективе может быть дополнена результатом аудита, осуществляемого негосударственными аудиторскими фирмами и независимыми аудиторами.

Определяющим в достижении максимальной результативности государственного финансового контроля является реализация результатов деятельности контрольно-счетных органов полном объеме посредством усиления взаимодействия с правоохранительным органами, а также упорядоченности процедуры оперативного устранения

недостатков. В связи с этим достаточно соблюдать единый подход к реализации результатов контрольной деятельности вытекающими из этого обстоятельствами [5].

Так же существуют другие проблемы государственного финансового контроля:

1) отсутствие реальной системы органов государственного финансового контроля и механизма их взаимодействия, единых правовых и методологических основ финансового контроля и единой информационной системы о выявленных правонарушениях;

2) нуждается в совершенствовании и система подготовки и повышения квалификации кадров контрольно-счетных органов;

3) внимание на повышение роли государственного финансового контроля в обеспечении национальной безопасности и важности обеспечения при этом независимости внешнего контроля, в том числе в регионах;

4) проблема контроля эффективности механизма размещения государственного заказа. Также существуют недостатки правового регулирования в данной сфере, создающие условия для коррупции со стороны заказчиков и мошенничества со стороны потенциальных исполнителей государственных заказов, поставки продукции ненадлежащего качества и ущемленности интересов единственных производителей.

5) проблемы развития внутреннего контроля и аудита с использованием информационных технологий в целях обеспечения эффективности деятельности органов исполнительной власти.

6) проблемы взаимодействия финансово-контрольных и правоохранительных органов в процессе осуществления финансового контроля и использования единой терминологии, решение которых необходимо для обеспечения деятельности ведомств.

7) необходимость усиления контроля за формированием доходов и использованием средств фонда.

Наблюдается динамичное развитие системы государственного финансового контроля, но, тем не менее, есть некоторые затруднения, как например:

- замедление темпов экономического развития страны и снижение устойчивости бюджетной системы государства, высокий уровень коррупции, ослабляющие национальную, в том числе экономическую, безопасность страны, обусловливают необходимость определения границ финансового контроля, государственного финансового

контроля, места в нем муниципального финансового контроля, усиления контроля за использованием государственных ресурсов, реализацией планов противодействия коррупции, антикризисных мероприятий, инновационного развития экономики и социальной защиты населения;

- стратегическое прогнозирование и планирование социально-экономического развития страны и принятие долгосрочных государственных программ требуют совершенствования стратегического аудита, нацеленного на предварительный контроль обоснованности прогнозов, возможности их реализации и оценки значимости конечных результатов;

- принимаемые государством меры по обеспечению полноты поступления доходов в бюджеты и повышению эффективности бюджетных расходов требуют создания единой системы государственного финансового контроля, повышения его эффективности и совершенствования взаимодействия внешнего и внутреннего финансового контроля;

- расширение самостоятельности государственных учреждений и появление наряду с автономными казенных и бюджетных учреждений с расширенными правами обусловливает потребность в уточнении границ государственного финансового контроля в целях обеспечения выполнения государственных заданий;

- усложнение задач государственного финансового контроля и повышение требований к его эффективности требуют развития теории финансового контроля, подготовки специалистов финансового контроля и повышения их квалификации на систематической основе.

Библиографический список

1. Бычков С.С. Нецелевое использование. Кто виноват и что делать? // Финансовый справочник бюджетной организации / С.С. Бычков. – 2010. – №3. – С. 8-14.

2. Валова С. Актуальные вопросы проверок Росфиннадзора / С. Валова // Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. – 2010. – №2. – С. 72-75.

3. Владимиров В.В. Об особенностях деятельности органов государственного финансового контроля в Российской Федерации / В.В. Владимиров // Официальные материалы для бухгалтера: комментарии и консультации. – 2009. – №14. – С. 24-31.

4. Зуева И.А. Современные тенденции развития системы финансового контроля в России / И. А. Зуева // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2010. – №2. – С. 3-7.

5. Овсянников Л.Н. Ключевые проблемы формирования системы государственного финансового контроля / Л.Н. Овсянников // Академия бюджета и казначейства Минфина России: финансовый журнал. – 2010. – №1. – С. 11-23.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для активизации научного потенциала страны необходимо уделять внимание научным школам, которые закладывают основы и базу для освоения и распространения приоритетных направлений шестого технологического уклада, для решения существующих экономических, социально-демографических и экологических задач. Необходимо омоложение научного, конструкторского и инженерного корпуса страны путем повышения привлекательности труда в этих сферах для молодежи, реальной интеграции вузов с научными и производственными организациями. Необходимо пересмотреть политику невмешательства государства в инновационные процессы, и выделять существенную часть бюджетных расходов на поддержку базисных инноваций, модернизацию ключевых отраслей экономики и формирование новых отраслей, реализующих прорывные направления шестого технологического уклада, на развитие инновационной инфраструктуры, поддержку перспективных научных школ.

Поэтому формирование эффективного механизма реализации стратегии инновационного прорыва позволит реально осуществлять стратегически-инновационную функцию государства в новой экономике, тем самым решить ряд методологических проблем развития современной экономики России. Следовательно, чтобы заложить основы инновационной экономики, необходимо уточнить соответствующие правовые, экономические и организационные принципы, составляющие основу государственной инновационной деятельности.

Возникновение проблемы торможения среды «генерации знаний», низкой инновационной активности и технологического отставания в российской экономике во многом носит объективный характер. Многое обусловлено серьезными структурными диспропорциями, доставшимися в наследство от советской экономики, сложностью и длительностью формирования новой институциональной среды в постсоветский период, неэффективными стимулами бизнеса для перехода на инновационные рельсы развития. В то же время субъективная недооценка глубины проблемы органами управления всех уровней, не всегда рациональный выбор приоритетов и инструментов стимулирования инновационного развития в ряде случаев усугубили кризис в научно-технической сфере, привели к нерациональному использованию значительных объемов ресурсов, ослаблению кадрового потенциала научного и технологического развития. Особенно пестро

эта картина сложилась в регионах, имеющих разные уровни развития и заделы научного и производственного потенциалов территорий.

Нужны ответы на многие вопросы, кем востребованы инновации в современной России экономикой или властью? Доступны ли инновации бизнесу, в первую очередь малому и среднему? Какова должна быть роль государства в инновационном процессе? Инновационная политика относится к компетенции федеральных властей или она относится к сугубо конкурентоспособности функционирования бизнеса? Место и роль в инновационной политики региональной и муниципальной власти, или им отведена роль преимущественно статистов? Перед кем подотчетны региональные технологические платформы, которые даже не ведут статистику их учета и деятельности? Можно ли все научно-технологические процесса регулировать из федерального центра, как когда-то возлагались задачи на Российскую академию наук. При этом, не имея механизмов ответственности контролирующих чиновников за провалы инновационных программ, можно ли сдвинуть инертность в мышлении и действиях при исполнении инновационной стратегии? Кто комплексно и системно продумывает сущность и принципы модели инновационной экономики, пока не ясно. Может, нужно оторвать процессы разработки новаций (открытий, изобретений) от их внедрения в производство и в рыночную среду (непосредственно от инновационной деятельности)? Продумать развитие системы разделения труда на новом витке цивилизации и фаз обмена рыночными продуктами в форме технологий? Эти вопросы скорее относятся к федеральному центру, к тем, кто выбрал приоритетной цель создания умной экономики. На региональном уровне, по нашему мнению, должны решаться «более земные» задачи развития инновационного сектора экономики. Необходимым условием перехода к инновациям является здоровая и эффективная экономическая среда, которую мы должны сделать конкурентоспособной путем политической модернизации. Почему все больше и больше молодежь заинтересована в стабильной зарплате в большой корпорации?

Анализ на микроуровне показывает, что многие компании ориентируются при бюджетировани на адекватное планирование, которое позволит избежать ошибок при формировании бюджетов на маркетинг. Очевидно, что структура затрат на маркетинг определяется особенностями организации, но также очевидно, и то, что определение альтернатив бизнеса и стратегическое, и бюджетное планирование

играют очень важную роль в жизни компании. Конкретные методики финансового планирования и анализа с целью повышения эффективности маркетинговых расходов обладают своими преимуществами и недостатками, но важнее другое – они в большинстве случаев позволяют снизить риск не только неэффективного расходования средств компании, но и повысить эффективность работы службы маркетинга.

Инвестирование –это действие, направленное на получение прибыли в будущем при условии успешной интеграции в деловую среду. Инвестиционный строительный проект должен удовлетворять потребностям социально-экономической и экологической систем, в рамках которых он реализуется. Инвестиционный строительный проект должен оцениваться с точки зрения его технической выполнимости, экологической безопасности и экономической эффективности, под которой понимается результат сопоставления получаемой прибыли и затрат.Решение об инвестировании в проект принимается, если он удовлетворяет следующим критериям: дешевизна, минимизация риска инфляционных потерь, краткость срока окупаемости, стабильность или концентрация поступлений, высокая рентабельность, отсутствие более выгодных альтернатив. Выбирают наиболее прибыльные инвестиционные строительные проекты и наименее рискованные. В осуществлении инвестиционных строительных проектов участвует большое количество организаций, поэтому необходимо рассчитывать показатели, характеризующих финансовое состояние каждого предприятия-участника. Инвестировать денежные средства в строительное производство целесообразно, если можно получить чистую прибыль выше, чем при хранении денег в банке; если рентабельность вложений превышает темпы роста инфляции; только в наиболее рентабельные, с учетом дисконтирования, инвестиционные строительные проекты.

Одним из проявлений возрастающей экономической преступности выступает тенденция значительного увеличения количества корпоративных конфликтов и распространения недружественных противоправных корпоративных захватов чужой собственности. Серьезные негативные последствия приобрело применение в корпоративных конфликтах таких средств как злоупотребление неопределенностью и противоречиями в законодательстве в корыстных целях. В процессе борьбы друг с другом и захватчики, и обороняющаяся сторона совершают противоправные действия. Любой корпоративный конфликт является уникальным, поэтому и набор преступлений, совершаемых в

каждом конкретном случае, может отличаться. Современное законодательство выделяет ряд составов преступлений, по которым возможно привлечение к уголовной ответственности за деяния, составляющие элемент (звено) в рейдерской цепочке. Современное рейдерство как вид преступной деятельности носит организованный групповой характер, совершается с учетом несовершенства законодательной базы с привлечением государственных, административных и силовых ресурсов и представляет угрозу экономической безопасности государства.

Авторский коллектив в своей аналитической работе привлек современный инструментарий финансового моделирования и прогнозирования, что обеспечило достоверность проверяемых научных гипотез и выводов.

Сведения об авторах

Алексеев Н.Е., к.э.н, доцент, ОмГА

Васина Н.В., к.э.н., доцент кафедры бухучета, анализа и статистики Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ.

Гордусенко А.В., аспирант ОмГА.

Демиденко О.В., к.т.н., доцент, ОмГА.

Ильченко С.М., к.э.н, доцент, проректор по научной работе ОмГА.

Каирденов С.С., аспирант ОмГА.

Камардин А.А., соискатель ОмГА.

Конюкова О.Г., аспирант ОмГА.

Круковский А.Н., аспирант ОмГА.

Лукина Т.С., соискатель ОмГА.

Патласов О.Ю., д.э.н., профессор, проректор по лицензированию и аккредитации, зав. кафедрой экономики, бухгалтерского учёта и аудита Омского регионального института; проректор по международной деятельности, заведующий кафедрой коммерции, маркетинга и рекламы ОмГА, профессор кафедры бухгалтерского учета и экономики в АПК ТФ Омского государственного аграрного университета.

Покровский Г.Е., к.э.н., доцент, ОмГА.

Самарин А.М., аспирант ОмГА.

Сергиенко О.В., к.э.н, доцент, заведующий кафедрой управления, политики и права, декан очно-заочного и заочного деканата ОмГА.

Фоменко А.А., аспирант ОмГА.

Шевченко Т.В., аспирант ОмГА.

Научное издание

Финансовые аспекты предпринимательства в новой экономике

Коллективная монография

Редактор В.С. Болтунов

Подписано в печать 15.05.13.
Печать на ризографе. Бумага офсетная. Формат 60×80 $^{1}/_{16}$
Уч.-изд. л. 17. Печ. л. 19. Тираж 100 экз. Заказ .

Отпечатано в полиграфическом центре издательства ОмГА
644105, г. Омск, ул. 4-я Челюскинцев, 2а.