

№ 4 2010

ЭКОНОМИКА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ОБЪЕДИНЁННАЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКАЯ
КОМПАНИЯ



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Учредители:

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»

Закрытое акционерное общество

«Объединенная металлургическая компания»

При содействии Российской академии естественных наук

Редакция:

Главный редактор — В.А. Роменец

Зам. главного редактора — ответственный секретарь — И.П. Ильичев

Выпускающий редактор — А.Л. Бреннер

Редактор — О.В. Иванова, И.Е. Оратовская

Корректурa — Е.В. Горбатова

Компьютерная верстка — И.Г. Иваньиной

Технический редактор — М.А. Шерстнева

Оформление обложки — Л.Ю. Углева

Редакционная коллегия:

Главный редактор: В.А. Роменец

Первый зам. главного редактора: В.К. Сенчагов

Первый зам. главного редактора: В.А. Штанский

А.Л. Бреннер, А.Г. Воробьев, А.Д. Дейнеко, А.В. Дуб, И.П. Ильичев,

А.А. Ипатов, Г.Б. Клейнер, Ирен Ланге, А.Ф. Лещинская, Ю.Н. Райков,

Ян Сас, А.М.Седых, В.А. Харченко, О.В. Юзов

Юридический адрес: 119049, Москва, Ленинский пр-т, д. 4, МИСиС

Фактический адрес: 119049, Москва, Ленинский пр-т, д. 4, МИСиС

Тел./Факс: (495) 638-4531, 955-0153*102

E-mail: esoprom@misis.ru

Подписано в печать 20.12.2010, формат 60*90 1/8, бумага офсетная. Печать офсетная. Печ. л. 12,5

Заказ № 2923

Отпечатано в типографии Издательского Дома МИСиС

119049, Москва, Ленинский пр-т, д. 4

© МИСиС, 2010

Подписной индекс в каталоге «Пресса России» — 82377

Журнал включен в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук»

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору

в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.

Рег. № ПИ № ФС77-41503 от 30.06.2010, перв. регистр. 09.07.2008 № ПИ № ФС77-32327.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Стратегия развития	
<i>И.И. Пичурин</i> Перспективы динамики потребностей российского рынка металлургической продукции	3
<i>Т.В. Ершова, Ф.С. Крейчман</i> Проблемы коллективного управления ресурсом совместного пользования (по работам Нобелевского лауреата 2009 года Э. Остром)	8
<i>А.Д. Герасимов</i> К вопросу об организации профессиональной практики студентов	14
<i>С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская</i> Показатели оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия	17
<i>Н.С. Гуракова</i> Проблемы машиностроительной отрасли России в 2003–2009 годах и стратегия развития сектора производства автомобильной техники на 2020 год	22
Корпоративное управление	
<i>Н.А. Виноградская, А.Ю. Очерет</i> Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием	28
<i>Н.В. Шмелева, А.П. Агеев</i> Оценка конкурентоспособности металлургических предприятий с учетом экологических ограничений	38
<i>Ф.С. Крейчман</i> Корпоративная социальная ответственность и ее роль в разрешении социальных проблем	43
<i>Л.А. Костыгова, А.А. Хотинский</i> Особенности оценки экономической эффективности производства металлопродукции из титана с высокой степенью готовности	47
Корпоративные финансы (Финансы)	
<i>О.И. Калинин</i> История возникновения понятия «гудвилл», его эволюция в мировой экономике и важность оценки гудвилла предприятия в современных экономических условиях	52
<i>С.А. Каменецкий, Ю.Ю. Кочинев</i> Математические методы качественной оценки составляющих аудиторского риска	59
<i>А.А. Филиппова</i> Современное состояние банковской системы России	63
Рыночные отношения	
<i>Ю.Ю. Кочинев, С.Ф. Шарафутдина</i> Особенности бухгалтерского учета заказчиков- застройщиков, привлекающих средства дольщиков	71
Всемирные процессы и тенденции / Мировые процессы	
<i>Е.С. Лепендина</i> Позиции России на мировом рынке услуг	79
Теодор Борисович Рубинштейн	91
Анатолий Алексеевич Федотов — ученый, педагог	92
Аннотации	93
Список авторов, рецензенты	98
Список статей за 2010 год	99

CONTENTS

Development strategy	
<i>I.I. Pichurin</i> Prospect of dynamics of requirements of the Russian market of metallurgical production	3
<i>T.V. Ershov, F.S. Krejchman</i> The problem of collective management of a resource of joint using (on works of the Nobel winner 2009r E.Ostrom)	8
<i>A.D. Gerasimov</i> The problem of the organization of professional practice of students	14
<i>S.A. Sirotkin, N.R. Kelchevsky</i> Indicators of an estimation of economic efficiency of strategy of the industrial enterprise	17
<i>N.S. Gurakova</i> The problem of machine-building branch of Russia for 2003–2009 and strategy of development of sector of manufacture of automobile technics for 2020	22
Corporate management	
<i>N.A. Vinogradsky, A.Ju. Ocheret</i> Formation of system of early diagnosing of crisis symptoms in operation of business	28
<i>N.V. Shmeleva, A.P. Ageenko</i> Estimation of competitiveness of the metallurgical enter- prises taking into account ecological restrictions	38
<i>Ф.С. Krejchman</i> Corporate social responsibility and its role in the permission of social problems	43
<i>L.A. Kostygova, A.A. Hotinsky</i> Feature of an estimation of economic efficiency of manu- facture of metal products from the titan with high degree of readiness	47
Corporate finance	
<i>O.I. Kalinsky</i> History of occurrence of concept «GUDVIL», its evolution in world economy and importance of an estimation GUDVIL the enterprises in present economic conditions	52
<i>S.A. Kamenetsky, Ju.Ju. Kochinev</i> Mathematical methods of quality standard of components of auditor risk	59
<i>A.A. Filippova</i> The current state of bank system of Russia	63
Market relations	
<i>Ju.Ju. Kochinev, S.F. Sharafutina</i> Feature of accounting of the customers-builders involving means	71
The world processes and tendencies / World processes	
<i>E.S. Lependina</i> Position of Russia in the world market of services	79
Teodor Borisovich Rubinshtein	91
Abstracts	93
The list of authors	98

Перспективы динамики потребностей российского рынка металлургической продукции

© 2010 г. И.И. Пичурин *

При рассмотрении перспективы с горизонтом 20–30 лет мы исходим из предположения, что Россия в своем развитии будет сохранять положение одной из ведущих стран мира, т.е. восстановит и модернизирует обрабатывающую промышленность и сможет на этой основе удовлетворять все потребности великой державы, в том числе оборонные.

Первой предпосылкой при рассмотрении динамики потребностей внутреннего российского рынка черных металлов будет предположение о том, что на этапе постиндустриального развития потребность в средствах производства будет снижаться.

В период индустриализации темпы роста производства средств производства опережали темпы роста производства потребительских товаров. Без этого невозможно было бы замещение ручного труда машинным. Сохранение этой тенденции в постиндустриальном периоде нецелесообразно. Нет нужды, например, наращивать производство сельскохозяйственных тракторов, комбайнов, когда соответствующие операции уже полностью механизированы. Есть смысл повышать их долговечность, эргономичность, экономичность, экологичность, а количество вновь изготавливаемых в развитых странах можно даже сокращать. И так по многим видам продукции производственного потребления. Ведь если нет нужды наращивать объемы производства тракторов, комбайнов, станков, автомобилей и т.п., то нет смысла и в увеличении производства стали и, соответственно, продукции многих сырьевых отраслей.

Общая динамика уменьшения потребности в изготовлении средств производства определяется не только тем, что многие отрасли уже насыщены техникой, но и тем, что в целом ряде отраслей вообще происходит снижение фондоемкости.

Еще 30 лет назад считалось, что научно-технический прогресс (НТП) обязательно приведет к повышению фондовооруженности и энергонасыщенности производства, т.е. на одного работника все больше и больше будет приходиться машин и расходоваться энергии. В воображении рисовались заводы-автоматы, где сотни механизмов управляются одним человеком. А сейчас появляются принципиально новые технологии, в которых используются природные процессы, и оказываются ненужными гигантские сооружения и затраты энергии (биотехнологии, нанотехнологии). Тем самым подтверждается выдающееся предсказание К. Маркса о том, что наступит время, когда человек научится преобразовывать природный процесс в промышленный, и вместо того, чтобы быть главным участником производства, он становится рядом с ним. Приводимая нами таблица изменения фондоемкости по этапам развития технологических систем, взятая из работы В.С. Мучникова, Э.Б. Голланд [1], иллюстрирует высказанное соображение.

Можно, конечно, сомневаться в точности прогноза этих авторов относительно соотношения между темпами роста производительности труда и фондоемкостью для этапов 8–10, которые еще не состоялись. Но тенденция, которая заключается в том, что на этапе индустриализации темп роста фондоемкости сначала значительно опережал рост производительности труда, а потом стал снижаться, в настоящий момент представляется бесспорной.

На втором этапе, который по времени, очевидно, простирается до начала XX века, внедрение техники для замены живого труда в основных процессах было связано со значительным ростом капиталовложений по сравнению с мануфактурным производством.

Для замены мышечной энергии человека энергией пара, электричества, двигателей внутреннего сгорания потребовалась дорогостоящая техника. Рост фондоемкости происходил в 2,5–4 раза быстрее, чем рост производительности труда. Это было все равно выгодно, но соотношение темпов роста было таковым. А сегодня, когда основные и

* Д.э.н., профессор кафедры «Экономика и управление качеством продукции» Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.

Изменение фондоемкости			
Этапы	Характеристика этапа	Производительность труда по отношению к этапу 1*	Фондоемкость по отношению к этапу 1*
1	Мануфактурное производство	1	1
2	Механизация основных производственных операций	2,5–4	8–10
3	Повышение мощности и быстродействия основных машин при сдерживающем влиянии ручных работ на вспомогательных и транспортных операциях	4–5	12
4	Механизация вспомогательных, транспортных и связующих операций, первичное автоматическое управление на механических и гидро-пневматических элементах	6–7	14
5	Предельный рост мощности машин, гигантские предприятия, рост надежности систем, автоматических линий	8–12	16
6	Комбинированные агрегативные машины на механических, пневмогидравлических и электронных элементах программного управления	15–20	15
7	Высоконадежные технологические блоки с распространением комбинированных машин на электронных приставках, автоматические линии	30–35	14
8	Малооперационная и одностадийная технология	35–40	8
9	Малооперационная технология высокой надежности с автоматическим управлением	120–150	9
10	Технологические системы, базирующиеся на достижениях и открытиях фундаментальных наук: физики, химии, биологии	Более 200	6–9

вспомогательные процессы в развитых странах в большинстве отраслей механизированы и в значительной степени автоматизированы, увеличение фондоемкости идет значительно более медленными темпами, а в некоторых отраслях фондоемкость даже начинает постепенно снижаться. Наглядным примером такого снижения стоимости средств производства может служить изменение состава оборудования для преобразования переменного тока в постоянный. Когда-то для такого преобразования устанавливали мощные двигатели переменного тока, вращающие генераторы постоянного тока, каждая из этих машин весила несколько тонн. Такая пара требовала специального помещения – машинного зала, постоянного обслуживания, поскольку обе машины вращались и, значит, их отдельные элементы подвергались износу. Теперь функция преобразования постоянного тока в переменный выполняется тиристорными преобразователями, металлоемкость которых в десятки раз меньше. Они не требуют специального помещения и обслуживания. Таких примеров, когда реализация научных достижений позволяет значительно удешевить средства производства, можно привести множество. Спутниковая связь, которая позволила вовлечь в телефонные разговоры миллиарды людей без создания стационарных средств связи, потребовавших бы огромного количества цветных металлов, мекатроника, снижающая затраты на привод, или обрабатывающие центры, позволяющие заменить множество станков и многое другое, что подтверждает вывод о прекращении роста фондоемкости производства в развитых странах.

Вполне логичным выглядит поэтому предположение о том, что в будущем фондоемкость начнет существенно снижаться при одновременном росте производительности труда. Конечно, это не значит, что для всех отраслей, связанных с производством

средств производства, обязательна стагнация или спад, но для черной металлургии, которая является самой основополагающей отраслью в производстве средств производства, по нашему мнению, такой сценарий практически неизбежен.

Количество стали, потребляемой на человека, которое было до сих пор одним из критериев уровня НТП, перестанет быть таковым. Качество стали должно будет постоянно повышаться, а количество неизбежно начнет снижаться. И это будет соответствовать парадигме устойчивого развития, одним из условий которого является уменьшение вредного влияния на окружающую среду и сокращение расходования невозобновляемых ресурсов.

Изложенные рассуждения подтверждаются данными о взаимосвязи между душевым ВВП, производством и потреблением стали в России и мире, приведенными в работе В.А. Роменца, И.П. Ильичева [2].

Эти данные свидетельствуют о том, что при переходе от индустриального развития к постиндустриальному потребление стали, достигавшее на пике 400 кг/чел., начинает снижаться. И это снижение, если верить прогнозам общего характера, указанным в приведенной таблице, может быть существенным, возможно, в 1,5–2 раза.

Второй предпосылкой при рассмотрении динамики потребностей является убеждение в том, что одним из важнейших направлений повышения качества техники и сооружений станет повышение их долговечности.

Еще в XIX веке никому не приходило в голову, что можно создавать машину или строить сооружения со сроком в эксплуатации 20–30 лет. Ко всему созданному трудом относились трепетно. В нижнем Тагиле во второй половине XX века обнаружили дома, крытые листовым железом еще в XVIII веке. И железо это находится в отличном состоянии. Металлические конструкции зданий, изготовленные из кирпичного

железа в начале XIX века на Северском заводе, до сих пор восхищают металлургов тем, что не имеют ни одного пятнышка ржавчины. Массовое производство с его низкими издержками, к сожалению, изменило отношение к требуемой долговечности. Здания стали проектировать на 25 лет («хрущевские малометражки»), трактора и комбайны на 8–10 лет. Появилась даже концепция «запланированного устаревания». Подлинной причиной этой концепции, конечно, было недалновидное желание производителей обеспечить постоянно растущему производству гарантированный сбыт.

Особенно ярко эта концепция проявилась в создании американскими автомобилестроителями у американских покупателей потребности к систематическому обновлению автомобилей. Считалось неприличным ездить на автомобиле, срок изготовления которого превышал несколько лет. Специально менялись силуэт новой модели и различные аксессуары, чтобы издали было видно устаревшую модель. Само понятие «немодный автомобиль» нелепо с точки зрения его служебных характеристик. Недалновидность этой стратегии хорошо продемонстрировал кризис 2008–2009 годов. Оказавшись со стесненными средствами, американцы перестали покупать модные автомобили и увидели, что они от этого ничего не потеряли. Эта надуманная потребность оказалась вовсе не обязательной. Заговорили о том, что долговечность автомобиля соответствует концепции устойчивого развития, потому что способствует уменьшению вредных воздействий на окружающую среду и сохранению невозполнимых ресурсов.

Стало модным показывать где-то чудом сохранившиеся форды 40-х годов выпуска, у нас – «Волги» 21 модели и убеждать, что все то, для чего создан автомобиль, они до сих пор прекрасно обеспечивают.

Но ведь подоплеку концепции «запланированного устаревания», о которой мы сейчас сказали, никто не раскрывал. Говорили о научно-техническом прогрессе, который приводит к моральному старению техники быстрее, чем она стареет физически. Во многих исследованиях определяли, какой срок физического износа для разных изделий целесообразно закладывать, чтобы к моменту морального износа изделия старели физически. На этом основании разрабатывались сроки амортизации. Конструкторы закладывали эти сокращенные сроки в свои расчеты. И нередко добивались того, что действительно через 7–10 лет машины разваливались. А в нашем сельском хозяйстве, в котором тракторы и комбайны довоенного выпуска ходили по 20–30 лет, в 80-е годы тракторы со сроком службы 7–8 лет принудительно списывали и они иногда своим ходом отправлялись в металлолом. При этом гордились своевременным обновлением техники. Стало модным говорить о необходимости ежегодного обновления 20–25 % техники как о показателе развития предприятия, отрасли. Чтобы все было, как у них на Западе.

На самом деле такое «запланированное устаревание» совершенно не является необходимым для ускорения НТП.

Кардинальное изменение конструкции изделия бывает вовсе не так часто, как об этом говорят поборники «запланированного устаревания». Тракторы не меняют свою конфигурацию каждые 5–7 лет, равно как и комбайны, механообрабатывающие станки, экскаваторы, буровые установки и т.п. Есть области техники, где кардинальные изменения действительно происходят примерно раз в пять лет, а иногда и чаще. Это в первую очередь электроника, гидравлика, пневматика, мехатроника. Там действительно долговечность более срока морального старения бессмысленна. Но среди металлоемких конструкций и агрегатов доля таких, срок службы которых ограничен несколькими годами, невелика. Можно модернизировать механообрабатывающий станок, насыщая его современной электроникой, но при этом не надо отправлять на переплав станины. И сейчас многие станкостроительные компании так и делают. Они предлагают своим потребителям новые станки при условии возврата заменяемых с соответствующим зачетом в цене. И заменяемые станки они не отправляют в металлолом, а, оснастив их современными элементами управления, продают. Но такой подход возможен, если в конструкции несущих элементов станка не было заложено «запланированное устаревание». Метод обновления военной техники путем насыщения ее современной электроникой, гидравликой успешно используют в оборонной промышленности при заключении экспортных контрактов на модернизацию ранее поставленных танков, самолетов. Когда понимание целесообразности повышения долговечности техники и сооружений станет всеобщим, уменьшится потребность в черных металлах при одновременном повышении требований к их качеству. В данном контексте под повышением качества понимается увеличение износостойкости, прочности, коррозионностойкости, которые служат росту долговечности.

Есть еще одно важное свойство металлоизделий, именуемое сохраняемостью, которое способствует уменьшению потерь металла и увеличению его долговечности. Речь идет о защите готовых металлоизделий от атмосферной и почвенной коррозии, которой до сих пор в нашей стране не придается должного значения. Между тем, по оценкам специалистов Академии наук СССР, в 70-х годах прошлого столетия мы теряли в результате коррозии до 11 млн тонн металла ежегодно. Когда швеллеры и балки, предназначенные для строительных конструкций, выходят из ворот металлургических цехов непокрашенными, то уже по пути к месту потребления они покрываются ржавчиной. Затем они ржавеют на складах. Когда из них собраны конструкции, то перед покраской их якобы освобождают от ржавчины. Но любой, кто имел дело с очисткой металла, понимает, что это видимость

очистки. На ржавые колонны наносится краска, которая потом отслаивается, предоставляя снова поле деятельности атмосферной коррозии.

Аналогичная ситуация со стальными трубами для магистральных газопроводов. Теоретически предполагается, что до изоляции этих труб антикоррозийным покрытием, наносимым перед укладкой в траншеи, трубы зачищаются до металлического блеска, иначе дорогостоящее покрытие бессмысленно. Но что значит зачистить трубу до металлического блеска в полевых условиях, когда это трудно сделать даже в заводских. Снова дорогостоящая, но малоэффективная операция. Этого можно было избежать, если бы металлурги произвели, хотя бы грунтовочную покраску. Пока этому направлению повышения качества должного внимания не уделяется, но повышение конкуренции на внутреннем рынке заставит им заниматься, и это, в свою очередь, снизит потребность в металлопродукции, так как она не будет бессмысленно растрачиваться в виде безвозвратных потерь на ржавчину.

Третьей предпосылкой при рассмотрении динамики потребностей является убеждение во все более частом применении методов реставрации металлоизделий. Хорошим примером является проводимая сейчас реставрация насосно-компрессорных труб, которые раньше по мере износа либо вообще выбрасывались, или в лучшем случае собирались и направлялись в металлолом. Благодаря специально разработанной технологии им сейчас дается вторая жизнь. В Москве газопроводы, выработавшие свой ресурс и подлежащие замене, научились изнутри облицовывать специальной смесью, которая обеспечивает возможность продолжать их эксплуатацию для транспортировки по ним газа под требуемым давлением.

Такой способ реставрации позволяет избавиться от необходимости рыть траншеи, что в городе всегда невероятно сложно, вести работы по замене труб и засыпке траншей и, что особенно важно для нас в контексте рассматриваемой проблемы, избавиться от необходимости изготавливать новые трубы взамен отслуживших свой срок. Если эта технология получит широкое распространение, то можно будет на миллионы тонн снизить потребность в трубах большого диаметра.

Широко применяется реставрация методами напыления, электролитического покрытия, наплавки узлов и деталей, изготовленных из стали. Чем дороже сталь, а цена ее неуклонно повышается в последние десятилетия, тем более эффективной становится реставрация стальных изделий и, соответственно, повышается вероятность снижения потребности в ней. Следует иметь в виду, что реставрация не только позволяет экономить сталь, но зачастую позволяет избежать повторения дорогостоящих операций по изготовлению узлов и деталей из стали или строительно-монтажных работ, как в случае с газопроводами. Вообще бытовавшее в эпоху «запланированного устаревания» представ-

ление о том, что нечего возиться с ремонтом и реставрацией, изживает себя. Уже при проектировании продукции снова, как когда-то в прошлом, начинают думать о ремонтпригодности как о важном свойстве. Американская концепция, что дешевле заменить, чем ремонтировать, во многих случаях оказалась несостоятельной, недостаточно дальновидной в эпоху дорожающих ресурсов.

Четвертой предпосылкой является предположение о том, что «стальной век» заканчивается. Это не значит, что сталь перестанет быть важнейшим конструкционным материалом. Но вполне возможно, что она перестанет быть материалом, определяющим все развитие промышленности, какой она была в XX веке. И примеры замены стали на другие материалы уже появляются. Еще недавно, когда речь шла о разводке в жилых домах тепла и воды по квартирам, никто не сомневался в том, что для этой цели необходимы стальные трубы. Говорили об их недостатках, заключающихся в ржавлении и соответствующем ухудшении качества питьевой воды. Предлагалось научиться защищать их от внутренней коррозии. Но что можно вообще отказаться от металлических труб, вряд ли кто-то мог предположить лет двадцать назад. И вдруг в течение нескольких лет повсеместно начала производиться замена стальных труб на пластиковые. Появились новые композиционные материалы, успешно заменяющие сталь. В некоторых случаях начинают предлагать многослойные изделия, сочетающие достоинства стали и цветных металлов, пластиков. Если эта тенденция получит развитие, то она также окажет свое влияние на потребность в стали.

Все перечисленные нами причины вероятного снижения потребностей российской экономики в продукции черной металлургии не позволяют дать точный прогноз уровня снижения, но дают основание задуматься о тенденции. Может ли черная металлургия компенсировать снижение внутренней потребности увеличением экспортных поставок? Такой вариант представляется маловероятным, потому что продукция черной металлургии России по уровню реальных издержек на мировом рынке неконкурентоспособна при установлении внутри страны цен на ресурсы по уровню среднемировых по причинам, изложенным автором в работе [3].

Не повторяя здесь все аргументы о природно-климатических особенностях России, которые при равных технологических и управленческих решениях приводят к повышенным по сравнению со среднестатистическими издержкам и в любом материальном производстве, хотелось бы остановиться только на двух моментах.

Очень много говорят о том, что энергетические затраты на единицу ВВП в России в 4–5 раз выше, чем в Европе, и все это превышение относят на нашу расточительность. Но нет расчетов, которые бы показали, а во сколько раз все-таки после ликвидации расточительности это превышение сохранилось бы. Если оно сохранится на уровне 2–3 раза, по тем

самым объективным причинам, то при выравнивании цен на электроэнергию, газ, нефть с мировыми наши издержки все равно будут неизбежно выше. Ведь сегодня стоимость одного киловатт-часа электроэнергии в России в 5–6 раз ниже, чем в Европе, и в 2–3 раза ниже, чем в США. Стоимость тонны бензина в России в 2 раза ниже, чем в Европе.

Говорят, что у нас производительность труда ниже, чем в Европе, в 3–4 раза и поэтому даже при низкой заработной плате велики издержки, связанные с ней. Но это не так. Во-первых, при подсчете производительности труда на металлургических предприятиях Европы считают численность работников компаний, очищенных от непрофильных активов. Это значит, что численность работников всех обеспечивающих служб, которая зачастую на российских металлургических предприятиях составляет 70 %, выведена из расчета. Это приводит к искажению в сопоставительных расчетах в несколько раз. Во-вторых, если мы сравним долю заработной платы в издержках на производство металлопродукции в Европе, которая составляет 40 %, с соответствующей величиной в России, которая составляет около 10 %, то версия о разнице в производительности в 3–4 раза тоже не подтверждается. Следовательно, надеяться на то, что, ликвидировав отставание в энергоэффективности и производительности труда, которое действительно имеет место, мы сможем достичь уровня хотя бы европейских издержек, нет оснований. Разницу в природно-климатических условиях не устранить. Тем более не удастся достигнуть уровня мировых издержек, если учесть что все большая часть черной металлургии оказывается в теплых странах, которые имеют перед Европой и Северной Америкой то же преимущество, что и Европа перед Россией – теплый климат. Не случайно в последние десятилетия происходит все более активное перенесение на юг промышленного производства. Как только в этих странах появилось образованное население, традиционно отличающееся высокой дисциплиной, скрупулезностью (Китай, Корея, Индия, Малайзия и т.п.), перенос туда производства транснациональными компаниями и инвестирование развития промышленности этих стран, превратилось в устойчивый процесс, способствующий успехам глобальной экономики.

Итак, есть основание полагать, что экспорт продукции черной металлургии не может принять массовый характер и компенсировать сокращение внутреннего спроса.

Следовательно, требуется сократить производство. В ряде европейских стран сокращение производства черных металлов уже происходит и воспринимается как благо, поскольку с позиции экологических требований металлургия рассматривается как грязное производство.

О предлагаемом в перспективе сокращении производства черных металлов стоит задуматься уже сейчас при рассмотрении вопросов развития железорудной базы, агломерационного, доменного и коксового производства. Ведь инвестиции в такие комплексы настолько велики, что они должны давать отдачу в течение нескольких десятков лет. Следовательно, уже сейчас стоит пристально присмотреться к перспективе.

При этом стоит, по нашему мнению, обратить внимание на тот факт, что современные способы получения все в меньшей степени требуют нового первородного железа, извлекаемого из недр. Накопленный в России металлофонд позволяет рассматривать металлолом как главный источник сырья для металлургического производства, если объем производств, даже при возрождении обрабатывающей промышленности, начнет снижаться.

Высказанные в настоящей статье соображения далеко не бесспорны, но, возможно, они заставят задуматься руководство металлургических компаний и отрасли при принятии стратегических решений.

Библиографический список

1. Мучников В.С., Голланд Э.Б. Экономические проблемы современного научно-технического прогресса. Новосибирск: Наука, 1994. –213 с.
2. Роменец В.А., Ильичев И.П. Экономические закономерности, стратегии и проблемы развития черной металлургии // Экономика в промышленности. 2008. № 1. С. 2–12.
3. Пичурин И.И. Рациональная маркетинговая стратегия металлургических компаний // Экономика в промышленности. 2010. № 1. С. 26–30.

Проблемы коллективного управления ресурсом совместного пользования (по работам Нобелевского лауреата 2009 года Э. Остром)

© 2010 г. Т.В. Ершова, Ф.С. Крейчман*

В 2009 году Нобелевским комитетом в качестве одного из лауреатов по экономике была названа Элино́р Остро́м. Выбор Нобелевского комитета – это продолжение тренда, когда нобелевские премии присуждаются не за чистую экономику, а за работы на стыке экономики, управленческой психологии и социологии. В условиях, когда традиционная экономическая наука оказалась в определенной степени обезоруженной финансово-экономическим кризисом, тон стали задавать исследователи с нетрадиционными подходами и нестандартными взглядами на существующие проблемы, предлагающие регулировать рынки по-новому: на основе функционирования и управления коллективных экономических субъектов. «Благодаря работам Э. Остром, – говорится в заявлении Нобелевского комитета, – исследования в области экономики управления перестали быть экзотикой и заняли достойное место в современной экономической науке». Признав официально этот факт, Нобелевский комитет тем самым обозначил новый вектор развития современной экономической мысли.

Если попытаться обобщить причины выделения Нобелевским комитетом премии по экономике за 2009 год Э. Остром, то они следующие:

«За исследование экономической организации, особенно в части коллективной собственности».

«За продвижение исследования экономического управления с периферии в центр научного внимания».

«За доказательство того, что общественное имущество/общая собственность (Common property) может управляться его/ее пользователями».

«За демонстрацию того, как члены коллектива могут успешно управлять собственностью общего доступа».

«За анализ вне рыночных экономических трансакций».

«За открытие много нового в тех глубоких взаимосвязях, которые поддерживают взаимодействие в обществе».

Элино́р Остро́м родом из Лос-Анджелеса, в 1954 году она закончила факультет политических наук Калифорнийского университета, получив диплом бакалавра с отличием. Деятельность Э. Остром складывалась весьма разносторонне: магистр искусств, доктор философии, президент Ассоциации общественного выбора – международной научной организации, объединяющей экономистов, социологов и политологов. Э. Остром является лауреатом Премии Ф. Сейдмана, которая присуждается за политико-экономические исследования, ведущие к улучшению благосостояния человечества. Работая в Бостоне, Калифорнии, в университете Индианы, Э. Остром увлеклась парадоксальной, на первый взгляд, идеей «спонтанной организации общества», которая исходит от самих людей. Именно эта идея впоследствии красной нитью будет проходить через всю ее теорию.

В своих работах Э. Остром предприняла попытку оспорить распространенное мнение о том, что коллективная собственность управляется плохо и поэтому является неэффективной. Сторонники этой точки зрения считают, что во избежание расточительного использования коллективной (общей) собственности она должна быть объектом государственного регулирования либо ее необходимо приватизировать. Основываясь на многочисленных эмпирических исследованиях коллективного управления природными богатствами, Э. Остром доказала, что в большинстве случаев оно эффективнее, чем это описывается в стандартных экономических теориях. Создавая некие организации – своеобразный вариант кооперативов, люди придумывают интересные способы, как не исчерпать источники природного ресурса и разрешить конфликтные проблемы с целью достижения эффективных результатов деятельности на управляемых ими объектах хозяйствования.

Э. Остром опровергает распространенную теорию, согласно которой, общественное достояние безоглядно эксплуатируется пользователями, а поэтому его необходимо либо приватизировать, либо строго регулировать со стороны государства. Она доказывает, что сообщества пользователей ресурс-

* Т.В. Ершова – к.э.н., доцент, директор Центра демократических инициатив и экономических технологий

Ф.С. Крейчман – д.э.н., профессор, генеральный директор НП ЗАО «Электромаш».

сов вполне в состоянии управлять общественным достоянием. Коллективная собственность может весьма эффективно управляться. Управление общественными ресурсами не должно ограничиваться государственным регулированием или приватизацией объекта.

Исследования Э. Остром бросают серьезнейший вызов мейнстримовским экономическим и политологическим концепциям. Как утверждает она сама, ее работа — это системная попытка преодолеть главную дихотомию современной политэкономии.

С одной стороны, существует научная традиция, основанная на теории социального порядка Адама Смита, в которой основное внимание сосредоточено на модели «спонтанного порядка» и позитивной роли самостоятельных действий индивидов, реализующих собственные интересы в рамках установленной системы норм рыночной экономики. Это ведет к гармонии и порядку в обществе. Другое научное течение ведет свое происхождение от теории социального порядка Томаса Гоббса. Согласно этой концепции действия индивидуумов, руководствующихся личными интересами и стремящихся максимально увеличить собственное благосостояние, неизбежно ведут к хаосу и конфликтам. Отсюда необходимость единого центра власти, обеспечивающего порядок. По мнению Т. Гоббса, социальный порядок — это процесс рождения уникального морского чудовища — «левиафана», обладающего монопольными полномочиями на разработку законов и надзор за их соблюдением.

По мнению Э. Остром, сторонники обеих научных традиций ухитрились не только вести теоретические исследования рынка и государства по отдельности, но и разделить глухой стеной сами концепции этих двух феноменов. Исследуя управление ресурсами общего пользования, Э. Остром попыталась снять дихотомию современной экономической теории: либо восхваление рыночной стихии, либо обращение за помощью к государству с целью создания экономического порядка. Наличие порядка в мире, по мнению Э. Остром, во многом зависит от теорий, с помощью которых мы осмысливаем мир. Однако нельзя ограничиваться только теми концепциями порядка, что основываются на трудах Смита и Гоббса. Необходима теория, представляющая собой альтернативу, применимую для анализа и практической разработки разнообразных институциональных структур, соответствующих всему разнообразию существующих общих благ.

В соответствии с этой потребностью Э. Остром исследовала новую область сложной институциональной реальности общественной жизни — многообразные институциональные системы, не относящиеся ни к рынку, ни к государству. Речь идет о структурах — «коллективных ячейках», производящих общие блага. Проанализировав множество примеров этих «коллективных ячеек» в различных

странах мира, Э. Остром пришла к выводу, что после выявления принципов, лежащих в их основе, можно определить логику задействованного институционального механизма самоорганизации и управления общей собственностью. А сами эти «коллективные ячейки» можно рассматривать как «третий сектор», связанный и с рынком, и с государством, но отличный от них. Э. Остром пытается доказать, что при неэффективности рыночных механизмов регулирования, решение возникших проблем государством не является единственным из возможных выходов. Она выступает в защиту институционального разнообразия в обществе, в защиту того, чтобы люди разбирались с проблемами сами, не полагаясь на «универсальные» рецепты, спущенные сверху. По мнению Э. Остром, решения для таких проблем, как истощение природных ресурсов общего пользования, можно найти и вне сферы деятельности государства. В рамках своих исследований она приходит к выводу о том, что принципы индивидуальной свободы, ответственности, творческой предприимчивости и изобретательности применимы не только к производству и распределению частных благ, но и к масштабной институциональной сфере, лежащей за пределами рыночного порядка. Этот «третий сектор» является важной сферой для сохранения социального порядка в обществе, обеспечивающего свободу и благосостояние для его членов.

Принято считать, что когда какой-то собственностью управляют коллективно, возникает неэффективность ее использования. При отсутствии государственного либо частного регулирования каждый пользователь якобы заботится только о личной выгоде, пренебрегая интересами остальных. Э. Остром указывает на явную неочевидность этого утверждения. Изучив динамику состояния различных ресурсов общего пользования, она приходит к выводу, что приватизация и вмешательство государства в управление этими ресурсами, как правило, не приносят ожидаемых положительных результатов. Практика реальной жизни в различных странах показывает множество примеров эффективных схем управления коллективной (общей) собственностью. Сообщества пользователей ресурсов, по мнению Э. Остром, обычно вырабатывают весьма эффективные механизмы принятия решений и разрешения конфликтов.

Характеризуя в целом теорию Э. Остром, ее можно причислить к институциональной школе, поскольку она занимается изучением того, как институты работают на практике. И так как больше всего ее интересует устройство управления общими ресурсами, то ее теорию правомерно сравнить с теорией классика институционализма Р. Коуза, который утверждал, что для эффективного управления полями, реками, воздухом и так далее государству важно правильно распределить права и миними-

зировать транзакционные издержки. Тогда люди и компании сами смогут друг с другом договориться. Если же издержки, наоборот, высоки, то и государственное регулирование может не справиться с этим процессом.

Исследуя механизмы управления общественными ресурсами, Э. Остром оспаривает выводы Р. Коуза. По ее мнению, люди, как правило, находят решение проблемы самостоятельно, без участия государства или рыночного влияния путем введения определенных норм поведения и управления. Каковы же должны быть правила и нормы коллективного управления по Э. Остром? Можно выделить следующие пять основных правил и норм для эффективного коллективного управления общей собственностью.

1. Ясность границ и правил.

Когда выработаны ясные правила, которые применяются в строго определенных границах, это помогает людям легче адаптировать свои действия к ожиданиям других. И они могут взаимодействовать между собой эффективно при минимизации конфликтов в коллективе.

2. Разработка правил на местном (низовом) уровне.

Правила должны разрабатываться на уровне тех, кто наиболее полно осведомлен о ситуации. Э. Остром утверждает, что принятие правил на местах сокращает издержки с передачей информации и способствует развитию инициатив «снизу».

3. Активное участие пользователей в управлении общими ресурсами и наблюдении за их использованием.

Те, кто больше всего заинтересованы в эффективном использовании природного ресурса, должны либо напрямую участвовать в его управлении, либо делегировать наблюдателей, которые будут им подотчетны.

4. Методы разрешения споров.

По мнению Э. Остром, должны существовать договоренности, которые позволяют сторонам заранее знать, как будут разрешаться конфликты. Спорящие стороны должны также соглашаться на посредничество третьей стороны в решении возникающего конфликта.

5. Санкции по отношению к нарушителям.

Нарушители правил и договоренностей должны принуждаться к порядку в коллективе определенными пропорциональными санкциями. В целом, если правила будут общепризнанными и за ними будет осуществляться контроль на местах, нарушения будут немногочисленны и случайны, а насильственные меры не потребуются, заключает Э. Остром.

Многочисленные эмпирические исследования Э. Остром нашли свое завершение в фундаментальной работе «Governing the Commons: The evolution of Institutions for Collective Action», 1990 («Управление общинами: эволюция институтов коллективных дей-

ствий»). Основная идея работы может быть сформулирована следующим образом: спасение мировой экономики заключается не в ее глобализации и не в абсолютизации роли частного предпринимательства, а в развитии разных модификаций коллективных сообществ – от коммун до кооперативов. Именно они являются наиболее эффективными и бесконфликтными субъектами хозяйствования. Э. Остром впервые в экономической теории разрабатывает принципы функционирования так называемой «социально-экологической системы» (СЭС). При этом природные ресурсы и взаимодействие с ними человека рассматриваются как принципиально важные составляющие современной экономики.

По ее глубокому убеждению, современная экономика должна не только обеспечить хозяйственную эффективность, но и стремиться защитить природу, сохранить экологический баланс, т.е. она должна стать составной частью СЭС.

Основной вопрос анализа СЭС сводится к следующему: когда пользователи ресурса начнут тратить время и энергию для предотвращения «трагедии общин», т.е. когда возможность самоорганизации пользователей становится реальной? Ответ, по мнению Э. Остром, звучит так: «когда ожидаемые выгоды от управления ресурсами превышают предполагаемые затраты на создание более совершенных правил и норм для большинства пользователей и их лидеров». При этом затраты включают транзакционные – на самоорганизацию, определяемые, прежде всего, уровнем экономического доверия между пользователями, а также затраты на соблюдение выработанных в коллективе правил.

Исследования СЭС в теории Э. Остром носят междисциплинарный характер и включают в себя:

- экономические аспекты анализа;
- политологию как науку о принятии общественных решений (в данном случае – на уровне СЭС);
- экологию;
- теорию поведения;
- психологию;
- социологию и т.д.

Э. Остром полагает, что разрозненные знания в области исследования СЭС не соединяются в единое целое, так как отдельные научные дисциплины не обеспечивают комплексного понимания проблемы устойчивого развития СЭС, что требует синергетического использования знаний различных отраслей науки. Такой подход дает возможность не только выявить переменные, относящиеся к изучению конкретной СЭС, но и определить единый набор переменных для исследования аналогичных СЭС. Это позволяет ответить на ряд вопросов, подобных следующему: почему некоторые управляемые на местном уровне леса развиваются лучше, чем леса, управляемые правительством? Э. Остром приходит к выводу, что «рамки анализа

являются весьма полезными для подбора общего набора требуемых переменных и их субкомпонентов для создания инструментария и анализа эмпирических данных для использования сложных СЭС. Это поможет выявить факторы, которые влияют на возможность использования конкретных политических решений, способствующих устойчивости одного типа и размера ресурсных систем и не приводящих к таким результатам в других».

В заданных рамках исследования СЭС Э. Остром выделяет несколько уровней анализа. Прежде всего, это подсистемы СЭС первого уровня:

- ресурсные системы (например, имеющий статус заповедника парк, охватывающий покрытые лесом территории, животных и водные системы);
- единицы ресурсов (например, деревья, кустарники и растения в парке, виды животных и количество притока воды);
- системы управления (например, правительство и другие организации, которые управляют парком, конкретные правила использования парка и то, как эти правила создаются);
- пользователи (например, индивиды, которые используют парк различным образом для выживания, отдыха или коммерческих целей).

Каждая из ключевых подсистем включает переменные второго уровня:

- размер ресурсной системы;
- мобильность единицы ресурсов;
- уровень управления;
- знания пользователей о ресурсной системе и т.д.

Переменные второго уровня, в свою очередь, состоят из переменных более низкого уровня. При этом выбор переменных второго или более низкого уровней из обширного набора переменных различных уровней зависит, по мнению Э. Острома, от конкретных изучаемых вопросов типа СЭС и пространственных и временных рамок (шкал) анализа.

Особое значение Э. Остром придает исследованию влияния переменных второго уровня на степень самоорганизации ресурсной системы и выделяет следующие десять основных ее факторов:

1. Размер ресурсной системы.
2. Производительность системы.
3. Предсказуемость динамики системы.
4. Мобильность единицы ресурса.
5. Число пользователей.
6. Лидерство.
7. Нормы, общественный (социальный) капитал.
8. Знание пользователей о СЭС.
9. Важность ресурса для пользователей.
10. Правила коллективного выбора.

Рассмотрим каждый из вышеперечисленных факторов подробнее с целью выявления его влияния на самоорганизацию системы.

1. Размер ресурсной системы

По мнению Э. Острома, очень большие территории вряд ли могут быть объектом коллективной самоорганизации из-за высоких затрат на определение и защиту их границ (например, их окружение забором), осуществления мониторинга выполнения правил использования и получения пользователями экологических знаний. Очень маленькие территории «не дают устойчивого потока ценных продуктов», т.е. они малоэффективны. Э. Остром приходит к выводу, что наиболее подходящими для самоорганизации оказываются территории среднего размера. Например, рыбаки, ведущие лов в озерах или реках среднего масштаба, с наибольшей вероятностью подвержены самоорганизации по сравнению с теми рыбаками, которые бороздят океан в поисках ценной рыбы.

2. Производительность системы

Производительность ресурсной системы в настоящий момент во всех секторах оказывает воздействие на самоорганизацию. Если природный ресурс почти истощен или, наоборот, является в настоящий момент изобилующим, пользователи не видят потребности в его коллективном управлении для обеспечения будущего развития данного ресурса. Поэтому, по мнению Э. Острома, пользователям нужно столкнуться с определенной ограниченностью ресурса и недостаточной его производительностью для того, чтобы вложить силы для самоорганизации.

3. Предсказуемость динамики системы

Динамика системы должна быть в достаточной мере предсказуемой, чтобы пользователи могли оценить, что произойдет, если они введут определенные правила коллективного использования ресурса.

4. Мобильность единицы ресурса

Из-за затрат на наблюдение и управление системой самоорганизация менее вероятна при мобильных единицах ресурсов. Например, при таких мобильных единицах ресурса, как животные или вода в реке, по сравнению со стационарными единицами, такими как деревья, посевы и т.п. В связи с этим Э. Остром делает вывод, что чрезмерная мобильность ресурса снижает возможность самоорганизации системы.

5. Число пользователей

Воздействие размеров группы на транзакционные издержки самоорганизации имеет тенденцию к принятию негативных значений при высоких затратах на собрание пользователей и достижение между ними согласия. Однако, если задачи по управлению ресурсом очень дорогостоящие (например, мониторинг общественных лесов в Индии), более крупные группы с большей вероятностью окажутся способными мобилизовать необходимый труд и ресурсы. Поэтому Э. Остром заключает, что размер группы всегда имеет значение, но его воздействие на самоорганизацию зависит от других переменных СЭС и типа задач по управлению ресурсом.

6. Лидерство

Вероятность самоорганизации пользователей СЭС повышается, если имеются лидеры, которые обладают соответствующими знаниями и навыками, например предпринимательскими и т.п. Э. Остром отмечает: «Когда некоторые пользователи ресурсной системы обладают предпринимательскими навыками и уважаются как лидеры в результате предшествующей деятельности, самоорганизация более вероятна. Например, присутствие лиц с высшим образованием или уважаемых старейшин оказало сильное позитивное влияние на организацию ирригации в выборке из 48 ирригационных систем в Индии».

7. Нормы, общественный (социальный) капитал

Пользователи всех типов ресурсных систем, разделяющие моральные и этические нормы поведения в группах, которые они образуют, т.е. так называемые «нормы взаимности» имеют достаточное доверие друг к другу в области соблюдения соглашений. Поэтому они имеют меньшие транзакционные издержки по заключению соглашений и меньшие затраты на мониторинг. «Когда люди верят, что другие, включая власть, ответят им взаимностью, они действуют крайне сплоченно».

8. Знание СЭС

Когда пользователи имеют общие знания о свойствах СЭС, о том, как их действия влияют друг на друга, и о правилах, используемых в других СЭС, они сталкиваются с меньшими затратами на организацию (выработку и применение правил использования ресурса). Поэтому, чем выше знания пользователей о СЭС, тем больше вероятность их самоорганизации.

9. Важность ресурса для пользователей

Важность ресурса для пользователей определяется экономической зависимостью ресурсной системы в случае получения от нее значительной части своего дохода. В определенных случаях большое значение для пользователей имеет устойчивость ресурса. В подобных случаях самоорганизация пользователей будет успешной. В противном случае затраты на организацию и поддержание самоуправляемой системы могут не стоить усилий на них, утверждает Остром.

10. Правила коллективного выбора

Когда пользователи имеют полную автономию при коллективной разработке и применении своих собственных правил использования ресурса, у них меньше транзакционные издержки и меньше затраты на защиту ресурса от его использования другими.

Проанализировав вышеназванные переменные, Э. Остром приходит к выводу, что между ними существует взаимосвязь, которая носит нелинейный характер, т.е. изменение одной переменной нелинейно или неоднозначно сказывается на другой. Она также подчеркивает существование проблемы измеримости самих переменных и степе-

ни взаимосвязи между ними, что предопределяет сложность построения универсальных моделей, которая обусловлена также специфичностью взаимосвязи между переменными для отдельных СЭС.

В обобщенном виде теоретические позиции, изложенные в работе Э. Остром, можно свести к следующему:

1. Опровержение общепринятой теории о том, что общины и другие коллективные объединения людей плохо управляют общественным имуществом или общей собственностью и что это хорошо делают государство либо частные компании.

2. Коллективная форма управления общими ресурсами чаще оказывается более эффективной по сравнению с вышеназванными.

3. В коллективных объединениях вырабатываются правила совладения и хозяйственного распоряжения ресурсами, которые обеспечивают сохранение и воспроизводство конкретного природного ресурса и сдерживают конфликт интересов.

Выводы, сделанные в теории Э. Остром, имеют несомненную методологическую ценность для анализа проблем развития экономики участия. Эта ценность, на наш взгляд, определяется возможностью перенесения принципов управления природным ресурсом на ресурс «рукотворный», например современное предприятие. Думается, что целесообразно применение к исследованию проблем демократизации собственности и управления следующих методологических принципов, разработанных Э. Остром:

- эффективной может быть коллективная форма управления, владения, хозяйственного распоряжения, пользования, а не только частная или государственная;

- междисциплинарный, межпроблемный подход к исследованию;

- многоуровневый анализ с учетом взаимосвязи подсистем и переменных различных уровней;

- использование принципа соотношения затрат и выгод применительно к оценке возможности перехода к коллективным формам хозяйствования, включая учет транзакционных затрат на достижение договоренностей между пользователями, фактора экономического доверия, затрат на совместную выработку и обеспечение выполнения правил использования ресурса и т.д.;

- совместная выработка правил и норм коллективного управления (самоуправления);

- использование 10 переменных – факторов перехода к саморегулированию коллективного использования ресурса.

В современных экономических условиях возрастает актуальность решения таких проблем, как реформирование прав собственности на основе приемлемых моделей. В этом плане признание научных исследований Э. Остром имеет важное значение для подтверждения эффективности

коллективных форм управления, обозначенных в работах зарубежных экономистов Луиса О. Келсо и Патриции Х. Келсо, Питера Друкера и российских ученых С. Федорова, Г. Клейнера, Ф. Крейчмана, В. Букреева, Т. Ершовой, Г. Керемецкого, Э. Рудыка.

На мировом пространстве, в том числе постсоветском, действуют экономические структуры (ячейки), фирмы, предприятия, кооперативы с собственностью работников, которые доказали эффективность выбранной организационной формы вне зависимости от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта.

Анализ деятельности экономических структур с собственностью работников показывает, что они являют собой симбиоз коллективного и акционерного предпринимательства.

В таких предприятиях коренным образом меняются отношения собственности: трудовой коллектив фактически становится совокупным собственником имущества предприятия. Отношения собственности составляют основу реформирования всей системы мотивации, от сущности и содержания которой во многом зависят поведение людей, их отношение к имуществу, труду и результатам деятельности коллектива.

Практика работы данных предприятий позволила выработать механизмы реализации взаимодействий в коллективе, которые способствуют созданию эффективной системы управления процессом производства и реализации рыночно-востребованных стоимостей; последующему реформированию всех сторон деятельности хозяйствующего субъекта с целью максимизации прибыли и капитала, а также решению социальных задач собственников предприятий.

Финансовая прозрачность, сохранение и приумножение производственного и экономического потенциала предприятий с собственностью работников, разработка моделей корпоративных взаимоотношений, достойная зарплата и справедливое распределение доходов, забота о работниках и об их семьях – все это подтверждает свойственную этим предприятиям гармонизацию коммерческой выгоды и социальной ответственности.

Международный опыт и опыт Российской Федерации показывают, что предприятия с собственностью работников – не рудимент старой системы, а начало нового процесса в управлении собственностью.

Сегодня свыше 70 стран мира законодательно закрепили права работников на участие в капитале, прибыли и управлении предприятиями. Для содействия созданию компаний, основанных на соединении труда и капитала, под эгидой ЕС

создана Европейская Федерация работников-собственников, объединяющая национальные ассоциации и союзы более 50 стран.

На фоне общего кризиса системы управления собственностью предприятия с собственностью работников являются действенным механизмом корпоративного управления собственностью, обеспечивающим эффективную работу организаций через демократические принципы управления. Современная наука констатирует, что на сегодняшний день не найдено более эффективной организационно-правовой формы, сочетающей владение, управление и распоряжение собственностью, чем предприятия с собственностью работников.

Однако необходимо отметить, что на законодательном уровне данная форма хозяйствования не находит должной поддержки. Хочется надеяться, что высокая оценка Нобелевского комитета исследований в области эффективности коллективных форм управления будет способствовать выработке государственных механизмов, направленных на сохранение и развитие предприятий с собственностью работников.

Список литературы

1. *Ostrom, Elinor*. Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. New York: Cambridge University Press, 1990, Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems.
2. *Ostrom, E., Schroeder, L. & Wynne, S.* San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1992, Institutional Incentives and Sustainable Development: Infrastructure Policies in Perspective, Boulder, CO: Westview Press, 1993.
3. *Ostrom, E., Walker, J. & Gardner, R.* Rules, Games, and Common-Pool Resources. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.
4. *Ostrom, Elinor*. Understanding Institutional Diversity. Princeton University Press. 2005.
4. *Ostrom, Elinor, and T. K. Ahn, eds.* Foundations of Social Capital. Edward Elgar, 2003.
5. *Ostrom, Elinor, and James Walker, eds.* Trust and Reciprocity: Interdisciplinary Lessons from Experimental Research. Russell Sage Foundation, 2003.
6. *Ostrom Elinor*. A General Framework for Analyzing Sustainability of Social-Ecological Systems-Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, Bloomington, IN 47408, USA.
7. *Elinor Ostrom, Thomas Dietz, Nives Dolsak, Paul C. Stern, Susan Stonich, and Elke Weber, eds.* The Drama of the Commons. National Academies Press, 2002.
8. *Ostrom, Elinor*. Understanding Institutional Diversity. Princeton University Press. 2005.

К вопросу об организации профессиональной практики студентов

©2010 г. А.Д. Герасимов *

Необходимость производственной практики студентов очевидна, никогда не вызывала и не вызывает никаких сомнений. Вместе с тем в настоящее время во многих вузах это оказывается проблемой. Политика в области образования, по мнению руководителей вузов, должна исходить от Министерства образования и науки РФ и касаться всех образовательных учреждений среднего и высшего звена. При этом, безусловно, концепция сохранения и развития профессионального образования должна разрабатываться с участием представителей ведущих учебных заведений. Необходимо также учитывать, что образовательные учреждения готовят «кадровый потенциал» прежде всего для промышленности. Поэтому при разработке политики необходимо привлекать и потребителей этой «продукции» – представителей предприятий и научно-исследовательских учреждений.

Кому нужны молодые специалисты?

Цели практики – ознакомление с производственным оборудованием, формами и методами работы, текущими документами, изучение опыта работы предприятия, приобретение навыков анализировать информацию, планировать организационные мероприятия, самостоятельно определять пути и формы решения. В процессе производственной практики студенты должны непосредственно участвовать в работе департаментов, подразделений и отделов предприятия.

Однако именно здесь и возникают основные проблемы сотрудничества работодателя с будущими молодыми отраслевыми специалистами. Практически в каждом регионе России учебные заведения сталкиваются с проблемой прохождения практики студентов на производстве. Как рассказал ректор Магнитогорского государственного технического университета Валерий Колокольников, «в частности, у нас в регионе, несмотря на большое количество металлургических предприятий, работодатели крайне неохотно берут практикантов на отраслевые специальности, мотивируя это тем, что за них необходимо отвечать. И вообще, являясь коммерческими организациями, на безвозмездной основе они не обязаны взаимодействовать с обра-

зовательными учреждениями. Но при этом сами же предприятия постоянно говорят о нехватке молодых специалистов в отрасли, и, поскольку такая проблема существует, руководители учебных заведений единогласно высказываются о необходимости кардинального решения данного вопроса на государственном уровне» [1].

Как вариант можно рассмотреть идею возмещения затрат металлургическим и смежным предприятиям путем выделения средств из государственного бюджета. Однако применение этого решения на практике также маловероятно, учитывая современное состояние российской экономики. «О каких компенсациях можно говорить, если нам каждый год приходится доказывать Минфину необходимость выделения учебным заведениям средств на оплату бюджетных мест, – посетовал Евгений Рыбаков, директор Уральского государственного колледжа имени И.И. Ползунова. – Каждый раз мы делаем полное обоснование. И при этом нам объясняют, что места для прохождения студенческой практики не положены, так как мы должны работать по договорам».

В результате так и получается, что при существующем положении дел выход из данной ситуации колледжам и вузам приходится искать самостоятельно. И здесь все зависит от заинтересованности работодателя и, главным образом, личных контактов.

Как повысить эффективность прохождения студентами производственной практики?

В период плановой экономики в СССР проблемы организации практики студентов на предприятиях, в учреждениях и организациях не существовало. Со становлением и развитием рыночных отношений в России решение вопросов организации производственной практики студентов на требуемом уровне стало проблематичным. С одной стороны, спад производства и закрытие предприятий сильно ограничили возможность получения студентами практических знаний. С другой стороны, те предприятия, которым удалось перестроиться и начать функционировать в новых экономических условиях, стали либо закрыты для образовательной системы, либо недоступны в силу платности оказываемых услуг [2]. Отечественный бизнес не открыт до такой степени, чтобы пускать практикантов в свою бухгалтерию, к документации и т.д.

Теперь предусматривается, что вуз заключает договора с предприятиями, учреждениями и органи-

* Начальник отдела Издательского Дома НИТУ «МИСиС».

зациями для прохождения производственной практики студентов. Однако вуз в этом случае выступает просителем, а предприятия, учреждения и организации не берут на себя ответственность за создание необходимых условий для прохождения производственной практики студентов. Поэтому сегодня норма, когда студенты сами находят предприятие для прохождения практики, но в этой ситуации предприятия в практикантах видят только бесплатную рабочую силу для подсобной деятельности. Естественно, эффективность такой производственной практики весьма невысока. Но и в других случаях прохождение производственной практики носит формальный характер и сводится только к составлению отчета.

Казалось бы, в условиях рынка прохождение производственной практики может быть организовано на основании договоров с предприятиями, предусматривающими оплату услуг. Однако для многих предприятий объем платежа, который может предложить вуз, является незначительным и не обеспечивает должную мотивацию.

Бизнес, с одной стороны, хочет получать подготовленных, имеющих практические навыки специалистов, с другой стороны, он не всегда готов предоставлять возможность для прохождения производственной практики студентам. В рамках социальной ответственности можно просить, чтобы такую услугу, как предоставление возможности прохождения несколькими студентами производственной практики, бизнес оказывал как спонсорскую помощь. Это может явиться одним из способов решения проблемы, особенно если вуз сумеет эту услугу «обыграть» и сделать для предприятия имиджевой рекламой.

Вторым и более надежным способом решения этой проблемы может стать достижение соглашения на взаимовыгодных условиях. Вуз при этом может предложить предприятию консалтинговые и внедренческие услуги, услуги по организации специализированных курсов, услуги по организации совместных исследований и разработок и др.

В качестве альтернативных способов, которые позволяют в определенной степени решить проблему освоения студентами практических навыков, можно предложить создание учебно-тренировочных комплексов и имитационных модулей-тренажеров. На них можно смоделировать деятельность технологической цепочки практически любой организации и инициировать реальные бизнес-процессы. Это все позволит привить студентам навыки работы в новых технологических средах, а также навыки самостоятельной работы по выполнению заданий и поиску технических и технологических решений.

Производственная практика не должна носить принудительный характер, студент должен осознанно и с настроем на получение практических навыков подходить к ее прохождению. Ничто так не может укрепить теоретические знания, полученные в период учебного года, как их реализация на практи-

ке. Нельзя одобрять стремление многих студентов «обойтись» без практики. Практическая деятельность несет весомую ответственность, от действий любого специалиста зависят успех и судьба предприятия. Практика должна быть очень ответственным временем для студента, пренебрежение и легкомысленное отношение к практическому закреплению полученных знаний ведет к снижению качества образования. К тому же нередко получается так, что прохождение практики помогает дальнейшему устройству на постоянную работу по специальности в месте прохождения практики.

Выбор места прохождения студентами производственной практики

Заранее четко сформулированные задания позволяют легко определиться с выбором места прохождения производственной практики, контролировать ее ход, и оперативно вносить изменения при минимальном ухудшении качества ее прохождения.

Предприятия металлургической отрасли являются той основной производственной базой, на которой проводится профессиональная практика студентов-металлургов и для которой вуз готовит специалистов. Это создает взаимную заинтересованность в качественном и эффективном проведении профессиональной практики студентов. На базе умелого и рационального сочетания учебных целей практики и потребностей производства можно осуществлять эффективную практическую подготовку, прививать студентам постоянный интерес к своей профессии.

При выборе базы практики целесообразно использовать оптимальное количество объективных критериев, оценивающих наиболее важные стороны предприятия как базы практики студентов. К таким критериям относятся: соответствие профиля основного производства предприятия специальности обучения студентов, обеспечение квалифицированным руководством, оснащенность предприятия современным оборудованием и применение прогрессивных и альтернативных методик, возможность сбора в период практики материалов для курсового и дипломного проектирования на современном уровне.

Именно здесь особенно важно, чтобы студенты действительно работали, а не только приходили читать книжки и писать курсовые. Примером удачной программы практики можно назвать сотрудничество холдинга ОАО «НЛМК» с НИТУ «МИСиС», когда студенты имеют возможность проходить все виды практик в структурных подразделениях ОАО «НЛМК», проводя совместные научно-исследовательские работы для решения актуальных производственных задач предприятия. После такого обучения студенты выходят готовыми специалистами, а иногда и менеджерами проектов. По словам директора по персоналу и общим вопросам НЛМК Сергея Мельника, расширение взаимодействия с ведущими вузами России – это продолжение работы по созданию единого учебно-образовательного пространства для

качественного профессионального обучения специалистов к работе на высокотехнологичном производстве НЛМК.

На современном этапе подготовки специалистов металлургической отрасли существует определенный разрыв между уровнем академической подготовки и практическими требованиями к специалистам. Этот разрыв является вполне естественным. Нужно строить дополнительный мост между производством и образованием. «Наше предприятие заинтересовано в квалифицированных кадрах, – говорит заместитель директора по персоналу Металлургического завода им. А.К. Серова Евгений Логинов. – Сегодня выпускникам вузов есть, где работать, показать себя и проявить свои знания и способности. Большие возможности для этого дает современное производство, которое внедряется на предприятии. Кроме того, на заводе обширен социальный пакет для молодых работников, в том числе по жилищной программе».

«Металлургический завод в Серове меня впечатлил, – рассказывает третьекурсник «МИСиС» Александр Смирнов. – На предприятии нам показали, как меняется завод, каким экологичным и автоматизированным становится производство. Понравилась кислородная станция, где получают редкий и полезный газ – аргон. Сейчас я прохожу практику в ЭСПЦ метзавода, и это очень отличается от моей первой практики, которую я проходил на предприятии, где действует мартеновское производство и одну печь обслуживают по трое рабочих, которым помогают один-два практиканта. Очень грязно и пыльно. А в электросталеплавильном цехе серовского завода сталевар сидит за пультом в чистом, прохладном кабинете, в помощь ему – подручный, который при необходимости выходит в цех. Вообще металлурги сейчас нужны стране. Эта профессия, на мой взгляд, хоть и не самая простая, но самая перспективная» [3].

К слову сказать, заключая договора с предприятиями на прохождение производственной практики студентов, НИТУ «МИСиС» обязывает предприятия выполнять условия соглашения в части обеспечения безопасности условий труда и осуществления надзора за соблюдением студентами правил техники безопасности, что возлагает на администрацию предприятия всю полноту ответственности за жизнь и здоровье практикантов.

К сожалению, не все предприятия могут выполнить такой обязательный пункт договорного соглашения, как предоставление студентам жилья на все время прохождения практики, причина – отсутствие благоустроенного общежития или наличие только мужских общежитий (например, ОАО «ММК» г. Магнитогорск). Не решает этой проблемы и выделение студентам командировочных средств в сумме до 550 рублей в сутки – снять гостиницу за эти деньги невозможно.

Камо грядеши?

Возникают два вопроса. Первый – как оптимально реализовать проект производственной практики для студентов? Второй – как обеспечить устойчивость моста «вуз–предприятие» во время его эксплуатации? Думается, что мосты нужно наводить с двух сторон, и активность вузов здесь тем более важна, так как «берег» металлургической отрасли имеет тенденции «отодвигаться» в соответствии с развитием информационных технологий. В последнее время тема модернизации вузовского образования обсуждается довольно часто, но при этом практически не затрагивается ключевой вопрос: что же является внутренним стимулом саморазвития высшей школы в современных рыночных условиях? В настоящее время вузы в большинстве случаев не в состоянии обеспечить трудоустройство своих воспитанников, при этом не всегда уровень их подготовки соответствует требованиям индустрии. Говоря об организации профессиональной практики, обычно имеются в виду два участника – вузы и предприятия, причем последние обычно позиционируют себя клиентами на академическом рынке. Однако это было верно лишь во времена социализма, сегодня это не так – потребителем услуг вузов являются студенты, правда, как раз их мнением по этому поводу никто особенно и не интересуется.

Как следствие – промышленные компании начинают испытывать нарастающие трудности с подбором кадров и поэтому могут наконец-то осознать роль профессиональной практики в подготовке отраслевых специалистов.

В течение последнего времени тему подготовки студентов наиболее активно обсуждают представители металлургических и горнодобывающих компаний, разработчики программного обеспечения, особенно из сегмента заказных разработок, которые считают, что нехватка квалифицированных специалистов является одним из важнейших сдерживающих тормозов на пути развития российского рынка металлургии.

Нужно понимать, что компаниям нужны подготовленные специалисты, которых можно быстро включить в производственный процесс. Но сегодня такая схема редко реализуется даже при приеме на работу людей, имеющих опыт работы, со студентами же она вообще не проходит [4].

Отсюда определенный, порой справедливый уровень претензий со стороны работодателей – недостаточное знание практических, современных технологий и продуктов, причем на профессиональном уровне. Вузам эту проблему решить самостоятельно не под силу, и предприятия ищут самостоятельные, порой малоэффективные выходы из сложившейся ситуации.

Хотя есть и позитивные факты. Например, ОАО «АВТОВАЗ» заранее направляет в НИТУ «МИСиС» заявки на практику с целью определения количе-

ственной потребности в местах практики для студентов, а ОАО «Северсталь» высылает квоту на количество мест практикантов на разные виды практики [5].

Поэтому необходимы предложения для принятия государством мер по обеспечению должной заинтересованности предприятий в создании условий для прохождения студентами производственной практики. Нужно обеспечить участие вузов в процессе формирования общероссийской базы данных о предложениях и спросе, хотя бы в рамках проекта ГИОП и принять активное участие в создании межвузовской системы учебно-тренировочных комплексов и имитационных модулей.

Первым шагом в этом направлении можно считать разработанные методические рекомендации «Проектирование основных образовательных программ, реализующих федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования» под научной редакцией профессора Н.А. Селезневой.

Вполне возможно, что данные комплексные меры смогут способствовать организации взаимодействия между вузами и предприятиями отрасли, следствием которого станет повышение качества подготовки специалистов, а проблема организации

профессиональной практики студентов будет решена системно.

Библиографический список

1. Материалы международной научно-практической конференции «Инновации и подготовка научных кадров высшей квалификации в Республике Беларусь и за рубежом». Под ред. И.В. Войтова. Минск: ГУ «БелИСА», 2009.
2. Материалы международной научно-практической конференции «Практика для студентов» В.Н. Головачева, Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Республика Казахстан, 2010.
3. Материалы пресс-службы Metallургического завода им. А.К. Серова, г. Серов, Свердлов. обл., 2010.
4. Материалы пресс-службы ОАО «НЛМК» (Новолипецкий металлургический комбинат), г. Липецк, 2009.
5. Материалы портала комплексной информационно-коммуникационной системы «Глобальный инновационно-образовательный портал» (ГИОП), 2010.
6. Материалы Учебного отдела НИТУ «МИСиС», 2010.

УДК 658.18(075.8)

Показатели оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия

© 2010 г. С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская *

Проблема оценки эффективности стратегии промышленного предприятия является в настоящее время актуальной, так как эффективность выступает одним из критериев экономической целесообразности и выбора оптимальной стратегии.

* С.А. Сироткин — к.э.н., доцент кафедры «Экономика и управление на металлургических предприятиях» Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.

Н.Р. Кельчевская — д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика и управление на металлургических предприятиях» Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина.

Предпринимательская производственная деятельность промышленных предприятий должна осуществляться в соответствии со стратегией, поэтому экономическая целесообразность этой деятельности, по мнению авторов, должна обосновываться экономической эффективностью самой стратегии.

Необходимо подчеркнуть, что экономическая эффективность должна рассматриваться как экономическая категория, отражающая экономические отношения, связанные с формированием экономического эффекта, и как экономический показатель — практическая форма воплощения данной категории. Как экономический показатель эффективность может быть выявлена в результате корректного сопоставления осуществленных затрат с экономическим эффектом, получаемым в результате вложения затрат. При этом под экономическим эффектом

понимается категория, характеризующая превышение результатов реализации стратегии над затратами за определенный период времени.

Несмотря на относительно простое определение эффективности, значительное затруднение вызывает исчисление величины экономического эффекта, которая в зависимости от специфики производственной деятельности может рассчитываться по-разному. Процедура оценки экономической эффективности стратегии – достаточно непростая задача, так как оценка экономического эффекта часто вызывает методические трудности. Кроме этого, такая оценка в стоимостном выражении не всегда возможна. Однако, если экономический эффект положительный, то стратегия может считаться экономически эффективной.

К анализу эффективности стратегии, по мнению авторов, также применимы понятия сравнительной и абсолютной эффективности. Использование сравнительной и абсолютной эффективности необходимо, например, при осуществлении диверсификации деятельности, т.е. проникновении в новые сферы деятельности. В этом случае возможны различные стратегии, выбор оптимальной из которых можно осуществить, используя сравнительную эффективность. В качестве сравнительного критерия можно принять величину экономического эффекта. В данном случае использование сравнительной или общей эффективности зависит от количества и взаимоотношений стратегий в стратегическом портфеле (совокупности альтернативных стратегий). Так, если стратегический портфель состоит из единственной стратегии, то оценка ее эффективности будет заключаться в расчете показателей общей эффективности, и если она будет оценена положительно, то этот проект может быть отобран для реализации. При отрицательной общей эффективности стратегия должна быть отклонена. Если рассматривать стратегический портфель, необходимо использовать для оценки сравнительную эффективность, т.е. определение большей (меньшей) предпочтительности каждой стратегии по сравнению с другими. Выбрав одну наилучшую стратегию с точки зрения сравнительной эффективности, можно дать оценку ее абсолютной эффективности, после чего принять решение о реализации или отклонении данной стратегии.

По мнению авторов, следует иметь в виду, что критерий эффективности в принципе не равнозначен показателю или коэффициенту, отражающему одну из сторон эффективности. Критерий первичен, показатель вторичен. Критерий эффективности призван быть фокусом ряда или нескольких показателей, но не их производной. Изначальное предназначение критерия – оптимизация процесса, а не отражение его через показатель. Однако любой принятый критерий так или иначе может быть выражен через специально сконструированный или уже применяемый показатель (в случае стратегии – через показатели

эффективности). Критерий всегда стоит выше показателя. Это – закономерность соотношения критерия и показателя.

Система критериев эффективности стратегии может быть разделена на стратегические и нестратегические показатели. Такие нестратегические (финансово-экономические, текущие, тактические и пр.) показатели, как прибыль, убыток, себестоимость, рентабельность, целевые денежные фонды и другие, характеризуют в динамике изменение эффективности деятельности предприятия. К стратегическим показателям можно отнести увеличение доли рынка, надежное положение в отрасли, повышение качества продукции, снижение затрат по сравнению с конкурентами, достижение лидирующего положения по разным направлениям, повышение конкурентоспособности на национальном и зарубежном рынках, деловая репутация, имидж и т.д.

Таким образом, эффективность стратегии представляет собой нечто большее, чем сложившиеся экономические нормы эффективности производства, финансовые результаты деятельности и их изменение против предыдущего сравнимого периода. Эффективность стратегии – есть по сути эффективность конкурентной позиции на рынке и поэтому является важнейшим критерием оценки эффективности управления. Следовательно, эффективность стратегии во многом зависит от трех составляющих: конкурентные преимущества, сбалансированность видов деятельности и их стратегическое соответствие, а также структура управления.

При оценке эффективности стратегии предприятий следует также иметь в виду, что абсолютных критериев их эффективности не существует. Все критерии лишь тогда показывают верный вектор изменения эффективности, когда оказываются сравнимыми. Этот принципиально важный момент оценки эффективности стратегии любого уровня указывает на отсутствие примата абсолютных сумм доходов, поступлений и абсолютных параметров экономических процессов над их качественным содержанием или альтернативностью их протекания в иных финансово-экономических условиях, которые могут быть целенаправленно созданы. Из этого, в частности, следует, например, что в оценке эффективности стратегии не может быть абсолютно положительного вектора воздействия изменения сумм и пропорций показателей.

Авторы выделяют следующие методологические особенности оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия.

Первой методологической особенностью оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия является разделение стратегических затрат на единовременные (капитальные) стратегические затраты и текущие стратегические затраты. В научной литературе практически не разделяют стратегические затраты на текущие

и единовременные, однако это является принципиальным, поскольку влияет на методологические подходы к оценке экономической целесообразности этих затрат. Оценка экономической эффективности стратегии, по сути, заключается в оценке экономической эффективности стратегических единовременных затрат (СЕЗ). Стратегические единовременные затраты должны оцениваться с точки зрения их экономической эффективности на основе тех же методологических подходов, что и оценка эффективности капитальных вложений [1], [2].

Второй методологической особенностью оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия является необходимость применения приростного метода для исчисления экономического эффекта, суть которого заключается в определении прироста значений экономических показателей в результате осуществления стратегии для действующего промышленного предприятия.

Третьей методологической особенностью оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия является использование специальных показателей – показателей эффективности стратегии. Эти показатели характеризуют эффективность стратегии и условно могут быть подразделены на две группы: динамические и нединамические показатели эффективности стратегических единовременных затрат. Динамические показатели при их исчислении предполагают дисконтирование потоков платежей, а нединамические – не предполагают такое дисконтирование.

Предлагается использовать систему стоимостных нединамических показателей, к которым относятся: срок окупаемости (период окупаемости, период возврата инвестиционных затрат) и приведенные затраты. Эти показатели применяются при оценке эффективности капитальных вложений, однако могут быть применены и для оценки эффективности деловой стратегии.

Срок окупаемости в отношении стратегии представляет собой временной период со дня начала плановой деятельности по формированию деловой стратегии до момента времени, когда разность между приростом суммы амортизационных отчислений и чистой прибыли, исчисленной в целях налогового учета и объемом СЕЗ, приобретает положительное значение. Срок окупаемости (T) определяется с помощью формулы

$$T = \frac{CEЗ}{\Delta ЧПр + \Delta A},$$

где СЕЗ – величина стратегических единовременных затрат, руб.; $\Delta ЧПр$ – прирост чистой прибыли (после вычета расходов, не учитываемых в целях налогообложения прибыли, включаемых в себестоимость как затраты) в результате реализации деловой стратегии за период, руб./период; ΔA – прирост аморти-

зационных отчислений за период в результате реализации деловой стратегии, руб./период.

При использовании данного показателя эффективной является стратегия, у которой срок окупаемости не превосходит заданного нормативного срока (если такой норматив задан) или расчетного периода.

Если снижение себестоимости продукции может быть достигнуто лишь при увеличении единовременных стратегических затрат и при этом не известна цена реализации, то вопрос об эффективности таких вариантов должен решаться путем соизмерения единовременных стратегических затрат с экономией на себестоимости (текущих затратах). В этом случае экономический эффект от реализации стратегии составляют экономия на себестоимости и прирост амортизации.

При этом следует учитывать налоговые аспекты. Дело в том, что экономия на себестоимости должна рассматриваться как дополнительная прибыль организации (прибыль до налогообложения) согласно главе 25 Налогового кодекса РФ [3], поэтому сумма экономии должна быть уменьшена на величину налога на прибыль, т.е. должна быть рассчитана чистая прибыль. Например, для производства полуфабрикатов срок окупаемости будет рассчитываться как отношение единовременных стратегических затрат к сумме прироста чистой прибыли (экономии на себестоимости) и прироста амортизации, поэтому срок окупаемости рассчитывается следующим образом:

$$T = \frac{CEЗ}{(1-t) \cdot (C_2 - C_1) \cdot ОП + \Delta A},$$

где t – ставка налога на прибыль, доля ед.; C_2 – цеховая (или производственная) себестоимость единицы продукции (текущие затраты) до осуществления деловой стратегии, руб/ед.; C_1 – цеховая (или производственная) себестоимость единицы продукции (текущие затраты) после осуществления деловой стратегии, руб/ед.; ОП – объем производства в натуральном выражении после осуществления деловой стратегии, ед.; ΔA – прирост амортизационных отчислений за период, руб./период.

Таким образом, приведенные затраты представляют собой специфический показатель, определяемый как сумма текущих стратегических затрат и единовременных стратегических затрат, умноженных на заданный нормативный коэффициент. Чем меньше приведенные затраты, тем более эффективной является деловая стратегия. Формула для расчета приведенных затрат, с точки зрения авторов, должна иметь следующий вид:

$$ТСЗ = E_n \cdot CEЗ,$$

где ТСЗ – текущие стратегические затраты за период, руб./период; E_n – нормативный коэффициент.

Поскольку важно стремиться к минимизации приведенных затрат, то возникает необходимость решения оптимизационной задачи:

$$TC3 + E_n \cdot CE3 \rightarrow \min.$$

В формуле расчета приведенных затрат коэффициент экономической эффективности E_n играет роль величины альтернативной доходности (точнее говоря, «альтернативной прибыльности»), т.е. доходности альтернативных вложений. Поэтому когда находится произведение стратегических единовременных затрат и коэффициента экономической эффективности, то тем самым определяют величину неполученной прибыли в результате того, что средства направлены в альтернативном направлении.

Использование приведенных затрат, по мнению авторов, в настоящее время сопряжено с рядом трудностей. Поверхностное толкование приведенных затрат, которое дается в некоторых источниках, приводит к тому, что, во-первых, этот «советский» показатель становится малопонятным для современных экономистов. Во-вторых, многие испытывают опасения, что этот показатель с его «советским» нормативным коэффициентом эффективности (как правило, равным 0,12; 0,15 и т.д.), а также отсутствием единой методики определения этого коэффициента, делает непригодным использование приведенных затрат для оценки эффективности в новых рыночных условиях.

В настоящее время норматив экономической эффективности жесткой регламентации не имеет, каждый предприниматель может установить свой предел исходя из желаемых значений в рассматриваемых условиях. Таким образом, такой норматив предприятия должны устанавливать самостоятельно и независимо от значений этих показателей, установленных в советское время. Нормативное значение коэффициента экономической эффективности может быть найдено, если использовать новые подходы к расчету альтернативной доходности. В качестве норматива экономической эффективности для оценки экономической эффективности деловой стратегии с помощью приведенных затрат можно, по мнению авторов, выбрать величину нормы дисконта, который отражает темп прироста относительной ценности денег при более раннем их получении или при более позднем их использовании.

Динамические показатели эффективности стратегии – это показатели, которые, с точки зрения авторов, должны формироваться на основе показателя их абсолютной эффективности, который, в свою очередь, обуславливает абсолютную эффективность деловой стратегии. Абсолютная эффективность стратегических единовременных затрат (вложений) деловой стратегии должна быть рассчитана по формуле

$$\Theta = \frac{\sum \Phi_j \cdot v^j}{\sum CE3_j \cdot v^j}, \quad (1)$$

где Φ_j – экономический эффект, получаемый на j -м шаге расчетного периода как разность между притоком и оттоком средств, порождаемых стратегическими решениями, руб.; $CE3_j$ – стратегические единовременные затраты на j -м шаге расчетного периода, руб.; v^j – коэффициент дисконтирования.

Стратегия является экономически эффективной, если показатель абсолютной эффективности $CE3$ больше нуля. Этот факт очевиден, так как равенство (1) больше нуля при положительном значении числителя, который представляет собой накопленную сумму дисконтированных экономических эффектов за весь расчетный период. Таким образом, стратегия является эффективной, если стратегические единовременные вложения обеспечивают получение положительного экономического эффекта.

Авторы предлагают для определения экономической эффективности стратегических единовременных затрат (вложений), связанных с созданием и реализацией стратегии промышленного предприятия, рассчитывать следующие показатели (показатели эффективности стратегии):

- 1) интегральный экономический эффект (другие названия – интегральный эффект, Net Present Value, NPV);
- 2) срок окупаемости;
- 3) индекс доходности стратегических единовременных затрат.

Предложенные показатели могут быть дополнены другими показателями, косвенным образом (условие достаточности) характеризующими эффективность единовременных стратегических затрат.

Интегральный экономический эффект (ИЭЭ) определяется как сумма экономических эффектов за расчетный период, дисконтированных к началу первого шага:

$$ИЭЭ = \sum_{j=1}^T \Phi_j \cdot v^j, \quad (2)$$

где T – горизонт расчета (продолжительность расчетного периода).

Если ИЭЭ положителен, то стратегия промышленного предприятия является эффективной (при данной норме дисконта). Доказательство этого условия вытекает из формулы (1), поскольку ИЭЭ есть не что иное, как числитель в этой дроби. Формулы для исчисления экономического эффекта приведены ранее.

Срок окупаемости (T) – это такой период времени (от начала расчетного периода), по истечении которого интегральный экономический эффект становится положительным и в дальнейшем остается неотрицательным. Стратегия промышленного предприятия является эффективной, если срок окупаемости меньше расчетного периода. Срок окупаемости рассчитывается из уравнения

$$ИЭЭ(t) = 0.$$

Индексы доходности характеризуют относительную «отдачу» стратегических единовременных затрат и могут рассчитываться как для дисконтированных, так и для недисконтированных потоков. Для оценки абсолютной эффективности предлагается использовать:

– индекс доходности стратегических затрат ($ИД_{с.з}$) – это увеличенное на единицу отношение экономического эффекта (ЭЭ) к накопленному объему СЕЗ:

$$ИД_{с.з} = 1 + \frac{ЭЭ}{\sum_{j=1}^T СЕЗ_j}; \quad (3)$$

– индекс доходности дисконтированных стратегических затрат ($ИД_{д.с.з}$) равен увеличенному на единицу отношению $ИЭЭ$ к накопленному дисконтированному объему дисконтированных СЕЗ:

$$ИД_{д.с.з} = 1 + \frac{ИЭЭ}{\sum_{j=1}^T СЕЗ_j \cdot v^j}. \quad (4)$$

Стратегия промышленного предприятия является эффективной, если индекс доходности дисконтированных СЕЗ больше единицы.

Прочие показатели, косвенным образом (условие достаточности) характеризующие эффективность стратегии промышленного предприятия, на самом деле нельзя отнести к «полноценным» показателям эффективности, так как они не выступают критерием эффективности стратегии. Специфика данной группы показателей заключается в том, что они не всегда могут отражать эффективность стратегических единовременных затрат, так как характеризуют эффективность «косвенным» образом, т.е. рассматриваются как достаточное условие эффективности. Таким образом, даже если эти показатели и превышают критериальное значение, то отсюда не следует однозначно экономическая эффективность деловой стратегии.

К таким показателям относятся:

1) простая рентабельность стратегических единовременных затрат (вложений) (R_n), которая определяется по формуле

$$R_n = \frac{\sum_{j=1}^n ЧПр_j \cdot v^j}{\sum_{j=1}^n СЕЗ_j \cdot v^j},$$

где $ЧПр_j$ – чистая прибыль на j -м шаге, руб.; n – количество шагов, в течение которых получаем чистую прибыль;

2) усредненная простая рентабельность стратегических единовременных затрат (R_y), которая определяется по формуле

$$R_y = \frac{\sum_{j=1}^n ЧПр_j \cdot v^j}{n \cdot \sum_{j=1}^n СЕЗ_j \cdot v^j}.$$

Для уяснения принципа достаточности прочих показателей авторы предлагают сформулировать теорему: если стратегия экономически эффективна, т.е. абсолютная эффективность стратегии (Э) больше нуля, то простая рентабельность, а также и усредненная рентабельность стратегии всегда больше нуля, обратное не всегда верно. Символически это можно записать

$$\begin{aligned} Э > 0 &\Rightarrow R_n > 0; \\ Э > 0 &\Rightarrow R_y > 0. \end{aligned}$$

3) средний темп прироста капитала (growth rate of return, GR). Данный показатель базируется на принципе наращивания процентов и показывает прирост капитала (величины собственных средств), получаемого в результате реализации стратегии. Суммарный капитал (СК) за расчетный период (T) составляет первоначальную сумму собственных средств, вложенных в виде стратегических единовременных вложений, и величину экономического эффекта, рассматриваемого как прирост капитала. Под экономическим эффектом может пониматься интегральный экономический эффект. Таким образом, можно записать соотношение

$$СЕЗ \cdot (1 + GR)^T = СК.$$

Отсюда получаем

$$GR = \sqrt[T]{\frac{СК}{СЕЗ}} - 1. \quad (5)$$

Как следует из последней формулы, средний темп прироста капитала определяется процентной ставкой для роста капитала от СЕЗ до К. Очевидно, что эффективность стратегии наблюдается при среднем темпе прироста капитала, большем нуля.

Формула (5) может быть упрощена до выражения

$$GR = \sqrt[T]{\frac{ИЭЭ}{СЕЗ}} + 1 - 1.$$

Выводы

1. Экономическая эффективность должна рассматриваться как экономическая категория, отражающая экономические отношения, связанные с формированием экономического эффекта, и как экономический показатель, отражающий практическую форму воплощения данной категории.

2. Выделены три методологические особенности оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия.

3. Для оценки эффективности стратегии промышленного предприятия должны использоваться специальные показатели – показатели эффективности стратегии.

4. Показатели эффективности стратегии подразделены на две группы: динамические и нединамические показатели эффективности стратегических единовременных затрат.

5. Предлагается рассчитывать следующие показатели эффективности стратегии: интегральный экономический эффект, срок окупаемости, индекс доходности стратегических единовременных затрат.

Библиографический список

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2004. – 888 с.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (вторая редакция) / М-во экономики РФ, М-во финансов РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 421 с.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 576 с.

УДК 65.016.7

Проблемы машиностроительной отрасли России в 2003–2009 годах и стратегия развития сектора производства автомобильной техники на 2020 год

© 2010 г. Н.С. Гуракова *

Машиностроение входило в состав отрасли промышленности под названием «Машиностроение и металлообработка», а с 1 января 2003 года оно было включено в группу «Обрабатывающие производства». Это обусловлено введением нового варианта общероссийского классификатора видов экономической деятельности, ориентированного на стандарты Евросоюза.

В Советском Союзе машиностроение играло важную роль в экономике, выделяясь по количеству занятых (более 10 млн чел.), предприятий (около 3 тыс.) и по доле в валовом внутреннем продукте (примерно 30–35 %). По последнему показателю отечественная экономика находилась на уровне развитых западных стран: Германии, Японии, США [1, с. 10].

Машиностроение, являясь отраслью экономики, определяющей развитие ряда смежных комплексов, оказывает влияние на удельные показатели валового внутреннего продукта страны (материалоемкость, энергоемкость) и как следствие на конкурентоспособность выпускаемой продукции [2, с. 3]. В странах

с развитой экономикой доля машиностроительного производства достигает примерно 50 % от общего объема производства (например, в Японии – 51,5 %, в Германии – 53,6 %), в России же его объем колеблется в интервале 18–20 %, свидетельствуя о низком уровне развития отечественного машиностроения [3]. Тем не менее трудно представить современную Россию без данной отрасли.

На долю машиностроительного комплекса в России приходится более 1/3 объемов производства товарной продукции страны, около 2/5 производственного персонала и почти 1/4 основных промышленных производственных фондов [4, с. 248].

Транспортное машиностроение занимает одно из доминирующих положений в отечественном машиностроительном комплексе [4, с. 6].

В табл. 1 представлены основные показатели функционирования сферы производства транспортных средств и оборудования за период с 2003 по 2009 годы.

В исследуемом периоде наблюдается негативная динамика основных показателей развития производства транспортных средств и оборудования (далее по тексту – машиностроение), за цифрами кроются существенные проблемы. По данным (см.

¹ Главный бухгалтер ООО «Энергосфера-сервис».

Таблица 1

Основные показатели развития сферы производства транспортных средств и оборудования в России [5]							
Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Индекс производства, % к предыдущему году	114,0	111,5	107,1	103,9	115,3	109,5	62,0
Среднегодовая численность персонала, тыс. чел.	1 238	1 207	1 201	1 144	1 148	1 156	1 049
Сальдированный финансовый результат, млн руб.	24 904	23 981	15 433	38 300	63 995	-40 690	-88 836
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	28,4	34,4	32,5	47,3	67,2	96,6	87,2
Рентабельность проданной продукции, %	9,8	7,8	6,9	6,1	6,1	4,1	1,1
Удельный вес убыточных организаций, % от общего их числа	37,3	38,0	33,9	29,4	24,6	32,1	42,4
Производство автомобильной техники – всего, тыс. шт.	1 281,2	1 385,7	1 352,2	1 511,7	1 667,9	1 792,5	723,5
Легковые автомобили, тыс. шт.	1 012	1 110	1 069	1 178	1 294	1 470	597
Грузовые автомобили, тыс. шт.	193	200	205	245	285	256	91
Автобусы, тыс. шт.	76,2	75,7	78,2	88,7	88,9	66,5	35,5
Использование среднегодовой мощности по выпуску грузовых автомобилей, %	43	45	48	55	69	55	17
Использование среднегодовой мощности по выпуску легковых автомобилей, %	68	75	68	76	77	73	30
Использование среднегодовой мощности по выпуску автобусов, %	62	57	73	70	85	56	26

табл. 1) можно сделать вывод, что в 2009 году произошел резкий спад производства в машиностроении (на 38 % к уровню 2008 года) на фоне многолетнего уменьшения среднегодовой численности персонала (на 15,3 % за весь период исследования) и низкого уровня использования среднегодовой мощности в производстве автомобильной техники по всем секторам (в среднем на 60 % к уровню 2003 года). Имеющиеся производственные мощности не могут обеспечить потребности внутреннего рынка, хотя в большинстве своем остаются не полностью загруженными вследствие низкой конкурентоспособности выпускаемой предприятиями продукции и изношенности основных фондов.

Анализ инвестиционной активности за исследуемый период наглядно показывает, что величина инвестиций в основной капитал за период исследования увеличилась в 3 раза (на 58,8 млрд руб.), а по сравнению с 2008 годом упала почти на 10 % (на 9,4 млрд руб.). Основными целями инвестирования предприятий являлись замена изношенного оборудования, повышение эффективности производства (внедрение новых технологий, автоматизация производства, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов), увеличение производственных мощностей. При этом основными факторами, сдерживающими инвестиционную активность, стали недостаток собственных финансовых средств, высокая цена кредитных средств, высокие инвестиционные риски и недостаточный спрос на выпускаемую продукцию.

Среди проблем функционирования отрасли нужно выделить низкую рентабельность производства, характеризующуюся соотношением величины сальдированного финансового результата от продажи продукции (работ, услуг) и себестоимости проданной продукции (работ, услуг). Достигнув максимального значения в 2003 году (9,8 %), она резко снизилась в результате финансового кризиса, составляя в 2009 году 1,1 % (11,2 % к уровню 2003 года и 26,8 % – 2008 года). Кроме того, на протяжении последних

лет в отрасли преобладает более трети убыточных предприятий.

Одной из важнейших проблем в машиностроении России остается то, что научно-техническая и производственная базы его не отвечают возрастающим требованиям экономико-социального развития страны. При этом основные причины падения научно-технического уровня отрасли – «снижение государственной поддержки передового производства в рамках соответствующих программ, снятие государственных дотаций, сокращение госдотаций на эти виды оборудования» [2, с. 7–8]. В настоящее время проблема качественного различия продукции остается до конца нерешенной, являясь смежной с проблемами подготовки технических специалистов и снижения интереса к научным исследованиям.

Общеизвестно, что предприятия России уделяют недостаточное внимание подготовке и переподготовке производственных специалистов. Вместе с тем высокий уровень профессионализма сотрудников является одним из основных условий выпуска качественной продукции. Так, в США расходы на обучение одного сотрудника в год на порядок выше, чем в России. Кроме того, в силу несовершенства организации информации о научно-исследовательских разработках информация о многих из них оказывается неопубликованной, а среди потока публикаций трудно найти необходимую для решения конкретных задач [6, с. 15].

Автомобилестроение, являясь одной из подотраслей машиностроения, представляет собой часть разветвленной системы производства автокомплектов. По оценкам автопромышленников, на одно рабочее место на сборочном конвейере автомобильного завода приходится не менее десяти рабочих мест в соответствующих смежных производствах [7, с. 52].

Автомобилестроение в России и количественно, и географически, и социально-политически составляет хребет современной экономики страны. Сегодня в отрасли (со смежниками) трудятся около 7 % работающего населения страны, почти столько, сколько и

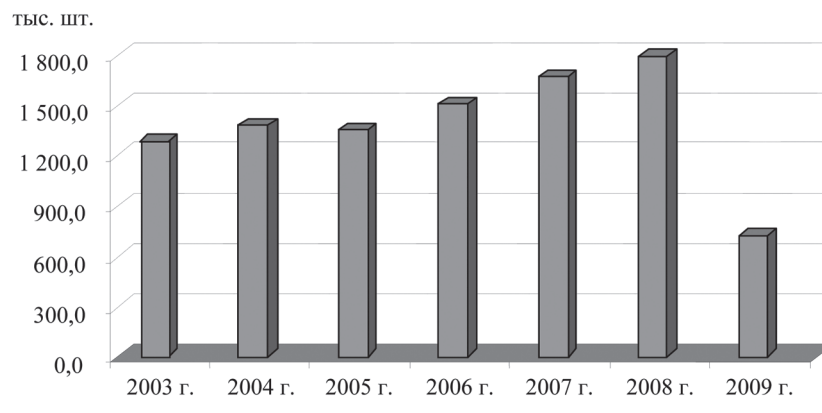


Рис. 1. Динамика производства автомобильной техники в России за 2003–2009 гг. [10]

в сельском хозяйстве [8, с. 216]. Производство автомобильной техники сопряжено с работой множества других отраслей промышленности.

Объем производства автомобильной техники в России в 2009 году, как показано на рис. 1, составил 722,4 тыс. единиц (самый низкий показатель за последние 38 лет), сократившись по сравнению с показателем предыдущего года почти на 60 % [9], а по сравнению с 2003 годом – на 43,5 %. Следует отметить, что на протяжении 2006–2008 годов в России наблюдалась положительная динамика увеличения объемов производства автомобильной техники (в среднем на 22,57 % по сравнению с показателем 2005 года), которая изменилась в 2009 году в связи с мировым экономическим кризисом в сторону ухудшения показателей. Вместе с тем темпы производства автомобильной техники по секторам неравномерны.

В связи с изменением общей экономической ситуации наиболее пострадавшим оказался сектор *производства грузовых автомобилей*, который сократился до 64,3 % к уровню 2008 года [11, с. 60].

В 2009 году данный сектор автомобилестроения характеризовался резким снижением объемов продаж по сравнению с 2008 годом. При этом рынок грузовых автомобилей полной массой свыше 10 т в 2009 году снизился на 75 % по сравнению с предыдущим годом в связи со снижением объемов банковского кредитования и лизинговых программ в основных отраслях потребления и как следствие с резким падением спроса [12].

Производство грузовых автомобилей в России сосредоточено в основном на ОАО «КАМАЗ», АМО «ЗИЛ», ОАО «ГАЗ», ОАО «УралАЗ» и ОАО «УАЗ».

Объем производства на ОАО «КАМАЗ» по итогам 2009 года составил 23 062 автомобиля или 45,2 % к уровню 2008 года на фоне увеличения его доли рынка на 10 %, чему способствовала государственная поддержка, в частности со стороны Минобороны России. ОАО «УралАЗ» выпустило по итогам года

6 553 единиц автомобильной техники без вахтовых автомобилей (46,2 % к уровню 2008 года). Снизил темпы производства по сравнению с 2008 годом ОАО «УАЗ», выпустив за 2009 год 10 140 автомобилей (41,5 % к показателю 2008 года) и ООО «ИжАвто» – 1 008 штук (20,7 %). Сокращение производства отмечено на АМО «ЗИЛ», выпуск грузовых автомобилей которого составил 2 239 единиц (49,1 % к показателю 2008 года), хотя доля занимаемого предприятием рынка увеличилась с 1,6 до 2,7 %, почти достигнув запланированных бизнес-планом на 2010 год 3 % [13].

Следует рассмотреть положительный опыт производства грузовой техники ОАО «ГАЗ», которое в 2009 году увеличило выпуск на 7,4 % за счет проводившегося в течение последних лет технического перевооружения завода, повышения качества его продукции. Проведение модернизации производства позволило предприятию не только расширить модельный ряд выпускаемой продукции, но и создать новые ее виды. Внедрение антикризисной программы Правительства России наряду со снижением расходов позволило вывести ключевые предприятия Группы ГАЗ к концу 2009 года на безубыточный уровень, повысить производительность труда. Несмотря на значительное падение спроса на автомобильную технику в целом, предприятие совместно с банками-партнерами разработало кредитно-лизинговые предложения для потребителей, сделавшие более доступным приобретение автомобилей. Выбранная политика позволила предприятию сохранить, а по отдельным направлениям и укрепить лидерские позиции на рынке. По итогам 2009 года его доля в сегменте грузовых полноприводных автомобилей составила 50 % [12].

Объем производства грузовых автомобилей иностранных марок, сборка которых осуществлялась на предприятиях России, к уровню 2008 года составил 38,5 %, в то время как отечественных моделей – 35,2 %. При этом доля иностранных марок в общем объеме производства грузовых автомобилей увеличи-

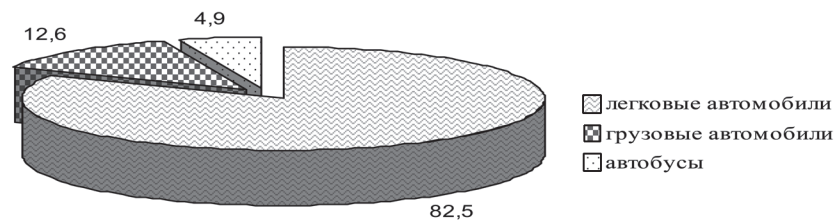


Рис. 2. Структура производства автомобильной техники в России в 2009 году [10]

лась незначительно – на 0,6 %, составив 7,8 % в 2009 году против 7,2 % в предыдущем. Следует отметить благоприятную тенденцию увеличения на 19 % (до 69 %) доли отечественных производителей грузовой техники в целом, возникшую благодаря ослаблению курса рубля и протекционистской политики государства, приведшей к импортозамещению [12].

Производство легковых автомобилей, являясь основным видом продукции отрасли (рис. 2), за 2009 год сократилось на 59,5 % по сравнению с 2008 годом и составило 595,8 тыс. штук, что вызвано снижением потребительского спроса в целом и переориентацией его части на продукцию иностранных компаний (гибкой ценовой и сбытовой политикой дилеров), снижением располагаемых доходов населения, повышением цен на отечественные автомобили. Следует отметить, что снижение производства обусловлено и «сложностью в получении кредитов на пополнение оборотных средств отечественными предприятиями, что привело в ряде случаев к остановке производства на крупнейших автосборочных предприятиях» [11, с. 60].

Среди отечественных производителей следует отметить ОАО «АвтоВАЗ». Предприятие, планируя еще в 2008 году существенную прибыль, в 2009 году впервые получило убыток, обусловленный имеющимися технологическими проблемами производства, повышением цен со стороны металлургии и поставщиков комплектующих, общим падением спроса на продукцию [14, с. 65]. Тем не менее, производя 294 737 машин (на 63,2 % меньше к показателю 2008 года), оно стало крупнейшим отечественным производителем легковых автомобилей в 2009 году. До 0,4 % сократилась доля ОАО «ГАЗ» в данном секторе. Единственным отечественным предприятием, увеличившим долю рынка, стало ОАО «УАЗ» (в 2009 году она составила 2,5 %). Калужский завод «Volkswagen», несмотря на уменьшение выпуска автомобилей на 23 % (за 2009 год объем составил 48 012 единиц), стал лучшим среди производителей иномарок. Рост производства наблюдался также на петербургском заводе Toyota (почти на 30 %), а представитель Китая компания «Chery», осуществлявшая в России сборку, была вынуждена свернуть производство [10].

Производство автобусов в 2009 году составило 35,4 тыс. машин, это 53 % от показателя 2008 года и в 2,5 раза меньше результатов 2007 года, когда объем производства превысил исторический максимум,

достигнув 88,5 тыс. единиц [10]. Сокращение производства свидетельствует о существенном ухудшении ситуации в автобусостроении.

Первое место по производству автобусной техники в России на протяжении последних лет остается за ОАО «ГАЗ» (доля рынка – 33 %), которое в 2009 году выпустило более 12 000 автобусов (в основном марки «ГАЗель»), что на 49 % меньше показателя 2008 года. Следует отметить, что на подобные машины «особо малого класса» приходится наибольшая доля отечественного производства автобусной техники. Второе место по выпуску занимает ОАО «УАЗ», которое за 2009 год произвело более 7,6 тыс. микроавтобусов повышенной проходимости, что на 54,3 % меньше показателя предыдущего года. Третье место по производству автобусной техники заняло ОАО «ПАЗ», выпустив более 7,2 тыс. единиц. Суммарная доля рынка этих предприятий в общем объеме производства автобусной техники в России составляет 75,5 % [10].

Потребности внутреннего рынка автотранспортных средств в 2009 году были удовлетворены отечественными автомобилестроительными предприятиями по легковым автомобилям почти на 54 %, по грузовым автомобилям – на 70 % и автобусам – на 92 %. В 2008 году данные показатели составляли 41 %, 51 % и 86 % соответственно [15]. Главным фактором привлекательности отечественной автотехники является ее сравнительно низкая цена, но серьезную конкуренцию ей составляет ввозимая из-за границы в значительных объемах бывшая в эксплуатации автомобильная техника.

В автомобилестроении России продолжает усиливаться интерес иностранных производителей к разворачиванию в стране сборочных производств. В основу этого интереса легли стабильные темпы роста продаж новых иномарок и успешная организация их сборки в России. Повышенный спрос на автомобили сборочных предприятий обусловлен относительно невысокими ценами в сочетании с высокими потребительскими качествами и развитой системой кредитования.

В соответствии со Стратегией развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, разработанной Минпромторгом России, прогнозируется в долгосрочной перспективе до 2020 года существенный рост потребности в автотранспортных средствах в стране (табл. 2).

Таблица 2			
Прогнозируемые результаты реализации Стратегии развития автомобилестроения в России до 2020 года [15]			
Показатель	По легковым автомобилям	По грузовым автомобилям	По автобусам
Валовой внутренний продукт (с учетом индекса дефляции), млрд руб.	63 366		
Доля автомобильной промышленности в ВВП, %	2,38		
Количество занятых в автомобильной отрасли от общего числа трудоспособного населения, %	0,6		
Объем внутреннего рынка (без учета импорта поддержанных автомобилей), тыс. шт.	3 950	190	26,6
Внутреннее производство, тыс. шт.	3 430	280	35

На первом этапе реализации стратегии, рассчитанном на 2010 год, планируется провести мероприятия по преодолению последствий экономического кризиса 2008 года, на втором (2011–2014 гг.) – сформировать базу инновационного развития, а на третьем, рассчитанном на период 2015–2020 гг., – обеспечить развитие автомобильной промышленности в условиях стабилизации рынка. Достичь намеченных в Стратегии результатов предполагается с помощью осуществления следующих мероприятий:

- стимулирование спроса;
- разработка системных мероприятий по поддержке экспорта;
- принятие тарифных и нетарифных мер по ограничению импорта;
- гармонизация технического законодательства в рамках Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России;
- стимулирование повышения уровня локализации на территории страны высокотехнологичных производств автомобильной техники;
- стимулирование создания производств высокотехнологичных автомобильных компонентов на территории страны;
- содействие в разработке и реализации корпоративных программ реструктуризации отечественных автомобилестроительных предприятий;
- создание условий взаимных партнерств между российскими и иностранными производителями;
- развитие национальной базы проведения НИОКР по ключевым направлениям, компонентам, технологическим решениям;
- разработка новых и модификация существующих образовательных программ и повышение квалификации в целях обеспечения предприятий высококвалифицированным персоналом;
- разработка нормативно-правовой базы в области автомобилестроения и создания системы утилизации автотранспортных средств [15].

Принимая во внимание данные, представленные в **табл. 2**, можно сделать вывод, что автомобилестроение в России имеет определенный потенциал для дальнейшего развития по всем направлениям. Согласно плану реализации Стратегии прогнозируется:

- увеличение доли добавленной стоимости в автомобильной промышленности с 21 % (492,8 млрд руб.) до 48 % (2 200 млрд руб.), что позволит расширить налоговые поступления в бюджеты всех уровней;

- обеспечение объемов российского производства автомобильной техники: легковых – 3150 тыс. штук в год, легких коммерческих и грузовых автомобилей – по 280 тыс. штук, автобусов – 35 тыс. штук;
- увеличение доли экспорта автомобильной техники отечественного автомобилестроения в среднем до 12,5 % наряду со снижением доли импорта в денежном выражении с 60 % до 20 %;

- обеспечение развития региональных производств автомобилестроения [15].

Анализ функционирования отрасли машиностроения и тенденций развития автомобильной подотрасли в России позволяет сделать следующие выводы и обобщения.

Итоги рыночных преобразований и экономического кризиса последних лет крайне неблагоприятно сказались на функционировании промышленных предприятий, особенно на состоянии машиностроения. На сегодняшний день его доля в общей структуре производства в стране существенно ниже, чем в странах с высокоразвитой экономикой.

По данным Минэкономразвития России, в 2009 году машиностроительный комплекс испытал наиболее тяжелое среди секторов промышленности кризисное сокращение производства, хотя поддержка государства, направленная на развитие, в совокупности с конкурентными преимуществами отдельных секторов данной отрасли не позволили допустить еще более глубокого спада по итогам года. Стабилизация финансово-экономической ситуации в стране с конца 2009 года и ее продолжение в течение первого полугодия 2010 года обусловили улучшение условий развития комплекса. Вместе с тем восстановление объемов производства до уровня предкризисного состояния в части товарной номенклатуры машиностроения в среднесрочной перспективе представляется маловероятным [16, с. 98].

На фоне неблагоприятной динамики основных показателей отрасли существует ряд важных проблем, решение которых может существенно улучшить ее функционирование. Среди них – низкие темпы роста объемов производства при простаивании производственных мощностей, научно-технологического отставание отрасли в целом и недостаточная инвестиционная активность; наличие более трети убыточных предприятий в отрасли на фоне низкой рентабельности производства; низкий

уровень качества выпускаемой продукции и кадровый потенциал, порождающий разрыв в конкурентоспособности продукции отечественных и иностранных производителей.

На основе исследования тенденций развития автомобилестроения и принимая во внимание материалы Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, можно сделать вывод, что данный сектор имеет потенциал для своего дальнейшего развития при условии решения текущих проблем его функционирования.

Библиографический список

1. *Онохин П.* Неуверенная поступь российского машиностроения // Издание «Финпромко». 2002. № 11.
2. *Миронов М.Г., Загородников С.В.* Экономика отрасли (машиностроение): Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 320 с. (Профессиональное образование).
3. *Гудков Д.* Тяжелый машиностроительный год // Машиностроение и металлообработка. 2010. – <http://www.equipnet.ru>.
4. *Кузьбожев Э.Н., Козьева И.А., Световцева М.Г.* Экономическая география (история, методы, состояние и перспективы размещения производительных сил). – М.: Высшее образование, 2009. – 540 с. (Основы наук).
5. <http://www.gks.ru>.
6. *Базров Б.М.* Актуальные проблемы совершенствования машиностроительного производства и пути их решения // Машиностроение и инженерное образование. 2005. № 1.
7. *Березинская О.* Российский авторынок: 2005 год – «год великого перелома» // Экономическое развитие России. 2006. Т. 13. № 1.
8. *Шорников А.В.* ВТОржение в Россию: последствия для бизнеса. – М.: Вершина, 2008. – 264 с.
9. Автопром в России. Итоги и перспективы. – Т.: Автостат, 01.03.10. – <http://www.autostat.ru>.
10. Автопром скорее жив? – www.auto.irr.ru.
11. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 году. – М.: МЭРиТ РФ, 2010. – 157 с.
12. Годовой отчет ОАО «ГАЗ» за 2009 год. – www.gazgroup.ru.
13. Годовой отчет АМО «ЗИЛ» за 2009 год. – www.amo-zil.ru.
14. *Дорофеев В., Башкирова В.* Антикризисная книга коммерсанта. – М.: ИД «Коммерсантъ»: Астрель, 2009. – 352 с.
15. Приказ Минпромторга России «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» от 23.04.10 г. № 319 // Правовая система «Консультант +».
16. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. – М.: МЭРиТ РФ, 2010. – 248 с.

Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием

© 2010 г. Виноградская Н.А., Очерет А.Ю.*

Предотвращение финансового кризиса предприятия, эффективное его преодоление и ликвидация негативных последствий могут быть обеспечены только в процессе профессионального антикризисного финансового управления как системы принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений.

Несомненно, основными в антикризисном управлении предприятием являются принципы постоянной готовности реагирования, превентивности действий, срочности и адекватности реагирования, комплексности принимаемых решений, альтернативности действий, адаптивности управления, приоритетности использования внутренних ресурсов, оптимальности внешней санации и эффективности [1].

На основе исследования деятельности конкретного предприятия по производству метизов, которое в течение последнего десятилетия находится в крайне неустойчивом состоянии, нами разработана и апробирована система ранней диагностики кризисных явлений. Система предполагает создание условий срочного адекватного реагирования на различные кризисные явления в соответствии со степенью реальной угрозы его финансовому благополучию, а также полной реализации внутреннего потенциала для выхода из кризиса.

Вопросам диагностики в антикризисном управлении посвящено множество публикаций. В результате анализа общеизвестных методик в качестве основы нами выбрана система мониторинга деятельности предприятия в рамках антикризисного управления, разработанная И.А. Бланком. На наш взгляд, она оптимальна в условиях предприятия с

хорошо развитым учетом и контролем показателей в рамках действующей на предприятии системы бюджетирования. Разработка в условиях данного предприятия действенной системы диагностирования кризисных симптомов на ранней стадии, совершенствование коммерческой деятельности и последующая стабилизация финансового состояния базируется на определении задач антикризисного управления (табл. 1).

Процесс антикризисного финансового управления состоит из ряда этапов:

1. Мониторинг финансового состояния с целью раннего обнаружения симптомов финансового кризиса.
2. Разработка профилактических мероприятий по предотвращению финансового кризиса при диагностировании предкризисного состояния.
3. Идентификация параметров кризиса при диагностировании его наступления по результатам мониторинга «индикаторов кризисного развития».
4. Исследование факторов, обусловивших возникновение финансового кризиса и генерирующих угрозу его дальнейшего углубления.
5. Оценка потенциальных финансовых возможностей преодоления кризиса.
6. Выбор механизмов финансовой стабилизации предприятия, адекватных масштабам его кризисного финансового состояния.
7. Разработка и реализация комплексной программы выхода из кризиса.
8. Контроль реализации программы вывода предприятия из кризиса.
9. Разработка и реализация мероприятий по устранению предприятием негативных последствий финансового кризиса.

Финансовый кризис проявляется в существенном нарушении финансового равновесия предприятия, потере платежеспособности, снижении устойчивости и ряда параметров, обеспечивающих безопасность предприятия [2]. С учетом этого объектом усилий антикризисного управления предприятия

* Виноградская Н.А. — к.э.н., доцент кафедры «Промышленный менеджмент» НИТУ «МИСиС».

Очерет А.Ю. — главный инспектор Государственной таможенной службы Украины.

Таблица 1

Система целей и задач антикризисного управления предприятием [1]	
Главная цель антикризисного управления	Основные задачи антикризисного финансового управления
Восстановление финансового равновесия предприятия и минимизация потерь его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами	1. Своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния предприятия и принятие мер по предупреждению финансового кризиса. 2. Устранение неплатежеспособности предприятия. 3. Восстановление финансовой устойчивости предприятия. 4. Предотвращение банкротства и ликвидации предприятия. 5. Минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия.

Таблица 2

Система индикаторов оценки угрозы возникновения финансового кризиса для отдельных объектов наблюдения «кризисного поля»		
Объекты наблюдения «кризисного поля»	Показатели-индикаторы	
	Объемные	Структурные
1. Структура капитала предприятия	1. Сумма собственного капитала предприятия 2. Сумма заемного капитала предприятия	1. Коэффициент автономии 2. Коэффициент финансирования (финансового левериджа)
2. Состав финансовых обязательств предприятия по срочности погашения	1. Сумма долгосрочных финансовых обязательств 2. Сумма краткосрочных финансовых обязательств 3. Сумма финансового кредита 4. Сумма товарного кредита 5. Сумма текущих обязательств по расчетам	1. Коэффициент соотношения долгосрочных и краткосрочных финансовых обязательств 2. Коэффициент соотношения привлеченного и товарного кредита 3. Коэффициент неотложных финансовых обязательств в общей их сумме 4. Период обращения кредиторской задолженности
3. Состав активов предприятия	1. Сумма внеоборотных активов 2. Сумма оборотных активов 3. Сумма текущей дебиторской задолженности – всего, в т.ч. просроченной 4. Сумма денежных активов	1. Коэффициент обеспеченности высоколиквидными активами 2. Коэффициент текущей платежеспособности 3. Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности 4. Продолжительность операционного цикла
4. Состав текущих затрат	1. Общая сумма текущих затрат 2. Сумма постоянных текущих затрат	1. Уровень текущих затрат к объему реализации продукции 2. Уровень переменных текущих затрат 3. Коэффициент операционного левериджа
5. Чистый денежный поток	1. Сумма чистого денежного потока по предприятию в целом 2. Сумма чистого денежного потока по операционной деятельности предприятия	1. Коэффициент достаточности чистого денежного потока 2. Коэффициент ликвидности денежного потока 3. Коэффициент реинвестирования чистого денежного потока
6. Рыночная стоимость предприятия	1. Сумма чистых активов предприятия по рыночной стоимости	1. Рыночная стоимость предприятия 2. Стоимость предприятия по коэффициенту капитализации прибыли
7. Уровень концентрации финансовых операций в зоне повышенного риска		1. Коэффициент критического риска 2. Коэффициент катастрофического риска

является восстановление равновесия между фактическим состоянием его финансового потенциала и необходимым объемом финансовых ресурсов.

Особое внимание нами было уделено созданию на предприятии условий для постоянного мониторинга финансового состояния с целью раннего обнаружения симптомов кризиса (**этап 1**).

На первой стадии данного этапа была установлена особая группа объектов наблюдения, формирующих возможное «кризисное поле», параметры, нарушение которых свидетельствует о кризисном развитии. Опыт показывает, что практически все аспекты деятельности предприятия могут генерировать угрозу его банкротства. Поэтому на исследуемом предприятии система наблюдения «кризисного поля»

была построена на основе методики И.А. Бланка с учетом степени генерирования угрозы банкротства путем выделения наиболее существенных объектов по этому критерию.

На второй стадии для каждого из параметров была сформирована система наблюдаемых показателей – «индикаторов кризисного развития». С учетом условий данного предприятия и перечня показателей, характеризующих различные аспекты деятельности организации (Приказ Минэкономразвития [3] и Приказ ФСФР РФ[4]), из числа традиционных показателей выбраны наиболее представительные показатели-индикаторы (**табл. 2**).

На третьей стадии была определена периодичность наблюдения «индикаторов кризисного разви-

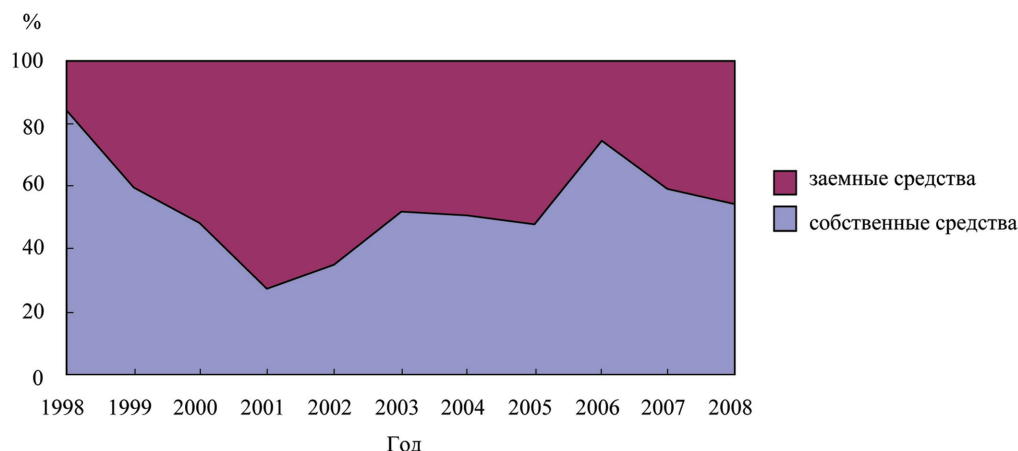


Рис. 1. Динамика изменения структуры капитала

тия», в основном – ежеквартальная, что соответствует периодичности формирования и предоставления бухгалтерской финансовой отчетности. Вместе с тем в периоды высокой динамики факторов внешней финансовой среды, реализующих угрозу финансового кризиса предприятия, основные объемные показатели требуют ежедневного наблюдения, для чего разработаны специальные аналитические таблицы.

На четвертой стадии по результатам мониторинга были определены размеры отклонений фактических значений «индикаторов кризисного развития» от предусмотренных плановых либо нормативных. Величина отклонений устанавливается по каждому из «тревожных» показателей в зависимости от динамики факторов внешней финансовой среды, реализующих угрозу финансового кризиса предприятия.

В результате мониторинга объектов наблюдения «кризисного поля» «Структура капитала предприятия» (п. 1 табл. 2) установлено, что в соответствии с требованиями самофинансирования, самостоятельности и независимости предприятия в структуре источников формирования имущества большую часть составляли собственные средства (около 60 %) (рис. 1)

Динамика изменения источников формирования имущества (рис. 2) свидетельствует о преимуще-

ственном росте собственного капитала по сравнению с внешними источниками.

Анализ объектов наблюдения «кризисного поля» «Состав финансовых обязательств по срочности погашения» (п. 2 табл. 2) показал, что в целом кредиторская задолженность составляет большую часть обязательств (рис. 3). Величина наиболее срочных обязательств – задолженности поставщикам и подрядчикам, увеличивалась с каждым годом не только и не столько из-за роста объемов производства, но и из-за недостатков в системе мониторинга задолженностей. Поэтому был предложен и апробирован регламент управления кредиторской задолженностью на предприятии.

Анализ объектов наблюдения «кризисного поля» «Состав активов» (п. 3 табл. 2), позволил установить, что стоимость имущества (рис. 4) увеличивается в основном за счет оборотных активов, управлению структурой которых должно уделяться основное внимание. Этому должен способствовать разработанный на предприятии регламент управления запасами и дебиторской задолженностью.

В течение анализируемого периода в общей структуре оборотных средств (рис. 5) большую часть составляли запасы (около 60–70 %), что снижает

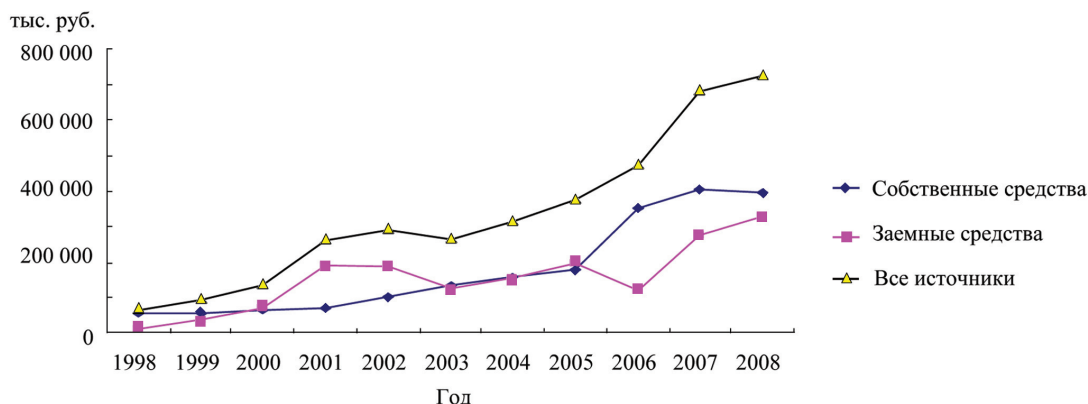


Рис. 2. Динамика изменения источников формирования имущества

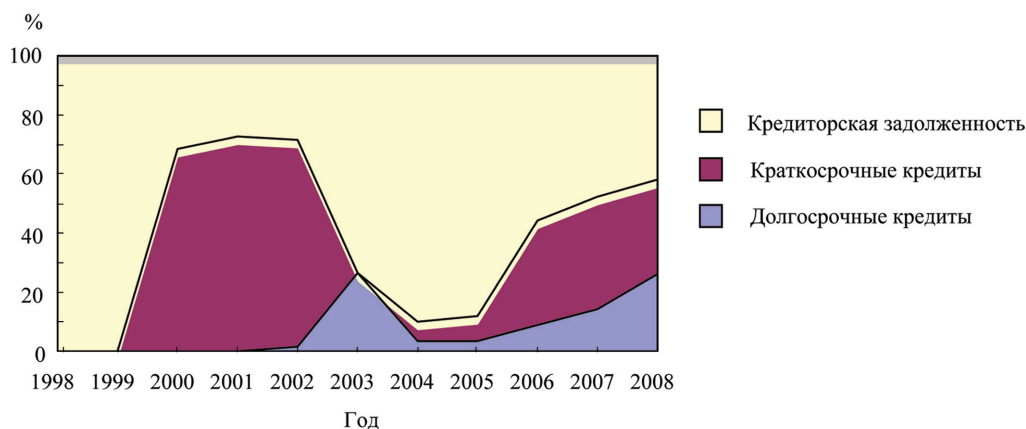


Рис. 3. Динамика изменения структуры заемных средств

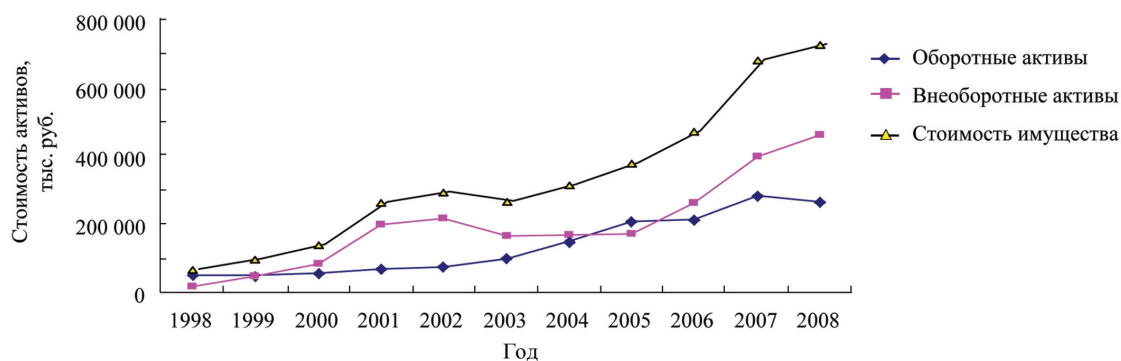


Рис. 4. Динамика изменения стоимости имущества предприятия

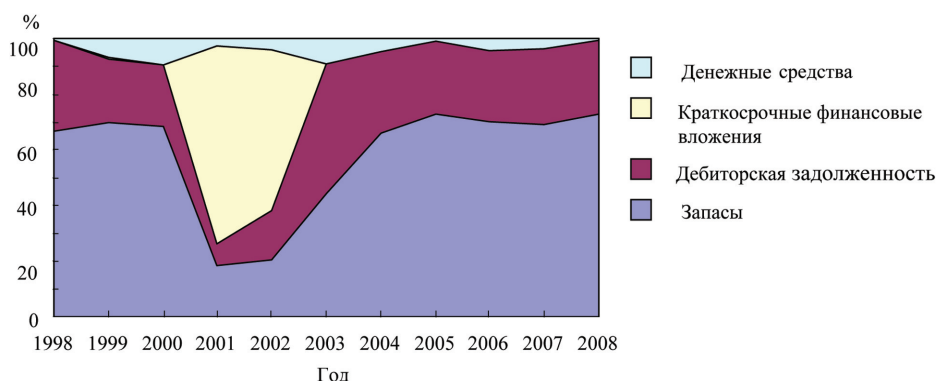


Рис. 5. Динамика изменения структуры оборотных средств

оборачиваемость капитала и как следствие ухудшает финансовое состояние предприятия.

Динамика коэффициентов финансовой устойчивости свидетельствует об увеличении степени использования заемных средств (рис. 6).

При высокой доле в капитале предприятия собственных средств долгосрочные и краткосрочные источники финансирования текущей деятельности недостаточны для формирования запасов, а в отдельные годы собственные источники отсутствовали. Предприятие постоянно находилось в кризисном состоянии, сопряженном с нарушением платежеспособности.

На пятой стадии проводился анализ отклонений по каждому параметру «кризисного поля», устанавливалась степень отклонений, вызвавшие их причины, а также их влияние на конечные результаты. Было определено влияние изменения величины собственных оборотных средств $\Delta f(СС)$, внеоборотных активов $\Delta f(ВА)$ и общей величины оборотных активов $\Delta f(ОА)$ на изменение коэффициента обеспеченности собственными средствами (табл. 3).

Расчеты показывают, что, несмотря на значительное увеличение собственных средств (положительное влияние), коэффициент обеспеченности собственными средствами снизился, наиболее суще-

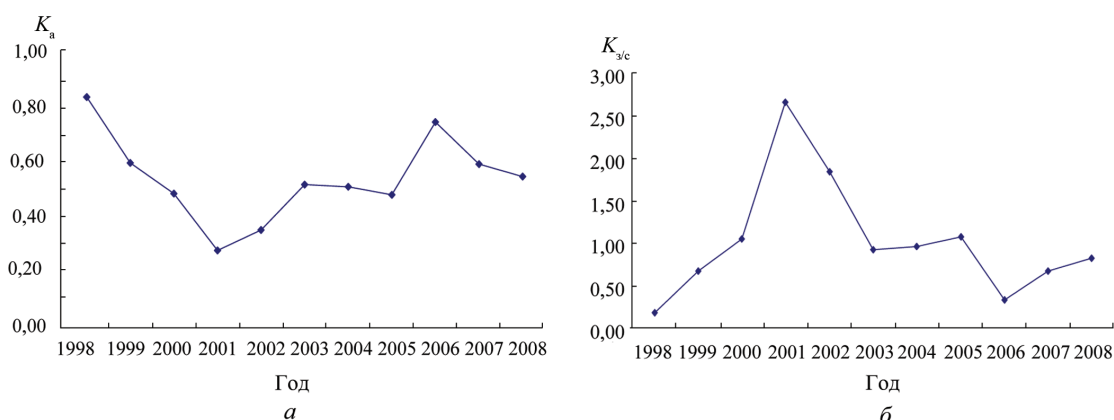


Рис. 6. Динамика изменения коэффициентов финансовой устойчивости:
 а – коэффициент автономии (K_a); б – коэффициент соотношения заемных и собственных средств ($K_{з/с}$)

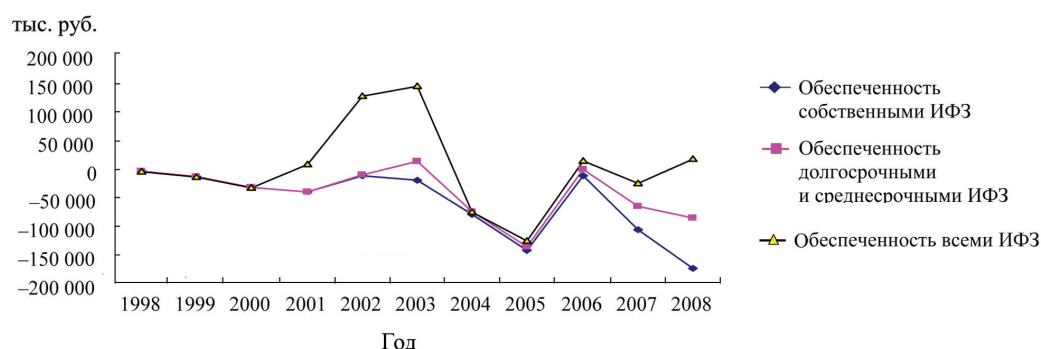


Рис. 7. Источники формирования запасов

Таблица 3

Влияние факторов на изменение коэффициента обеспеченности собственными средствами (на конец года)											
Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
K_{occ}	0,357	0,164	0,150	0,032	0,129	0,233	0,070	-0,153	0,542	0,308	0,286
ΔK	–	-0,193	-0,014	-0,117	0,097	0,104	-0,162	-0,224	0,695	-0,234	-0,022
$\Delta f(CC)$	–	0,102	0,219	0,069	0,155	0,159	0,142	0,123	1,017	0,201	-0,021
$\Delta f(BA)$	–	0,003	-0,110	-0,142	-0,044	-0,111	-0,304	-0,350	-0,033	-0,270	0,045
$\Delta f(OA)$	–	-0,298	-0,123	-0,045	-0,013	0,055	0,000	0,003	-0,288	-0,165	-0,046
Δf	–	-0,193	-0,014	-0,117	0,097	0,104	-0,162	-0,224	0,695	-0,234	-0,022

Наименование показателя	Изменение (+, -)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными активами	-0,071
Изменение величины коэффициента обеспеченности собственными средствами за 1998–2008 годы под влиянием следующих факторов:	
Роста собственного капитала	+2,165
Роста внеоборотных активов	-1,316
Роста оборотных активов	-0,920

ственное влияние оказало увеличение внеоборотных активов (отрицательное влияние), увеличение же оборотных активов сказалось в меньшей степени (отрицательное влияние).

Наиболее обобщающим показателем финансового состояния является коэффициент финансового левериджа (соотношения заемных и собственных средств). Расчеты влияния факторов на уровень коэффициента левериджа за 1998–2008 годы представлены в **табл. 4**.

По результатам факторного анализа установлено, что коэффициент соотношения заемных и собственных средств увеличился на 0,644 и на его увеличение в большей степени повлиял рост краткосрочных обязательств, в результате чего коэффициент возрос на 2,525. Увеличение долгосрочных обязательств сказалось в меньшей степени (+0,362), и рост собственных средств оказал отрицательное влияние (-2,244).

Таблица 4

Влияние факторов на коэффициент финансового левериджа (на конец года)											
Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
$K_{з/с}$	0,189	0,672	1,060	2,656	1,849	0,928	0,965	1,085	0,338	0,682	0,833
ΔK	–	0,483	0,388	1,596	–0,807	–0,921	0,037	0,120	–0,748	0,345	0,150
$\Delta f(\text{ДО})$	–	0,000	0,000	0,000	0,037	0,306	–0,209	0,010	0,021	0,082	0,116
$\Delta f(\text{КО})$	–	0,503	0,575	1,826	–0,060	–0,914	0,412	0,248	–0,446	0,363	0,018
$\Delta f(\text{СС})$	–	–0,020	–0,187	–0,229	–0,784	–0,313	–0,165	–0,138	–0,323	–0,101	0,017
Δf	–	0,483	0,388	1,596	–0,807	–0,921	0,037	0,120	–0,748	0,345	0,150

Наименование показателя	Изменение (+, –)
Коэффициент финансового левериджа	+0,644
Изменение величины коэффициента финансового левериджа за 1998–2008 годы под влиянием следующих факторов:	
Роста долгосрочных обязательств	+0,362
Роста краткосрочных обязательств	+2,525
Роста собственных средств	–2,244

Таблица 5

Анализ коэффициентов ликвидности предприятия (на конец года)											
Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
$K_{\text{тек}} = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{\Pi_1 + \Pi_2}$	1,556	1,196	1,176	1,033	1,165	1,774	1,111	0,896	2,394	1,688	1,899
$K_{\text{крит}} = \frac{A_1 + A_2}{\Pi_1 + \Pi_2}$	0,517	0,363	0,371	0,843	0,927	0,986	0,376	0,243	0,714	0,525	0,519
$K_{\text{абс}} = \frac{A_1}{\Pi_1 + \Pi_2}$	0,011	0,091	0,112	0,762	0,721	0,160	0,052	0,006	0,099	0,063	0,016



Рис. 8. Динамика изменения коэффициентов ликвидности предприятия

На шестой стадии осуществлена предварительная диагностика характера развития финансового состояния предприятия. Установлено что, несмотря на снижение финансовой устойчивости, достаточно стабильно растет уровень текущей ликвидности, не дающий возможности признать предприятие банкротом в соответствии с современным законодательством (табл. 5, рис. 8).

С использованием структурно-логической модели выполнен факторный анализ коэффициента текущей ликвидности в целях выявления резервов повышения платежеспособности предприятия (рис. 9).

В первую очередь на основании индикаторов «кризисного поля», представленных в табл. 6, рассчитано изменение коэффициента ликвидности за счет факторов первого порядка, для чего определе-

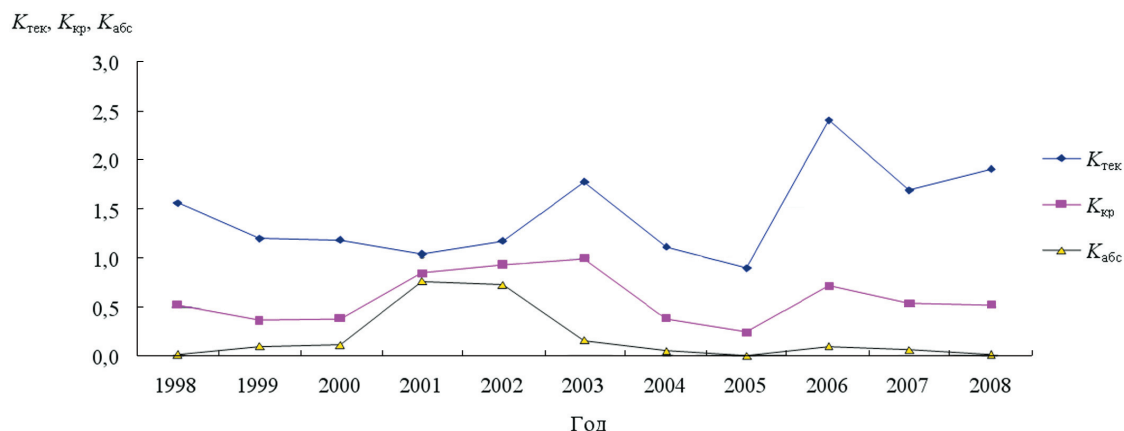


Рис. 9. Структурно-логическая модель факторного анализа коэффициента текущей ликвидности

Показатели, характеризующие текущие активы и пассивы (на конец года)				Таблица 6
Показатели	1998 г., тыс. руб.	2008 г., тыс. руб.	Отклонение (+, -)	
Текущие активы, всего	15 965	458 451	+442 486	
В том числе:				
Денежные средства	108	3 787	+3 679	
Краткосрочные финансовые вложения	–	–	–	
Дебиторская задолженность	5 201	122 473	+117 272	
Запасы	10 656	335 191	+321 535	
Текущие пассивы, всего	10 261	243 021	+232 760	
В том числе:				
Краткосрочные кредиты и займы	0	104 756	+104 756	
Кредиторская задолженность	10 261	138 265	+128 004	

Составляющие коэффициента текущей ликвидности			Таблица 7
Наименование показателя	На 31.12.1998	На 31.12.2008	
Доля оборотных активов в валюте баланса	0,149	0,457	
Доля запасов в оборотных активах	0,667	0,726	
Доля дебиторской задолженности в оборотных активах	0,326	0,265	
Доля денежных средств в оборотных активах	0,007	0,009	
Доля прочих оборотных активов	0	0	
Доля краткосрочных обязательств в валюте баланса	0,159	0,335	
Доля краткосрочных кредитов в текущих пассивах	0	0,43	
Доля кредиторской задолженности в текущих пассивах	1	0,57	

Наименование показателя	Изменение (+, -)
Коэффициент текущей ликвидности	+0,427
Изменение величины коэффициента текущей ликвидности за 1998–2008 годы под влиянием следующих факторов:	
Роста оборотных активов	+1,937
Роста текущих (краткосрочных обязательств)	–1,510

на доля каждой составляющей оборотных активов и текущих пассивов (табл. 7).

$$K_{\text{тлсл}} = \frac{D_{\text{ОА1}}}{D_{\text{КФОо}}}, \quad (2)$$

$$K_{\text{тл0}} = \frac{D_{\text{ОАо}}}{D_{\text{КФОо}}}, \quad (1)$$

где $D_{\text{ОА1}}$ – доля оборотных активов в валюте баланса на 31.12.2008,

где $D_{\text{ОАо}}$ – доля оборотных активов в валюте баланса на 31.12.1998, $D_{\text{КФОо}}$ – доля краткосрочных обязательств в валюте баланса на 31.12.1998,

$$K_{\text{тл1}} = \frac{D_{\text{ОА1}}}{D_{\text{КФО1}}}, \quad (3)$$

Таблица 8

Анализ влияния факторов на изменение коэффициента текущей ликвидности				
Фактор	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Доля фактора в общей сумме прироста, %	Расчет влияния	Уровень влияния
1. Изменение суммы оборотных активов	+442 486	100	2,874–0,937	+1,937
1.1. Запасов	+321 535	72,7	1,937·72,7/100	+1,408
1.2. Денежных средств	+3 679	0,8	1,937·0,8/100	+0,015
1.3. Дебиторской задолженности	+117 272	26,5	1,937·26,5/100	+0,514
2. Изменение текущих пассивов	+232 760	+100	1,364–2,874	–1,510
2.1. Краткосрочных кредитов и займов	+104 756	45,0	–1,510·45/100	–0,680
2.2. Кредиторской задолженности	+128 004	55,0	–1,510·55/100	–0,830

где $D_{\text{кф}01}$ – доля краткосрочных обязательств в валюте баланса на 31.12.2008,

$$K_{\text{тл}0} = \frac{0,149}{0,159} = 0,937; \quad K_{\text{тл}0\text{сл}} = \frac{0,457}{0,159} = 2,874;$$

$$K_{\text{тл}1} = \frac{0,457}{0,335} = 1,364.$$

Затем эти приросты были разложены по факторам второго порядка, для чего доля каждой статьи оборотных активов в общем изменении их суммы умножена на прирост коэффициента текущей ликвидности за счет данного фактора. Аналогично рассчитывается влияние факторов второго порядка на изменение величины коэффициента ликвидности и по текущим пассивам.

Повышение коэффициента текущей ликвидности на 0,427 произошло за счет увеличения доли оборотных активов на 1,937 и уменьшения доли текущих обязательств на 1,510.

Существенно сказалось увеличение величины запасов и дебиторской задолженности и прирост текущих пассивов, что привело к уменьшению коэффициента за счет краткосрочных кредитов и займов на 0,68 и за счет кредиторской задолженности на 0,83.

В соответствии с приказом Минэкономразвития [3], в качестве критерия оценки платежеспособности предприятия наряду с коэффициентом текущей

ликвидности названа степень платежеспособности по текущим обязательствам как частное от деления суммы краткосрочных обязательств на среднемесячную валовую выручку от продаж (**рис. 10**).

На основании анализа появляется возможность выявления основных тенденций изменения показателей и определения направления их оптимизации.

Разработка системы профилактических мероприятий по предотвращению финансового кризиса (**этап 2**) при диагностировании предкризисного финансового состояния предприятия предусматривает «управление по слабым сигналам» превентивной направленности.

На первой стадии оценивается возможность предотвращения финансового кризиса в условиях предстоящей динамики факторов внешней и внутренней финансовой среды предприятия.

На второй стадии, в зависимости от результатов оценки, дифференцируются направления действий на предотвращение финансового кризиса или на смягчение условий его будущего протекания.

На третьей стадии разрабатывается система превентивных мероприятий, направленных на нейтрализацию угрозы кризиса (сокращение финансовых операций на рискованных направлениях; повышение уровня страхования финансовых рисков, генерирующих угрозу кризиса; реализация излишних или неиспользуемых активов с целью увеличения резервов; конверсия в денежную форму дебиторской задолженности и денежных эквивалентов).

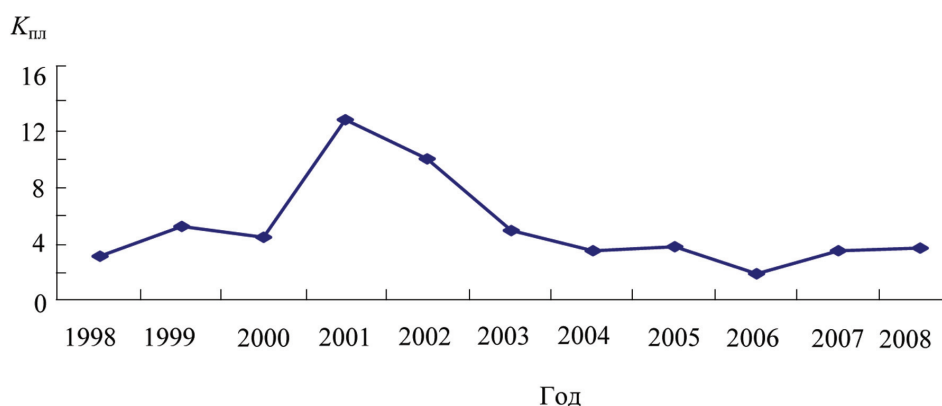


Рис. 10. Динамика степени платежеспособности по текущим обязательствам

На четвертой стадии по результатам реализации мероприятий определяется их эффективность и принимаются дополнительные меры.

Далее осуществляется идентификация параметров кризиса (**этап 3**) при диагностировании его наступления по результатам мониторинга «индикаторов кризисного развития».

На первой стадии идентифицируется масштаб охвата деятельности предприятия финансовым кризисом, т.е. определяется, носит ли он системный или структурный характер. Если финансовый кризис идентифицирован как структурный, то определяется его преимущественная структурная форма.

На второй стадии идентифицируется степень воздействия кризиса на предприятие, выявляется его легкий, глубокий или катастрофический характер.

На третьей стадии с учетом ранее проведенных оценок прогнозируется возможный период протекания финансового кризиса предприятия.

Затем исследуются факторы, обусловившие возникновение финансового кризиса и генерирующие угрозу его дальнейшего углубления (**этап 4**).

На первой стадии идентифицируются отдельные внешние и внутренние факторы финансового кризиса.

На второй стадии исследуется степень влияния отдельных факторов на формы и масштабы финансового кризиса предприятия в разрезе отдельных параметров «кризисного поля».

На третьей стадии прогнозируется развитие факторов финансового кризиса и их совокупное негативное влияние на развитие предприятия.

Оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия по преодолению финансового кризиса (**этап 5**) позволяет определить направленность антикризисных мероприятий и интенсивность использования стабилизационных механизмов.

На первой стадии оценивается объем чистого денежного потока, генерируемого в кризисных условиях функционирования, и степень его достаточности для преодоления финансового кризиса.

На второй стадии оценивается состояние страховых резервов предприятия и их адекватности масштабам угроз, генерируемых кризисом.

На третьей стадии определяются возможные направления экономии финансовых ресурсов предприятия в период протекания финансового кризиса (экономия текущих затрат, связанных с операционной деятельностью; экономия инвестиционных ресурсов за счет приостановления реализации отдельных реальных инвестиционных проектов и т.п.).

На четвертой стадии определяются возможные альтернативные внешние источники финансовых ресурсов, необходимые для функционирования предприятия в кризисных условиях и его вывода из состояния кризиса.

На пятой стадии оценивается качественное состояние финансового потенциала предприятия с позиций возможного преодоления финансового кри-

зиса — уровень квалификации финансовых менеджеров, их способность к быстрому реагированию на изменения факторов внешней финансовой среды, эффективность организационной структуры финансового управления и т.п.

Таким образом, появляется возможность выбора механизмов финансовой стабилизации (**этап 6**) предприятия, адекватных масштабам его кризисного состояния, призванных стабилизировать финансовое состояние путем соответствующих преобразований важнейших параметров структуры капитала, активов, денежных потоков, источников формирования финансовых ресурсов, инвестиционного портфеля и т.п. Выбор механизмов направлен на поэтапное устранение неплатежеспособности, восстановление финансовой устойчивости, обеспечение устойчивого роста предприятия в долгосрочной перспективе.

Разработка и реализация комплексной программы вывода предприятия из кризиса (**этап 7**) осуществляется в форме двух альтернативных документов — комплексного плана мероприятий по выводу предприятия из состояния финансового кризиса или инвестиционного проекта финансовой санации.

Комплексный план мероприятий по выводу предприятия из состояния финансового кризиса разрабатывается в случаях использования преимущественно внутренних механизмов финансовой стабилизации в рамках объема финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников. План содержит перечень антикризисных мероприятий; объем финансовых ресурсов для их реализации; сроки и перечень лиц, ответственных за реализацию отдельных мероприятий; ожидаемые результаты финансовой стабилизации.

Инвестиционный проект финансовой санации разрабатывается в тех случаях, когда предприятие для выхода из финансового кризиса намерено привлечь внешних санаторов, и содержит общие сведения о предприятии; оценку кризисного состояния; обоснование концепции и формы санации; систему мероприятий по финансовому оздоровлению; результаты санации.

После разработки и утверждения комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса предприятие получает возможность приступить к ее реализации.

Контроль реализации программы вывода предприятия из финансового кризиса (**этап 8**) возлагается на главных менеджеров в рамках оперативного финансового контроллинга, организованного на предприятии. Результаты реализации программы требуют периодического их обсуждения с целью внесения необходимых корректировок, направленных на повышение эффективности антикризисных мероприятий.

В результате проведения предыдущих этапов становится возможной разработка и реализация

мероприятий по устранению негативных последствий финансового кризиса, направленных на последующую стабилизацию качественных структурных преобразований финансовой деятельности предприятия (**этап 9**).

Мониторинг финансового состояния исследуемого предприятия за десятилетие показал, что оценка кризисных симптомов и диагностирование финансового кризиса должны были быть осуществлены задолго до проявления его явных признаков. Такая оценка и прогнозирование развития кризисных симптомов должны были стать предметом диагностики финансового кризиса как системы целевого финансового анализа, направленного на выявление возможных негативных тенденций развития предприятия.

Проблемы и затруднения, возникающие в финансовом состоянии исследуемого предприятия, в конечном итоге имеют три основные проявления:

1. Дефицит денежных средств, низкая платежеспособность. Экономическая суть проблемы состоит в том, что в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств. Индикаторами являются неудовлетворительные показатели ликвидности, просроченная кредиторская задолженность, сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

2. Недостаточная отдача на вложенный в предприятие капитал (недостаточное удовлетворение интересов собственника, низкая рентабельность) – собственники получают дивиденды, несоизмеримо малые по сравнению со своими вложениями. О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников.

3. Низкая финансовая устойчивость, означающая возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, рост зависимости компании от кредиторов, потеря самостоятельности. Об этом свидетельствует снижение показателей автономии, доли собственного капитала и чистого оборотного капитала относительно их оптимальных величин.

Заключение

Можно выделить две глобальные причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии исследуемого предприятия: отсутствие потенциальных возможностей сохранять приемлемый уровень финансового состояния (невысокая величина уставного капитала и низкие объемы получаемой прибыли) и нерациональное управление прибылью.

Выяснение того, какая из указанных выше причин привела к ухудшению финансового состояния предприятия, имеет принципиальное значение. В зависимости от этого осуществляется выбор управленческих решений, направленных на оптимизацию финансового положения организации.

Разработанная в рамках конкретного предприятия система своевременного диагностирования появления кризисных симптомов дает возможность избежать банкротства и встретить его в «полном вооружении». Важно, чтобы антикризисные механизмы были применены как можно раньше, насколько это возможно. И чем раньше они будут использованы, тем больше шансов будет у предприятия в минимальные временные сроки выйти из кризисного состояния.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Антикризисное управление предприятием. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Федеральный закон РФ от 26.10.2002 N 126-ФЗ (ред. от 18.06.2006) «О несостоятельности (банкротстве)».
3. Приказ ФСФО РФ «Об утверждении методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций» (от 23.01.2001 г. № 16).
4. Приказ Минэкономразвития РФ от 21 апреля 2006 г. «Об утверждении методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций».
5. Очерет А.Ю. Взаимосвязь систем корпоративного управления и банкротства как фактор предотвращения банкротства предприятий на примере Украины // Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции «Современная российская модель управления: эффективность, кризисы и риски». – Самара. ГОУ ВПО СФ МГПУ. 2009. – С. 120–124.

Оценка конкурентоспособности металлургических предприятий с учетом экологических ограничений

©2010 г. Н.В. Шмелева, А.П. Агеенко *

Приоритетной задачей, стоящей перед отечественной экономикой, является повышение конкурентоспособности национальных товаропроизводителей, к числу которых относятся промышленные предприятия и отрасли. Активизация внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов невозможна без выпуска качественной, конкурентоспособной продукции, соответствующей международным стандартам, подтвержденным международными сертификатами. Современное состояние большинства российских предприятий не соответствует научно-техническому уровню экономически развитых стран.

Кроме того, переход к устойчивому развитию делает необходимым включение экологического фактора в систему основных социально-экономических показателей [1]. В настоящее время Россия в расчете на единицу ВВП выбрасывает в 3,8 раза больше парниковых газов, чем ведущие европейские страны¹. Постепенно товары, производство которых отличается большими удельными выбросами, будут вытесняться с рынка, а значит, при сохранении текущей ситуации Россия может столкнуться с бойкотом товаров и дискриминацией компаний на мировых рынках.

В этих условиях приоритетными задачами государства являются стимулирование внедрения прогрессивных технологий и создание условий для перехода металлургической промышленности на инновационный путь развития. Решение этой задачи предполагает, с одной стороны, стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий путем разработки и утверждения прогрессивных нормативов выбросов и сбросов веществ в окружающую среду для металлургических предприятий [2]. С другой стороны, учитывая дефицит собственных средств у предприятий на инвестиционные цели (удельные инвести-

ции в российской металлургии в среднем в 2–3 раза меньше, чем у зарубежных конкурентов), необходимо создание благоприятных условий для предприятий, осуществляющих техническое перевооружение.² В связи с этим целесообразно разработать механизм предоставления налоговых и иных льгот, предусмотренных Федеральным законом «Об охране окружающей среды» при внедрении технологий, обеспечивающих существенное улучшение экологической ситуации, а также учесть экологические факторы при оценке конкурентоспособности промышленных предприятий.

В результате проведенного исследования было установлено, что для оценки конкурентоспособности промышленных предприятий на практике применяют следующие методы:

- матричные методы выбора целевого рынка;
- методы, использующие теорию эффективной конкуренции;
- графические методы.

Однако в этих методах игнорируются экологические факторы и не учитывается ущерб, наносимый окружающей среде при производстве продукции. Авторы предлагают ввести показатель *экологически адаптированная конкурентоспособность предприятия* ($K_{э.а.}$), который является результатом последовательной коррекции экономических показателей, входящих в формулу расчета конкурентоспособности промышленного предприятия.

Показатель экологически адаптированная конкурентоспособность рассчитывается на основе матричного метода оценки конкурентоспособности предприятия.

Методологической базой этого метода является кривая жизненного цикла товара, а главным инструментом изучения потенциала – матрица, построенная на основе трех показателей: текущая ликвидность, финансовый рычаг и рентабельность

* Н.В. Шмелева – к.э.н., доцент кафедры «Прикладная экономика» НИТУ «МИСИС».

А.П. Агеенко – аспирант кафедры «Прикладная экономика» НИТУ «МИСИС».

¹ Юлкин М.А. / Что нам делать с парниковыми выбросами. // Федеральный вестник экологического права. ЭКОСИНФОРМ. 2009. № 5.

² Концепция развития металлургической промышленности до 2010 г. Минпромнауки РФ, 2002.

Исходные данные для определения конкурентоспособности предприятий					Таблица 1
№ п/п	Показатели	2008 год			
		А	Б	В	
1	Объем производства, млн долл. США	22392,7	11698,7	7660,0	
2	Прибыль от продаж, млн долл. США	5906,7	5390,9	528,9	
3	Имидж, %	61,99	65,84	57,84	
4	Реклама, млн долл. США	6,6	17,6	1,2	
5	Собственный капитал, млн долл. США	9553,7	8723,1	5692,8	
6	Заемный капитал, млн долл. США	5941,2	1929,8	448,9	
7	Оборотные средства, млн долл. США	10692,5	5346,1	2774,5	
8	Основные фонды, млн долл. США	12868,3	10826,1	2519,7	
9	Краткосрочные обязательства, млн долл. США	7938,4	4203,6	1849,7	
10	Экологический фактор (ущерб), млн долл. США	680,3	660,8	102,0	
11	Экологический фактор (природные ресурсы), млн долл. США	4278,6	2833,2	441,7	

производства.³ Все предприятия располагаются в этой матрице в зависимости от своих параметров и условий рынка. Наиболее конкурентоспособными считаются те из них, которые занимают наибольшую долю на рынке. Используя матричный подход, руководители могут оценить уровень конкурентоспособности не только своего предприятия, но и предприятий-конкурентов.

Принципиальным отличием при расчете экологически адаптированной конкурентоспособности промышленного предприятия является использование для определения конкурентоспособности предприятия экологически скорректированных показателей.

Одним из итоговых показателей работы предприятия является рентабельность производства ($R_{\text{пр-ва}}$), отражающая как количественные, так и качественные его показатели:

$$R_{\text{пр-ва}} = \frac{P_s}{S_{\text{оф}} + S_{\text{оф}}^H} \cdot 100\% , \quad (1)$$

где P_s – прибыль от продаж; $S_{\text{оф}}$ – стоимость основных фондов; $S_{\text{оф}}^H$ – стоимость нормируемых оборотных средств.

В случае наращивания основных фондов без учета экологических требований у предприятия увеличивается прибыль от продаж, но одновременно растет и ущерб, так как в этом случае с увеличением объема производства, как правило, растет его природоемкость. Поэтому при определении рентабельности нужно оперировать размерами чистой прибыли, рассчитываемой как разница между прибылью от продаж и стоимостной оценкой экологического ущерба от производственной деятельности [3,4].

В процесс производства вовлекаются не только основные фонды, но и природные ресурсы, способ использования которых также должен оказывать

влияние на конечный результат. В этом случае формула для определения рентабельности приобретет следующий вид:

$$R_{\text{пр-ва}}^{\text{эк}} = \frac{P_s - ED}{S_{\text{оф}} + S_{\text{оф}}^H + NR} \cdot 100\% , \quad (2)$$

где ED – стоимостная оценка экологического ущерба от производственной деятельности; NR – стоимостная оценка природных ресурсов.

Таким образом, если деятельность предприятия наносит ущерб окружающей среде вследствие нерационального использования ресурсов или загрязнения окружающей среды, то это приведет к изменению всех экономических показателей. На величину установленного ущерба уменьшается прибыль, снижаются фондоотдача, производительность труда и другие показатели.

В качестве объектов исследования для оценки конкурентоспособности с учетом и без учета экологических факторов были выбраны три металлургических предприятия («А», «Б», «В») по результатам их деятельности в 2007–2009 годах.

Определение экологически адаптированной конкурентоспособности проходит в три этапа [5]. На первом этапе формируют исходные данные для сравнения. На втором этапе ранжируют показатели и определяют оптимальные. На третьем этапе рассчитывают конкурентоспособность предприятия. Для примера расчета приняты данные 2008 года.

1-й этап. Формирование исходных данных (табл. 1).

Определим экологически адаптированную рентабельность производства по формуле (2):

$$A: R_{\text{пр-ва}}^{\text{эк}} = \frac{5906,7 - 680,3}{12868,3 + 10692,5 + 4278,6} \cdot 100\% = 18,7\% .$$

$$B: R_{\text{пр-ва}}^{\text{эк}} = \frac{5390,9 - 660,8}{10826,1 + 5346,1 + 2833,2} \cdot 100\% = 24,9\% .$$

$$B: R_{\text{пр-ва}}^{\text{эк}} = \frac{528,9 - 102,0}{2519,7 + 2774,5 + 441,7} \cdot 100\% = 7,4\% .$$

³ Бабкина Т. Н. Конкурентоспособность как фактор устойчивого развития промышленного предприятия. Диссертация на соискание степени к.э.н. Ижевск. 2010. Электронный ресурс: <http://hal.hanal.net/123456789/4922>.

Определение интегральных показателей					Таблица 2
№	Показатели	2008 год			
		А	Б	В	
1	Объем производства	1,00	0,50	0,34	
2	Имидж	0,94	1	0,88	
3	Реклама, тыс. долл. США	0,38	1	0,07	
4	Экологический фактор (ущерб)	1,00	0,97	0,15	
5	Экологический фактор (природные ресурсы)	1,00	0,66	0,10	
6	Экологически адаптированная рентабельность производства	0,75	1,00	0,30	
7	Среднее значение	5,07	5,13	1,84	

Ранжирование значимости показателей		Таблица 3
Показатели	Значения	
Имидж	0,15	
Объем производства	0,20	
Реклама	0,15	
Экологически адаптированная рентабельность производства	0,20	
Экологический фактор (ущерб)	0,15	
Экологический фактор (природные ресурсы)	0,15	

2-й этап. По каждому показателю определяем лучший результат и делим все значения этой строки на эту величину (**табл. 2**).

Усредненное значение для А $5,07 / 6 = 0,85$.

Усредненное значение для Б $5,13 / 6 = 0,86$.

Усредненное значение для В $1,84 / 6 = 0,31$.

3-й этап. На разных этапах жизненного цикла значимость и важность показателей могут изменяться, поэтому необходимо провести ранжирование показателей. Значимость каждого показателя определена путем опроса и анкетирования экспертов. Такой расчет приемлем, если все сравниваемые показатели равноценны по значимости (**табл. 3, 4**).

4-й этап. Определяем наилучшее и наихудшее значение финансового рычага (ФР) и коэффициента текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$) среди предприятий, за наилучшее значение добавляем 0,1 балла, а за худшее вычитаем 0,1 балла.

Определим значение финансового рычага:

А: $\text{ФР} = 5941,2/9553,7 = 0,62$.

Б: $\text{ФР} = 1929,8/8723,0 = 0,22$.

В: $\text{ФР} = 448,9/5692,8 = 0,072$.

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности:

А: $K_{\text{тл}} = 10692,5/7938,4 = 1,4$.

Б: $K_{\text{тл}} = 5346,0/4203,6 = 1,3$.

В: $K_{\text{тл}} = 2774,5/1849,7 = 1,5$.

Определяем экологически адаптированную конкурентоспособность металлургических предприятий.

А: $K_{\text{эк.а}} = 0,85 + 0,1 = 0,95$.

Б: $K_{\text{эк.а}} = 0,83 - 0,1 = 0,73$.

В: $K_{\text{эк.а}} = 0,31 + 0,1 - 0,1 = 0,31$.

Теперь посчитаем конкурентоспособность предприятий без учета экологических ограничений на основе матричного метода оценки конкурентоспособности предприятия. Исходные данные представлены в **табл. 1**.

1-й этап. Определяем рентабельность производства по формуле (1):

$$\text{А: } R_{\text{пр-ва}} = \frac{5906,7}{23560,8} \cdot 100\% = 25\%.$$

$$\text{Б: } R_{\text{пр-ва}} = \frac{5390,9}{16172,2} \cdot 100\% = 33,3\%.$$

$$\text{В: } R_{\text{пр-ва}} = \frac{528,9}{5294,2} \cdot 100\% = 7,4\%.$$

2-й этап: По каждому показателю определяем лучший результат и делим все значения этой строки на эту величину (**табл. 5**).

Усредненное значение для А $3,07 / 4 = 0,77$.

Усредненное значение для Б $3,50 / 4 = 0,89$.

Усредненное значение для В $1,51 / 4 = 0,38$.

3-й этап. На разных этапах жизненного цикла значимость и важность показателей может изменяться, поэтому необходимо провести ранжирование показателей. Такой расчет приемлем, если все срав-

Ранжирование показателей					Таблица 4
№ п/п	Показатели	2008 год			
		А	Б	В	
1	Объем производства	0,20	0,10	0,07	
2	Имидж	0,14	0,15	0,13	
3	Реклама	0,06	0,15	0,01	
4	Экологический фактор (ущерб)	0,15	0,14	0,02	
5	Экологический фактор (природные ресурсы)	0,15	0,09	0,02	
6	Экологически адаптированная рентабельность производства	0,15	0,2	0,06	
7	Среднее значение	0,85	0,83	0,31	

Таблица 5

Определение средних значений показателей				
№ п/п	Показатели	2008 год		
		А	Б	В
1	Объем производства	1,00	0,50	0,34
2	Имидж	0,94	1	0,88
3	Реклама	0,38	1	0,07
4	Рентабельность производства	0,87	1	0,45
5	Среднее значение	3,07	3,50	1,51

Таблица 6

Ранжирование значимости показателей	
Показатели	Значения
Имидж	0,20
Объем производства	0,30
Реклама	0,20
Рентабельность производства	0,30

ниваемые показатели равноценны по значимости (табл. 6, 7).

4-й этап. Определяем наилучшее и наихудшее значение финансового рычага и текущей ликвидности среди предприятий, за наилучшее значение добавляем 0,1 балла, а за худшее вычитаем 0,1.

Определяем конкурентоспособность металлургических предприятий без учета экологических показателей.

$$A: K = 0,83 + 0,1 = 0,90.$$

$$B: K = 0,85 - 0,1 = 0,75.$$

$$B: K = 0,36 + 0,1 - 0,1 = 0,36.$$

Аналогичным образом были определены показатели конкурентоспособности металлургических предприятий и экологически адаптированная конкурентоспособности предприятий за 2007 и 2009 годы. Результаты расчетов представлены на **рис. 1**.

Если анализировать показатель экологически адаптированной конкурентоспособности, то наиболее конкурентоспособным в 2007–2008 годах являлось предприятие А, а в 2009 г. – предприятие Б.

Как показало исследование, проведенное на НЛМК, защита окружающей среды является одним из важнейших приоритетов его деятельности. Компания последовательно добивается сокращения вредного воздействия производственной деятельности на окружающую среду. Несмотря на увеличение объемов производства продукции, уровень негативного воздействия на окружающую среду систематически снижается (**рис. 2**). Комплексный индекс загрязнения атмосферы г. Липецка, по данным регионального

Таблица 7

Ранжирование показателей				
№ п/п	Показатели	2008 год		
		А	Б	В
1	Объем производства	0,3	0,15	0,10
2	Имидж	0,19	0,2	0,18
3	Реклама	0,08	0,2	0,01
4	Рентабельность производства	0,26	0,3	0,14
5	Среднее значение	0,80	0,85	0,36

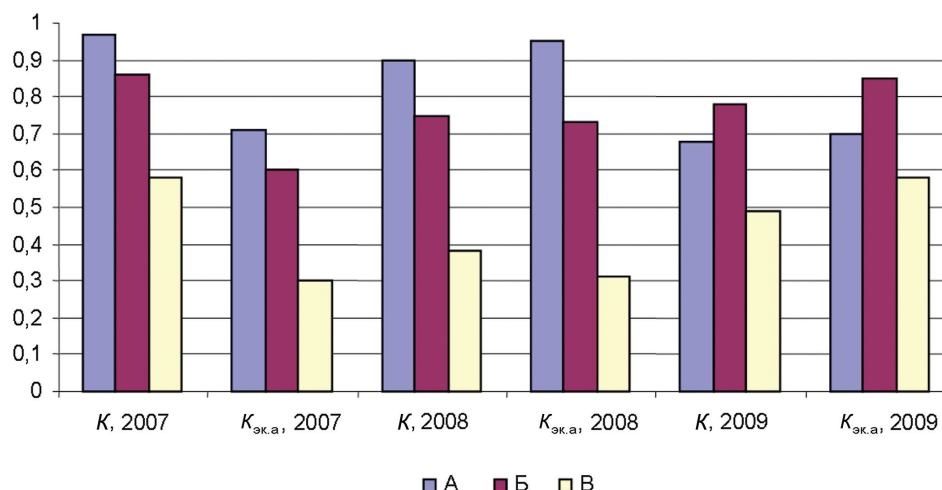


Рис. 1. Конкурентоспособность металлургических предприятий, 2007–2009 годы



Рис. 2. Комплексный индекс загрязнения атмосферы г. Липецка по годам

центра Росгидромета снизился более чем в три раза: с 21 в 2001 году до 7,5 единицы в 2009 году.

Снижение показателей воздействия на окружающую среду напрямую связано с постоянно растущим объемом природоохранных инвестиций НЛМК: уровень ежегодного финансирования экологических программ вырос более чем в 30 раз: со 130 млн руб. в 2000 году до 4,0 млрд руб. в 2009 году.

Таким образом, заинтересованность предприятий в результатах природоохранной деятельности можно повысить путем корректировки производственных показателей с учетом экологических требований, а стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий осуществить путем разработки и утверждения для металлургических предприятий в соответствии с Федеральным законом «Об охране окружающей среды» № 7-ФЗ от 10 января 2002 года (ст. 23) прогрессивных технологических нормативов выбросов и сбросов веществ в окружающую среду.

Экологизация экономического развития России будет способствовать диверсификации экспорта продукции с высокой долей переработки природных ресурсов и повышению конкурентоспособно-

сти российских компаний на внешних рынках, так как в развитых странах значение факторов экологической ответственности и энергоэффективности особенно велико для товаров, ориентированных на конечного потребителя.

Библиографический список

1. Конвенция ООН по устойчивому развитию: индикаторы устойчивого развития
2. Шмелева Н.В., Агеенко А.П. Зарубежный опыт металлургических предприятий в области охраны среды обитания // Экономика в промышленности. № 1, 2009.
3. Шимова О.С., Соколовский Н.К. Экономика природопользования: Учебное пособие. – М.: «Инфра-М», 2009.
4. Михин И.В. Классический анализ конкурентоспособности металлургических предприятий на рынке товарного чугуна // Экономика и менеджмент в металлургии: Сб. науч. работ студентов и аспирантов кафедры экономики и менеджмента /Под ред. В.А. Роменца. – М.: МИСиС, 2005.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: практикум. – М.: «Маркет ДС», 2008. – 208 с.

Корпоративная социальная ответственность и ее роль в разрешении социальных проблем на предприятии

© 2010 г. Крейчман Ф.С.*

Корпоративная социальная ответственность бизнеса возможна в социально-ориентированном государстве.

Отношение бизнеса к вопросам социальной ответственности перед обществом характеризует степень развития общества, интеллектуальный уровень, степень этичности и нравственности субъектов общественных отношений, способность стратегически мыслить в государственном масштабе.

В условиях рыночных отношений, характерных для республик бывшего Союза, не приходится говорить о социальной ответственности бизнеса, так как для этого не созданы соответствующие механизмы, позволяющие проконтролировать финансовые потоки как в государственном, так и в частном секторе экономики, отсутствует продуманная стратегия развития общества на длительную перспективу. Ускорение темпов деловой жизни, рост интенсивности конкуренции привели к сокращению горизонтов стратегического планирования от 10–20 до 1–3 лет и в конечном итоге – к сворачиванию реализации социальных программ, которые могли бы дать эффект в перспективе.

В результате неудачно проведенной приватизации, по итогам которой стратегические отрасли перешли в частную собственность, снизилась значимость государства как антикризисного менеджера. «Рыночные» реформы привели к разрушению индустриального характера экономики, хаосу, разрыву хозяйственных связей, дезорганизации управления. В последние годы экономика как России, так и других странах СНГ все больше демонстрирует олигархический характер. Отсутствует система государственного регулирования важнейших стратегических отраслей экономики и социальной сферы. Экономический кризис усугубил структурную уязвимость России: зависимость от нефтегазового сектора, разрушение промышленной базы, слаборазвитый малый и средний бизнес.

В этой связи мнение противников корпоративной социальной ответственности (КСО) бизнеса перед обществом, в основе которого вывод, что «КСО – это очередное ухищрение властей, пытаю-

щихся принудить бизнес брать на себя часть социальных забот», имеет право на существование.

В период глобальной экспансии, особенно в условиях финансового кризиса, основные корпоративные стратегии направлены на решение задач повышения конкурентоспособности, концентрации усилий на производстве качественной продукции, завоевание новых рынков, развитие сырьевых баз, создание глобальных производственно-хозяйственных комплексов.

Решение проблем «человеческого фактора» требует от компаний выполнения нетрадиционных, не свойственных производственной деятельности работ. Персонал любого предприятия лучше всего подготовлен к деятельности в сферах экономики, рынка и техники. Он лишен опыта, позволяющего делать значимые вклады в решение проблем социального характера.

Средства, направляемые на социальные нужды, являются для предприятия издержками. Находящиеся на балансе предприятий детские сады, общежития, жилые дома, дома отдыха и так далее являются непрофильными активами. Несмотря на то, что они являются частью социальной деятельности, направленной на персонал компании, в условиях финансового кризиса социальные проблемы могут нанести существенный экономический ущерб предприятию.

В связи с реформированием отношений собственности, участники рыночных отношений – собственники в первую очередь заинтересованы в получении максимальной прибыли. В условиях нестабильности возможность выживания компаний определяется грамотной стратегией приобретения и продаж активов. Компаниям, решившим приобретать активы, приходится ориентироваться на свои собственные финансовые ресурсы, поскольку рынок заемных средств весьма ограничен. В результате компании стараются избавиться от низкорентабельных активов, к которым относятся объекты социальной сферы.

Степень вовлеченности российских предприятий и компаний в социальную деятельность в настоящее время крайне неравномерна. Если определять отраслевую принадлежность социально ответственного бизнеса, то первые места в рейтинге социальной ответственности займут предприятия и компании нефтяной, газовой, металлургической и химической

* Д.э.н., генеральный директор НП ЗАО «Электромаш».

отраслей. Для них готовность вкладывать большие средства в развитие территории объясняется спецификой производственной деятельности. Сырьевые производства работают с недрами и так же, как химические производства, связаны с повышенной экологической опасностью. Крупные российские компании начинают забирать непрофильные активы именно для нужд собственного персонала.

Крупные компании, паразитирующие на стратегических запасах государства, решают социальные проблемы узкого круга лиц, в лучшем случае своих коллективов, не неся никакой социальной ответственности перед обществом.

В связи с этим возникает конфликт интересов отдельных собственников, наемных рабочих и государства, так как собственников, не связанных трудовыми отношениями с компанией, в большинстве интересует только выгода.

На фоне общего кризиса системы управления собственностью предприятия с собственностью работников являются действенным механизмом корпоративного управления собственностью, обеспечивающим эффективную работу организаций через демократические принципы управления. Современная наука констатирует, что не найдено более эффективной организационно-правовой формы, сочетающей владение, управление и распоряжение собственностью, чем предприятия с собственностью работников.

Отношения собственности составляют основу реформирования всей системы управления предприятием, затрагивают фундаментальные сферы трудовой мотивации. От сущности и содержания трудовой мотивации во многом зависят поведение людей, их отношение к имуществу, труду и результатам деятельности коллектива. Преобразование предприятия коренным образом меняет отношения собственности: трудовой коллектив фактически становится совокупным собственником имущества предприятия. Анализ правовой базы деятельности предприятий с собственностью работников показывает, что закрытые акционерные общества являют собой симбиоз коллективного и акционерного предпринимательства.

Сегодня в странах СНГ не так много предприятий, собственником которых является трудовой коллектив. Но тем не менее практика работы данных предприятий заслуживает особого внимания, особенно в свете социальной ответственности бизнеса перед государством. И одним из таких предприятий является НП ЗАО «Электромаш».

Научно-производственное закрытое акционерное общество «Электромаш» является крупным производителем электрооборудования для предприятий топливно-энергетического комплекса, добывающих, перерабатывающих отраслей промышленности, а также различных отраслей энергетики.

НП ЗАО «Электромаш» со дня своего создания в 1991 г. работает по принципу предприятий с собственностью работников.

Принятая коллективом форма акционирования не позволила «растаскивать» коллективную ответственность и получать с нее доход, не вкладывая при этом свой труд.

Механизм коллективной собственности на НП ЗАО «Электромаш» не только обеспечил индивидуальное владение каждым работником определенной долей акционерного капитала, но и позволил создать условия для реального контроля за использованием этой собственности и распоряжением ею.

За последние 18 лет более 40 млн долл. из средств чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, вложено нами в техническое перевооружение, обновление основных фондов, освоение новых изделий и технологий, расширение номенклатуры, реализацию программ социального и жилищного развития. Номенклатура выпускаемой продукции с 1991 г. увеличилась более чем в 4 раза. Построено, реконструировано и введено в действие более 150 различных объектов, внедрено более 300 мероприятий, которые позволили снизить затраты предприятия на материально-технические и топливно-энергетические ресурсы, что уменьшило себестоимость выпускаемой продукции, повысило ее конкурентоспособность и способствовало обеспечению экономической безопасности предприятия.

Результаты деятельности предприятия характеризуются ежегодным приростом объема производства и реализации продукции не менее чем на 20–30 %, уровня заработной платы – не менее чем на 30 %.

Особого внимания заслуживает реализованная на предприятии программа социального развития коллектива, и прежде всего по обеспечению работников жильем. Актуальность темы реформирования и развития жилищной сферы относится к числу важнейших направлений социально-экономических преобразований, обеспечивающих необходимые условия для нормальной жизнедеятельности человека.

Учитывая, что жилищное строительство и содержание жилищных объектов – капиталоемкий процесс, в сегодняшних экономических условиях, когда государство практически сняло с себя функции не только по строительству жилья, но и по диагностированию его технического состояния с целью обеспечения безопасности и элементарных санитарных норм, опыт НП ЗАО «Электромаш» не имеет аналогов.

В 1992 г. в НП ЗАО «Электромаш» в очереди на получение жилья состояли более 800 человек, или каждый 4-й работник. Данное положение усугублялось тем, что в сложившейся экономической ситуации государственная очередь на получение жилья работниками предприятий была упразднена.

С 1993 г. на предприятии реализуется Программа жилищного строительства. Реализация жилищной программы началась со строительства нового благоустроенного жилья.

В качестве основных целей проводимой на НП ЗАО «Электромаш» жилищной политики определены:

Таблица 1

Ввод в строй жилья по годам		
Год	Введенное в строй жилье	Примечание
1995	50-квартирный жилой дом	
1996	120-квартирный жилой дом	
1997	50-квартирный жилой дом	
2000	80-квартирный жилой дом	Дома имеют индивидуальные котельные
2002	80-квартирный жилой дом	
2003	40-квартирный жилой дом	
2004	Реконструирован под благоустроенные квартиры 1-й блок общежития	К 45-летию НП ЗАО «Электромаш»
2005	Реконструирован под благоустроенные квартиры 2-й блок общежития на 50 квартир	
2006	40-квартирный жилой дом	
2007	40-квартирный жилой дом	В каждой квартире предусмотрено отопление и горячее водоснабжение от индивидуальных отопительных котлов

- сохранение трудового коллектива;
- обеспечение преемственности поколений (стимулирование формирования рабочих династий);
- привлечение и закрепление на предприятии специалистов;
- обеспечение социальной защиты акционеров АО и членов их семей;
- обеспечение жилищных условий в соответствии с установленными социальными стандартами;
- соблюдение имущественных интересов собственника жилья.

Для достижения поставленных целей были решены задачи по минимизации затрат на строительство жилья; развитию рыночных финансовых механизмов возмещения затрат на строительство; обеспечению эффективной системы управления жилищным фондом; обеспечению надежности и эффективности функционирования коммунальной инфраструктуры в жилых домах; определению механизмов социальной защиты работников, жилищных прав работников и механизмов их реализации; созданию механизмов по защите акционерной собственности.

Все затраты по обеспечению строительства жилья трудовой коллектив НП ЗАО «Электромаш» взял на себя. Источником финансирования строительства жилья была прибыль предприятия, остающаяся после расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами.

Для снижения затрат строительство жилья велось хозяйственным способом. С этой целью было создано собственное строительное подразделение, организован замкнутый строительный цикл, использовались возможности местной кооперации по строительному

лам. С целью привлечения дополнительных оборотных средств использовались услуги специализированных предприятий. Привлечение подрядных организаций позволяет повысить качество и сократить время на строительство за счет параллельного выполнения работ.

Жилищное строительство позволило улучшить инфраструктуру микрорайонов.

За период с 1995 по 2009 г. введено в эксплуатацию 10 жилых домов (табл. 1).

В 2010–2011 годах завершается реконструкция под благоустроенные квартиры 3-го блока общежития, в котором получают квартиры еще 50 семей. Из состоявших в очереди на момент принятия программы жилищного строительства более 800 семей все будут обеспечены жильем.

В соответствии с Концепцией жилищной политики разработано Положение о порядке приобретения жилья в жилищном фонде НП ЗАО «Электромаш», построенном хозяйственным способом [5].

Данным Положением, а также решениями, принимаемыми профкомом, советом директоров и администрацией, регулируется порядок определения стоимости квартир при приватизации и предоставления льгот при приобретении жилья в собственность:

1. Для работников предприятия предусмотрена 15 % льгота от стоимости жилья, сложившейся на рынке недвижимости.

2. Для работающих, пенсионеров и уволившихся работников, проработавших на НП ЗАО «Электромаш» свыше 10 лет, предоставляется льгота от рыночной стоимости жилья, учитывающая непрерывный стаж на предприятии (табл. 2).

Таблица 2

Размер льгот при приобретении жилья в зависимости от рабочего стажа					
Стаж, лет	Размер льготы, %	Стаж, лет	Размер льготы, %	Стаж, лет	Размер льготы, %
11	1	21	12	31	33
12	2	22	14	32	36
13	3	23	16	33	39
14	4	24	18	34	42
15	5	25	20	35	45
16	6	26	22	36	48
17	7	27	24	37	51
18	8	28	26	38	54
19	9	29	28	39	57
20	10	30	30	40	60

1. При стаже работы супруга(и) в НП ЗАО «Электромаш» более 10 лет размер льготы, предоставляемой каждому из супругов, суммируется.

2. Платежи по договорам, внесенные за весь период найма, учитываются при выкупе жилья.

3. Нанимателям, состоящим в трудовых отношениях с НП ЗАО «Электромаш», предоставляется рассрочка в выплате стоимости жилья.

4. Работникам, отмеченным правительственными наградами, дополнительно предоставляется 10-процентная льгота от стоимости приватизируемого жилья.

5. Акционерам, вступившим в ЗАО в 1991–1995 годах, при приобретении жилья предоставляется дополнительная льгота в размере 10 % от его стоимости.

К 50-летию завода принято решение о предоставлении дополнительных льгот при приватизации:

1. В целях поощрения трудовых династий, общий стаж работы членов семей которых на предприятии составляет более 40 лет, при определении скидки (льготы) от рыночной стоимости квартиры учитывается суммированный стаж работающих либо вышедших на пенсию членов семьи, прописанных и постоянно проживающих в приватизируемой квартире. Величина льготы у данной категории нанимателей составляет от 60 до 90 % стоимости жилья.

2. В целях поощрения работников и пенсионеров предприятия, непрерывный стаж работы которых на предприятии составляет более 40 лет, при определении скидки (льготы) от рыночной стоимости квартиры учитываются дополнительные льготы в размере:

2.1. 10 % для всех работников и пенсионеров предприятия;

2.2. 15 % для работников и пенсионеров, отмеченных правительственными наградами, грамотами Президента ПМР и Министра промышленности.

3. Для работников и пенсионеров, отмеченных правительственными наградами, грамотами Президента ПМР и Министра промышленности, занесенных на заводскую Доску почета, предоставляется рассрочка платежа до 1 года (при выкупе жилья по стоимости, определенной с учетом дополнительных льгот).

4. Для лиц, награжденных высшими правительственными наградами (Орденом Почета, Орденом «За заслуги», Орденом «Трудовая Слава»), предоставляются дополнительные льготы.

Опыт работы НП ЗАО «Электромаш» показывает, что переход собственности к активным собственникам работникам-акционерам создает предпосылки для выхода из экономического кризиса предприятий, которые больше всех заинтересованы в повышении эффективности управления, увеличении прибыли предприятий, сохранении и наращивании собственности, повышении качества жизни и повышении социальной защищенности.

В рыночной экономике должна проводиться линия на создание равных условий деятельности для всех предприятий, независимо от форм собственности.

Вопросы о корпоративной социальной ответственности бизнеса перед обществом всех субъектов хозяйственной деятельности должны быть закреплены в правовом поле экономических законов.

Библиографический список

1. Время эффективных собственников. Сб. материалов. – М.: РСНП, 2010.

2. Луис О.Келсо, Патриция Х. Келсо. Демократия и экономическая власть. – Ростов н/Д: Феникс, 2000.

3. Уоррен Браун. Как добиться успеха предприятия, которое принадлежит работникам. Опыт США. – М.: Экономика и жизнь, 1994.

4. Корпоративное управление закрытыми акционерными обществами работников в условиях современной России: Материалы круглого стола 26 апреля 2004 г., г. Москва, Национальный институт бизнеса. – М.: Издательство национального института бизнеса, 2004.

5. Крейчман Ф.С. Основные направления научно-практического реформирования деятельности предприятий в условиях переходного периода к рыночной экономике. – Тирасполь: Типар, 1995. – 119 с.

6. Крейчман Ф.С. Основные направления научно-практического реформирования деятельности предприятий в условиях переходного периода к рыночной экономике. – Альметьевск: АО. «Татнефть», 1999.

7. Крейчман Ф.С. Демократизация собственности через экономическую и правовую базу – как основа рыночных преобразований. – Тирасполь: Экономика Приднестровья, 1999.

8. Крейчман Ф.С. Основные направления научно-практического реформирования деятельности предприятий в условиях переходного периода к рыночной экономике. Управление изменением. 1999. № 6. С. 43–62.

9. Крейчман Ф.С. Механизм эффективного стимулирования оплаты труда инженерно-технических работников в условиях перехода к рыночным отношениям и динамика деятельности СКБ// ЭКО. Новосибирск. 2000. № 6–7. «Экономика и производство». – М., 2000.

10. Крейчман Ф.С. От эффективного управления собственностью к эффективному управлению предприятием в условиях рыночной экономики. – Тирасполь, 1999.

11. Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности». – М.: Финансы и статистика, 2004.

12. Судьба России в наших руках: Сб. статей и интервью С. Федорова – М.: Издательский центр «Федотов», 1997.

13. Белоцерковский В. Продолжение истории: синтез социализма и капитализма – М.: ВНИТИ, 2001 г.

14. Анашкина Ю.А. Подходы к определению корпоративной социальной ответственности и ее роли в решении социальных проблем. Экономика и управление, сентябрь 2009 г. № 9.

Особенности оценки экономической эффективности производства металлопродукции из титана с высокой степенью готовности

© 2010 г. Л.А. Костыгова, А.А. Хотинский*

В настоящее время производство титана в РФ развивается по вертикально-интегрированной схеме, начиная от переработки титанового сырья и заканчивая глубокой переработкой титана с целью получения технических деталей и узлов. Производство металлопродукции из титана с высокой степенью готовности является одним из наиболее эффективных и устойчивых средств генерации финансовых результатов. В связи с этим возникает необходимость экономической оценки и обоснования наиболее оптимальных вариантов организации производства продукции с высокой степенью готовности.

Развитие оценки экономической деятельности предприятий в РФ в настоящий момент связано с возможностью использования как традиционных, так и современных методов оценки, в частности методов, основанных на использовании показателей EVA, ROI, EBITDA, NPV. Они оценивают финансовый результат хозяйственной деятельности компании и являются мерилем повышения действительной прибыльности предприятия за счет улучшения использования капитала.

С точки зрения авторов, такая оценка наиболее полно может быть осуществлена при использовании показателя добавленной стоимости. Добавленная стоимость (ДС) – сложный показатель, объединяющий качественные и количественные элементы.

ДС как экономическая категория в отличие от приведенных выше показателей:

- более полно аккумулирует в своем составе величину и структуру вновь созданной стоимости, а также потребление основного капитала;

- возрастает по мере роста числа переделов в продуктовой цепочке от производства сырья до реализации конечной продукции. Именно поэтому углубленная переработка сырья, диверсификация производства приводят к росту ДС;

- становится в настоящее время критерием эффективности корпоративного бизнеса EVA, ROI, EBITDA, NPV, так как в связи с корпоратизацией экономики превращение индивидуального капитала в общественный обуславливает

рост социализации бизнеса вместо показателей. Чем больше один работающий создает добавленной стоимости, тем более мощные источники имеются для решения социальных проблем.

Активное развитие экономики со значительной долей высокотехнологичных производств положительно сказывается на всех аспектах функционирования как конкретного предприятия, так и государственной системы в целом [1]. Поэтому экономическая оценка эффективности производства продукции с высокой степенью готовности должна осуществляться на двух уровнях:

- предприятия;
- государства в целом.

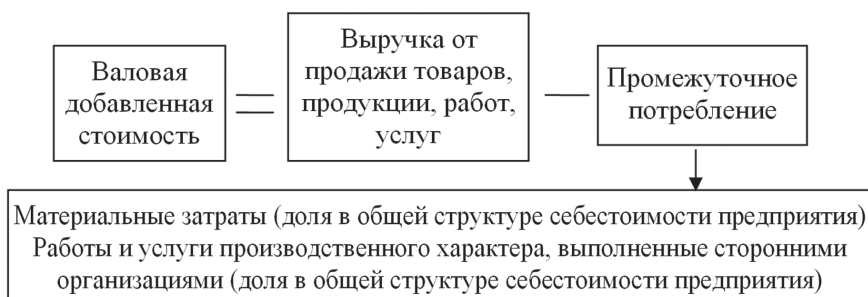
Концепция добавленной стоимости в настоящее время реализуется на микро- и макроуровнях:

- для предприятия как самостоятельной хозяйственной единицы (валовая добавленная стоимость, чистая добавленная стоимость);
- государства в целом (валовый национальный продукт (ВНП) и чистый национальный продукт (ЧНП)).

В экономической практике в настоящее время используются три подхода для определения добавленной стоимости [2]:

- производственный;
- распределительный;
- метод конечного использования.

В связи с тем, что выполняемые расчеты обычно основываются на использовании укрупненных проектных и прогнозных показателей (в основном это нормы расхода материальных ресурсов), которые позволяют рассчитать промежуточное потребление, рекомендуется использовать для определения ДС производственный метод. Схема расчета представлена на **рис. 1**.



* Л.А. Костыгова – к.э.н., доцент каф. «Прикладная экономика» МИСиС.
А.А. Хотинский – зам. нач. финансового отдела ОАО «ВЭБ-лизинг».

Рис. 1. Схема расчета валовой добавленной стоимости

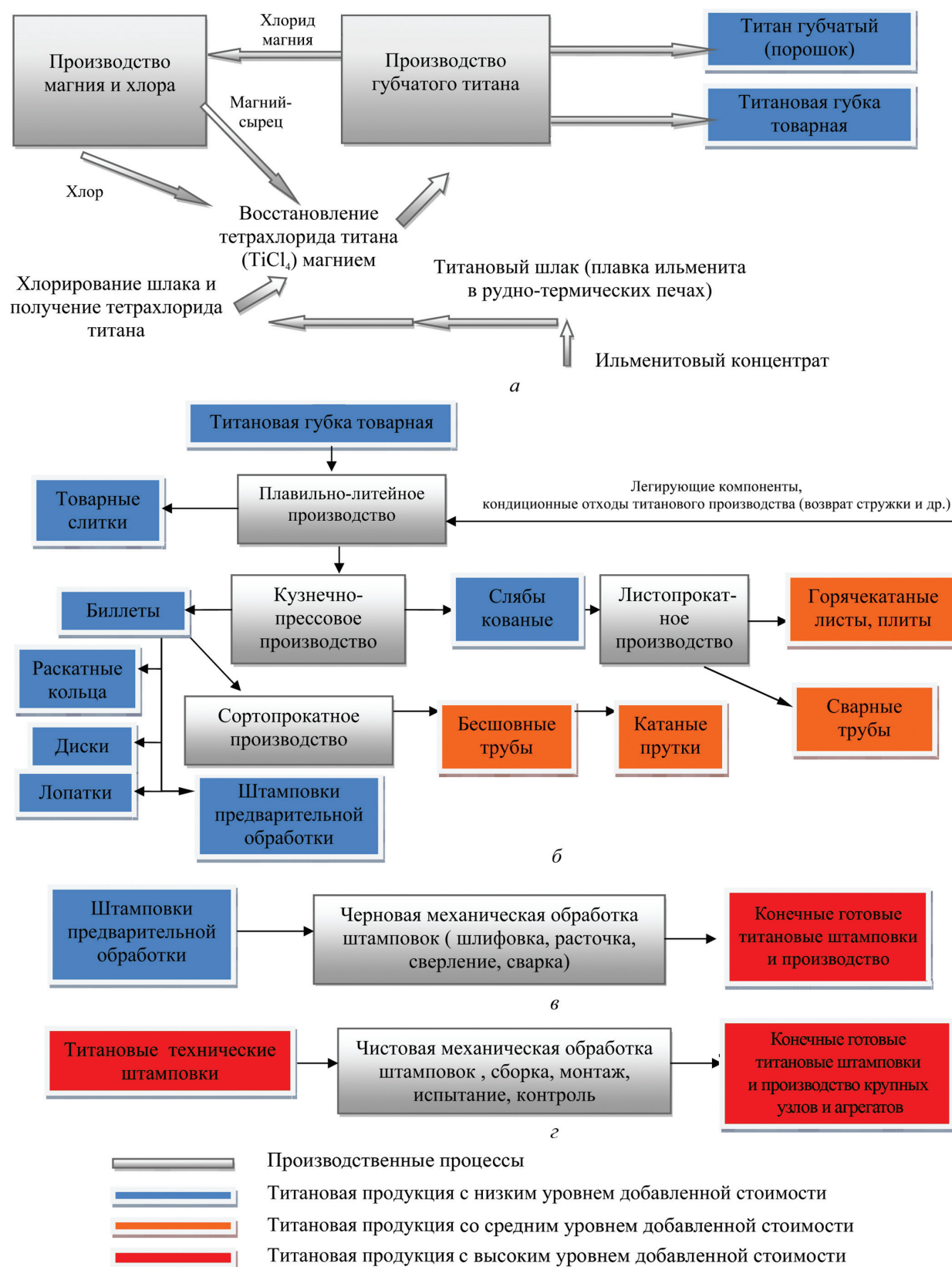


Рис. 2. Углубленные технологические схемы производства титановой продукции по уровням формирования ДС: а – производство титановой губки на первом уровне; б – производство титановых полуфабрикатов на втором уровне; в – производство механически обработанных изделий из титана на третьем уровне; г – производство механически обработанных изделий из титана на четвертом уровне



Рис.3. Уровни формирования ДС при производстве титановой продукции

С целью сравнения авторами выделены следующие четыре возможных уровня формирования ДС при производстве титановой продукции с повышенной степенью готовности (по мере возрастания), (рис. 2, 3).

В связи с тем, что низкая добавленная стоимость на единицу продукции может затушеваться большим объемом производства продукции, что в свою очередь приводит к увеличению показателя общей ДС, в качестве количественного показателя высокой степени готовности титановой продукции следует использовать показатель прироста ДС. Показателем высокой степени готовности титановой продукции может служить прирост добавленной стоимости, определенный в сопоставимых условиях. В связи с этим для

сопоставления конечных результатов предлагается определять прирост ДС как разницу значений для:

- первого (титановая губка) и базового уровней (титановый шлак);
- второго (титановые полуфабрикаты) и первого уровней,
- третьего (механически обработанные изделия) и второго уровней и т.д.

Рассматриваемые варианты характеризуются разной степенью готовности продукции, поэтому расчет показателя на одну и ту же натуральную единицу продукции невозможен. Для обеспечения сопоставимости результатов по рассматриваемым вариантам предлагается использовать один из следующих подходов (рис. 4):



Рис.4. Формирование прироста добавленной стоимости:

а – прирост ДС в расчете на одинаковый объем исходного сырья; б – прирост ДС в расчете на 1 руб. реализованной продукции

– прирост ДС определяется по вариантам как объемный показатель на одинаковый объем перерабатываемого сырья (такой подход используется в цветной металлургии при комплексном использовании сырья), руб/год (см. рис. 4, а);

– прирост ДС определяется как удельный показатель на 1 рубль реализованной продукции, руб/руб. (см. рис. 4, б).

Для сопоставления показателей на различных уровнях формирования металлопродукции из титана авторами рекомендуется рассчитывать их удельные значения на рубль реализованной продукции (см. рис. 4, б).

В связи с вышеизложенным предлагается следующая система показателей, характеризующих процесс формирования ДС в производстве титановой продукции с высокой степенью готовности. Методика их расчета приведена в табл. 1, где показан прирост добавленной стоимости в расчете на рубль реализованной продукции, в том числе за счет:

Таблица 1 Система показателей, характеризующих формирование добавленной стоимости на отдельных уровнях производства титановой продукции	
Наименование показателя (в расчете на рубль реализованной продукции)	Методика расчета*
Прирост добавленной стоимости руб/руб., в том числе:	$\frac{ДС_i - ДС_{i-1}}{РП_i}$
за счет изменения зарплатоемкости руб/руб.;	$\frac{ЗП_i - ЗП_{i-1}}{РП_i}$
за счет изменения амортизационной емкости руб/руб.;	$\frac{А_i - А_{i-1}}{РП_i}$
за счет прироста прибыли руб/руб., в том числе:	$\frac{П_i - П_{i-1}}{РП_i}$
за счет снижения материалоемкости руб/руб., в том числе:	$\frac{М_i B_i - M_{i-1} B_{i-1}}{РП_i}$
за счет изменения цен руб/руб.: на сырье	$\frac{\Delta C_{i-1} B_{i-1}}{РП_i}$
на продукцию	$\frac{\Delta C_i B_i}{РП_i}$

* ДС_i – добавленная стоимость на i-м уровне, руб.;
 ДС_{i-1} – добавленная стоимость на i-1-м уровне, руб.;
 РП_i – реализованная продукция на i-м уровне, руб.;
 ЗП_i – затраты на оплату труда на i-м уровне, руб.;
 ЗП_{i-1} – затраты на оплату труда на i-1-м уровне, руб.;
 А_i – амортизационные отчисления на i-м уровне, руб.;
 А_{i-1} – амортизационные отчисления на i-1-м уровне, руб.;
 П_i – прибыль от продаж на i-м уровне, руб.;
 П_{i-1} – прибыль от продаж на i-1-м уровне, руб.;
 В_i – количество произведенной продукции на i-м уровне, кг;
 В_{i-1} – количество произведенной продукции на i-1-м уровне, кг;
 М_i – материалоемкость продукции на i-м уровне, руб/кг;
 М_{i-1} – материалоемкость продукции на i-1-м уровне, руб/кг;
 C_i – изменение цены на продукцию на i-м уровне, руб/кг.;
 ΔC_{i-1} – изменение цены продукцию на i-1-м уровне (сырье для i-го уровня), руб/кг

– изменения зарплатоемкости на рубль реализованной продукции;

– изменения амортизационной емкости на рубль реализованной продукции;

– изменения прибыли на рубль реализованной продукции (рентабельность продаж), в том числе за счет: различных темпов роста цен на металл и исходное сырье; снижения материалоемкости в расчете на рубль реализованной продукции.

За счет концентрации операций и переделов в одной структуре при выпуске продукции из титана высокой степени готовности (третий и четвертый уровни) становится возможным более полное использование отходов и сокращение транспортных расходов. Применение прогрессивных технологий позволяет снизить расходные коэффициенты сырья, материалов, топлива, энергии. Вышеперечисленные факторы приводят к снижению материалоемкости продукции (табл. 2). Последнее в свою очередь влияет на уменьшение промежуточного продукта и обеспечивает рост прибыли и ДС [3, 4].

Следует отметить, что при последовательном переходе от низшего к высшему уровню происходит изменение структуры ДС. Поэтому предложенная методика анализа структуры прироста ДС в конкретных условиях производства титановой продукции по уровням позволит выделить наиболее значимые факторы ее формирования.

В настоящее время показатель ДС не входит в бухгалтерскую отчетность по РСБУ, в связи с этим предлагается для предприятия, ориентированного на производство титановой продукции с высокой степенью готовности, ввести рассмотренную ниже

Таблица 2 Система показателей, характеризующих снижение материалоемкости продукции из титана высокой степени готовности	
Наименование показателя (в расчете на рубль реализованной продукции)	Методика расчета*
Снижение материалоемкости, в том числе за счет: экономии на транспортных затратах (руб/кг);	$\frac{T_i B_i - T_{i-1} B_{i-1}}{РП_i}$
вовлечения отходов (руб/кг);	$\frac{C_{i\text{пер}} B_{i\text{пер}} - C_{i-1\text{отх}} B_{i-1\text{отх}}}{РП_i}$
изменения норм расхода материальных ресурсов (руб/кг)	$\frac{C_i \Delta H_i B_i}{РП_i}$

* T_i – транспортные расходы на i-м уровне, руб/кг;
 T_{i-1} – транспортные расходы на i-1-м уровне, руб/кг;
 В_{отх} – количество потребляемых отходов на i-м уровне, кг;
 В_{пер} – количество заменяемого первичного сырья на i-м уровне, кг;
 C_{пер} – цена первичного сырья на i-м уровне, руб/кг;
 C_{отх} – цена отходов на i-м уровне, руб/кг;
 C_i – цена продукции на i-м уровне, руб/кг;
 C_{i-1} – цена продукции на уровне i-1-м, руб/кг;
 ΔH_i – изменение норм расхода материальных ресурсов на i-м уровне, руб/кг

Таблица 3

Показатели экономической эффективности производства титановой продукции на отдельных уровнях ее производства (на основе прироста ДС)	
Наименование показателя	Параметр расчета*
Производительность труда руб/руб.	$\frac{ДС_i - ДС_{i-1}}{Ч_i}$
Эффективности труда (тыс. руб/чел.)	$\frac{ДС_i - ДС_{i-1}}{ЗП_i}$
Фондоотдача руб/руб.	$\frac{ДС_i - ДС_{i-1}}{С_{срi}}$
Фондоемкость руб/руб.	$\frac{С_{срi}}{ДС_i - ДС_{i-1}}$
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств руб/руб.	$\frac{ДС_i - ДС_{i-1}}{ОС_i}$
Капиталоемкость руб/руб.	$\frac{И_{окi}}{ДС_i - ДС_{i-1}}$
Доход на восстановление основного капитала по ДС, %	$\frac{А_i}{(ДС_i - ДС_{i-1})} \cdot 100 \%$
Эффективность затрат руб/руб.	$\frac{ДС_i - ДС_{i-1}}{С_i}$
Рентабельность ДС, %	$\frac{\Pi_{при}}{(ДС_i - ДС_{i-1})} \cdot 100 \%$

* ЗП_i – затраты на оплату труда на i-м уровне, руб.;
Ч_i – среднесписочная численность работников на i-м уровне, чел.;
ЗП_i – затраты на оплату труда на i-м уровне, руб.;
С_{срi} – среднегодовая стоимость основных средств на i-м уровне, руб.;
ОС_i – среднегодовая сумма оборотных средств на i-м уровне, руб.;
И_{окi} – инвестиции в основной капитал на i-м уровне, руб.;
А_i – амортизационные отчисления на i-м уровне, руб.;
С_i – текущие затраты на производство и реализацию продукции на i-м уровне, руб.;
Π_{при} – прибыль от продаж на i-м уровне, руб.

систему показателей экономической эффективности, основанную на соизмерении прироста добавленной стоимости с произведенными затратами (табл. 3).

Выводы

Исследование особенностей экономической оценки эффективности производства металлопродукции из титана с высокой степенью готовности позволило:

- установить, что показателем высокой степени готовности титановой продукции может служить прирост ДС;
- выделить четыре уровня формирования прироста ДС;
- разработать систему показателей, характеризующих формирование ДС и эффективность производства титановой продукции на отдельных уровнях.

Предложенная методика позволит осуществить анализ структуры прироста ДС в конкретных условиях производства титановой продукции, выделить наиболее значимые факторы ее формирования и оценить эффективность на отдельных уровнях производства титановой продукции.

Библиографический список

1. Шугаль Н.Б., Ершов Э.Б. Теоретическая модель взаимосвязи элементов добавленной стоимости и конечного продукта // Проблемы прогнозирования. 2008. № 1. С. 33–54.
2. Ларионова И.А., Рожков И.М., Пятецкая А.В. Диагностика предприятия с использованием интегральных показателей и оптимизационных моделей. – М.: МИСиС, 2007. – 248 с.
3. Сорокина Н.А. Анализ динамики добавленной стоимости // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 4. С. 117–119.
4. Малютин А. Добавленная стоимость в управлении предприятиями. Экономист. 2008. № 7. С. 69–76.

История возникновения понятия «гудвилл», его эволюция в мировой экономике и актуальность корректной оценки гудвилла предприятия в современных экономических условиях

© 2010 г. Калинин О.И.*

Понятие «деловая репутация» сложилось в мировой экономической практике достаточно давно. Как отмечают Я.В. Соколов, М.Л. Пятов, категория «гудвилл» впервые стала использоваться в английской коммерческой практике в первой половине XV века. В дословном истолковании она означала «добрую волю» участников коммерческих сделок в предоставлении ряда уступок своим контрагентам в обмен на уступки с их стороны [1, с. 46].

По крайней мере с 1417 года, более чем на протяжении двухсот лет, участникам договоров купли-продажи предприятий приходилось тщательно скрывать в тексте соглашений факты наличия гудвилла. Его наличие могло привести по английским законам тех лет к уплате крупного штрафа или даже к тюремному заключению [1, с. 46].

Среди основных причин столь серьезных ограничений было мнение властей о том, что наличие гудвилла стимулирует процессы продажи предприятий, что, в свою очередь, вызывает значительное усиление концентрации капитала и приводит к ограничению конкуренции и монополизации экономики.

Однако рост количества сделок, где гудвилл все же использовался, постепенно перевесил чашу весов в пользу сторонников легализации понятия стоимостной оценки деловой репутации. В 1620 году решением судебных органов гудвилл получил право на существование в Великобритании [1, с. 46].

Со времени первых исследований и по сей день ученые спорят об истинной природе, назначении и особенностях гудвилла.

Одним из первых к исследованиям гудвилла в качестве экономического явления приступил И.Ф. Шер (1846–1924 гг.), который рассматривал его

как «особый вид вуалирования баланса» [1, с. 46], что получило достаточно широкое распространение в экономической теории и практике финансового учета. Шер писал, что прием «вуалирования» баланса «...представляет собой так называемое «разводнение капиталов», имеющее место при слиянии акционерных обществ...» [1, с. 47]. Разводнение капиталов заключается, по его мнению, в том, что стоимость активов приобретаемого предприятия искусственно завышается на величину гудвилла, а поскольку эти активы списываются на расходы (амортизируются) неравномерно, то искажаются и финансовые результаты в каждый отдельно взятый период, что позволяет манипулировать в это время показателями финансовой отчетности и влиять на рыночную стоимость акций.

Одним из первых ученых, обративших внимание на уникальную способность гудвилла приносить *сверхприбыль*, а не только быть объектом спекуляций при осуществлении крупных финансовых сделок по покупке активов, был Ф. Пикслей (1852–1933 гг.).

На основе анализа опубликованных работ он заявлял, что гудвилл не является продуктом лишь бухгалтерского учета при исчислении нынешних объемов сверхприбыли. Гудвилл должен определяться как «...дисконтированная стоимость ожидаемых будущих сверхприбылей...» [1, с. 47].

Ф. Пикслей отмечал наличие гудвилла у каждого предприятия, способного получить сверхприбыль. Под сверхприбылью он понимал величину, превышающую показатель нормальной прибыли, рассчитанный по средней норме прибыли на вложенный капитал в рамках отдельной отрасли с учетом присущих данному виду бизнеса рисков.

Крупнейший теоретик финансового учета Э. Шмаленбах (1873–1955 гг.) рассматривал экстраординарные прибыли, формирующиеся за счет гудвилла, как «коммерческий фонд номер один». По

* К.э.н., доцент кафедры «Прикладная экономика» НИТУ «МИСиС».

его мнению, компании получают дополнительные прибыли за счет оптимизации работы их коллективов. Это соответствует положениям теории П.Ж. Прудона¹ (1809–1865 гг.), согласно которой «...прибавочный продукт возникает в результате координации усилий лиц, занятых в едином производственно-организационном процессе...» [1, с. 477].

По Шмаленбаху, если предположить, что каждым работником предприятия производится свой продукт труда (Π_1, Π_2, Π_3 , т.д.), а всем персоналом вместе в результате объединенных усилий производится прибавочная стоимость M , которая является прибылью предприятия, то стоимость конечного

продукта (T) составит: $T = \sum_{i=1}^n \Pi_i + M$.

Согласно модели Шмаленбаха, прибавочная стоимость у самого отсталого предприятия в отрасли принимает нулевое значение ($M = 0$). Это не означает, что предприятие убыточно или низкорентабельно, однако по сравнению с другими предприятиями этой же отрасли значение показателя доходности на вложенный капитал для него является минимальным, поэтому рациональный инвестор при принятии решения о выборе объекта инвестирования постарается избежать вложений в данное предприятие. У более успешно работающих коллективов стоимость производимого продукта труда превышает суммарную стоимость продуктов труда, производимых

каждым работником по отдельности ($T > \sum_{i=1}^n \Pi_i$), при

этом стоимость гудвилла (GW) есть разница между

двумя этими показателями ($GW = T - \sum_{i=1}^n \Pi_i$). С другой

стороны, величина гудвилла определяется «...расходами на организацию управления коллективом, на повышение квалификации и профессионального уровня сотрудников...» [1, с. 48]. Э. Шмаленбах считал, что данные расходы должны быть капитализированы и отражены в балансе организации как расходы будущих периодов с последующим их списанием (амортизацией) в течение 10–15 лет [1, с. 48].

Подход Э. Шмаленбаха к отражению в учете гудвилла предполагает следующее:

- доход на вложенный капитал не может превышать среднеотраслевое значение;
- экстраординарная прибыль возникает только вследствие уникальной работы с персоналом, а, значит, персонал является единственным материальным носителем гудвилла;

– ожидаемая сверхприбыль – это резерв, который в случае удачной реализации планов обращается в капитал;

– гудвилл возникает не тогда, когда осуществляется сделка купли-продажи предприятия, а тогда, когда данное предприятие продает свою продукцию.

Исходя из выводов Э. Шмаленбаха, если предположить, что совокупность рассмотренных расходов, отражаемых по счетам бухгалтерского учета, составляет P , а сумма дисконтированных будущих сверхприбылей, определяемых при сохранении существующих тенденций и условий, численно равна стоимости аккумулированного гудвилла предприятия, GW , то показатель Z определяет уровень превышения будущих дисконтированных сверхприбылей над величиной расходов на формирование интеллектуального капитала, т.е. $Z = GW - P$.

Нулевое значение показателя Z ($Z = 0$) означает, что стоимость наработанного гудвилла подлежит учету и полностью отражается в балансе предприятия. Определенно, отрицательное значение показателя Z ($Z < 0$) свидетельствует о низкой инвестиционной привлекательности предприятия, так как при равных расходах на организацию управления коллективом, на повышение квалификации и профессионального уровня сотрудников объем будущих сверхприбылей предприятия меньше этих расходов. В результате рациональный инвестор предпочтет избежать вложений в данное предприятие, сравнивая его с другими предприятиями этой же отрасли.

Работы И. Шера, Ф. Пикслея, Э. Шмаленбаха можно охарактеризовать как базовые по теории управления стоимостью гудвилла предприятия. В дальнейшем концепции указанных авторов подвергались уточнениям и были сведены к конкретным методам оценки и учета гудвилла. Несмотря на это, проблема сущности гудвилла, а также его оценки и управления его стоимостью в зарубежной финансовой науке не была окончательно решена даже после того, как гудвилл получил широкое распространение в англо-американской финансовой и бухгалтерской литературе в конце XIX века.

Намного позже, в конце XX века, другие ученые, например К.Д. Ларсон, П.У. Миллер, указывают, что «...гудвилл – это нематериальный актив компании, который позволяет получать в будущем большие прибыли, чем в среднем по отрасли, и который отражается в финансовой отчетности только в случае полного приобретения компании по цене, превышающей справедливую рыночную стоимость совокупности прочих активов...» [3, с. 367]. По мнению указанных авторов, причинами возникновения гудвилла, помимо налаженных связей с потребителями уникальных методов и приемов управления, являются месторасположение компании, качество и уникальные характеристики производимого продукта (товара, работы, услуги), монополистические преимущества [3, с. 351].

¹ Подробнее см. П.Ж. Прудон «Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти». Перевод Е. и И. Леонтьевых. Изд-е Е. и И. Леонтьевых. СПб., 1907 г. и «Бедность как экономический принцип». Издание «Посредник», № 703. М., 1908 (переводчик не указан).

Европейские стандарты оценки 2000 определяют гудвилл в качестве «...полной стоимости неосязаемых активов, рассчитанной как разность между стоимостью действующего предприятия и суммой чистых осязаемых активов плюс идентифицируемые неосязаемые активы...» [5, с. 242].

Согласно *Международному руководству по оценке № 4 (МР 4). Оценка стоимости неосязаемых (нематериальных) активов*, гудвилл – это «...нематериальный актив, возникающий благодаря наименованию, репутации, наличию постоянной клиентуры, местоположению, продуктам и аналогичным факторам, которые нельзя выделить и (или) оценить по отдельности, но которые создают экономические выгоды...» [6].

В отечественной экономической теории двойственная природа гудвилла обозначается, но не рассматривается в качестве одной из основных характеристик данного феномена. В результате этого искажаются представления о влиянии гудвилла на систему финансов предприятия и изменение его стоимости.

Так, В.В. Ковалев определяет гудвилл в качестве «...условной стоимостной оценки «ценности» предприятия, представляющей собой разность между стоимостной оценкой предприятия как единого целого и суммарной рыночной стоимостью всех его активов, рассматриваемых изолированно; [гудвилл] зависит от временного и конъюнктурных параметров, выявляется лишь в процессе сделки по купле-продаже предприятия...» [8, с. 83].

Согласно И.А. Бланку, «...гудвилл – один из видов нематериальных активов, стоимость которого определяется как разность между рыночной (продажной) стоимостью предприятия как целостного имущественного комплекса и его балансовой стоимостью (суммой чистых активов). Это превышение стоимости предприятия связано с возможностью получения более высокого уровня прибыли (в сравнении со среднерыночным уровнем эффективности инвестирования) за счет использования более эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке, применения новых технологий...» [9, с. 437–438].

Появление экстраординарных прибылей связано с использованием некоторых видов нематериальных преимуществ, например эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке, применения новых технологий.

Здесь экстраординарные прибыли выступают в качестве основного фактора, способствующего превышению обоснованной, то есть адекватной сложившимся условиям, стоимости компании над балансовой стоимостью ее активов.

Указанное превышение и есть гудвилл компании, который является нематериальным активом.

И.А. Бланк исходит из того, что гудвилл компании выступает как результат использования нема-

териальных преимуществ и стоимость компании зависит от стоимости гудвилла, как от стоимости любого другого актива. По этой причине он определяет гудвилл в качестве нематериального актива, для которого существует возможность отражения в финансовой отчетности, что соответствует стандартам учета нематериальных активов, в частности приобретенного гудвилла.

Разделяя мнение И.А. Бланка, В.М. Елисеев считает, что «...гудвилл – это не только разница между стоимостью чистых активов и ценой продажи, но также и рыночной стоимостью предприятия на дату оценки, которую достаточно сложно рассчитать...» [10, с. 32]. При этом Елисеев справедливо допускает возможность отклонения цены сделки купли-продажи предприятия как единого имущественного комплекса от его реальной (обоснованной) стоимости, что не может считаться соответствующим стандартам учета нематериальных активов, но согласуется с методами их оценки, принятыми в оценочной деятельности.

Таким образом, отечественная экономическая наука, ошибочно опираясь на методы, принятые в учетной практике, напрямую рассматривает в качестве гудвилла только одну из сторон его проявления в реальном мире. Это – так называемый бухгалтерский гудвилл, отражаемый в финансовой отчетности, который есть результат функционирования индивидуальных преимуществ бизнеса, недоступных иным компаниям и частным лицам. Определенно, возникновение гудвилла всегда связано с возникновением индивидуальных преимуществ. При этом результатом функционирования данных преимуществ и, соответственно, гудвилла является избыточная (экстраординарная) прибыль – сверхприбыль, а не надбавка к справедливой стоимости (то есть стоимости, адекватной сложившимся условиям) скорректированных чистых активов компании в момент ее фактического приобретения.

Как результат двойственной природы гудвилла в отечественной экономической науке не определяется в качестве одного из ключевых факторов увеличения стоимости действующего бизнеса.

Так, в качестве гудвилла организации Н.А. Абдулаева и Н.А. Колайко предлагают принимать «...часть нематериальных активов предприятия, определяемую деловыми связями, известностью фирменного наименования, торговой марки и других элементов...» [12, с. 174]. Аналогичной позиции придерживаются А.Г. Грязнова, М.А. Федотова и С.А. Ленская, которые указывают, что «...гудвилл – часть нематериальных активов предприятия, определяемая доброй репутацией, деловыми связями, известностью фирменного наименования, фирменной марки. Гудвилл возникает, когда предприятие получает стабильные высокие прибыли, превышающие средний уровень в данной отрасли...» [13, с. 496]. Анализируя сущность данной категории, эти исследователи сходятся в

том, что «...гудвилл ... присутствует только при наличии избыточной прибыли ... не может быть отделен от действующего предприятия, т.е. не может быть продан отдельно от него...» [13, с. 199]. Далее Грязнова, Федотова и Ленская подчеркивают, что в процессе оценки целесообразно определять гудвилл как «...величину, на которую стоимость бизнеса превосходит рыночную стоимость его материальных активов и той части нематериальных активов, что отражена в бухгалтерской отчетности...» [13, с. 199], при этом они указывают, что «...гудвилл в деловом мире рассматривается как стоимость деловой репутации...» [13, с. 199]. Такая непоследовательная позиция этих авторов приводит к дальнейшему увеличению неопределенности в рассмотрении сущности категории «гудвилл» и методологии его оценки.

В отличие от вышеуказанных авторов С.В. Валдайцев считает, что гудвилл предприятия представляет собой совокупность всех нематериальных активов, независимо от того, отражаются ли они в финансовой отчетности или нет. Так, «...в интересах оценки бизнеса достаточно оценить рыночную стоимость всей совокупности нематериальных активов предприятия, которая в терминологии оценки бизнеса называется гудвилл... В целях оценки общей рыночной стоимости бизнеса излишней является оценка рыночной стоимости разных нематериальных активов предприятия по отдельности...» [14, с. 278].

Несмотря на широкое распространение данного подхода в англо-американской практике оценки бизнеса, считаем его недостаточно обоснованным и не соответствующим требованию неотделимости гудвилла от бизнеса, так как в современной экономической теории и практике финансового менеджмента и бухгалтерского учета предусматривается обязательное отражение в финансовой отчетности всех активов компании, независимо от их природы и происхождения. Также предусматривается возможность отчуждения нематериальных активов в пользу иных лиц, при этом первоначальная стоимость указанных активов может быть с высокой степенью вероятности определена методами затратного подхода, например по себестоимости приобретения или производства а, значит, определение гудвилла в качестве актива является, по меньшей мере, некорректным.

Таким образом, в отечественной теории оценки бизнеса созданный гудвилл, выступающий в качестве элемента стоимости компании, определяется исключительно в качестве актива, причем такого актива, в состав которого в ряде случаев включаются в том числе все нематериальные активы, отражаемые в финансовой отчетности, что, на наш взгляд, противоречит современному пониманию актива, принятому в финансовом менеджменте, экономике предприятия и учетной практике.

Особый подход к рассмотрению сущности гудвилла с позиций теории интеллектуального капитала предлагают О.Н. Антипина и В.Л. Иноземцев.

Согласно мнению этих авторов, в современной экономике информация и знания выступают в качестве факторов производства, специфических по своей природе и формам участия в производственном процессе. На уровне отдельных компаний они принимают облик интеллектуального капитала, стоимостная оценка которого позволяет судить о потенциальном развитии предприятия и поэтому может требоваться инвесторами [15, с. 23]. Как утверждают эти авторы, интеллектуальный капитал – это «...знание, которым владеют рабочие...; это электронная сеть, со скоростью света распространяющая информацию в пределах компании, что позволяет ей реагировать на изменение рыночной ситуации быстрее конкурентов; это сотрудничество между компанией и клиентами, которое укрепляет узы между ними, привлекающие потребителей снова и снова...», и соотношение рыночной стоимости и восстановительной стоимости для интеллектуального капитала, как правило, всегда больше единицы [15, с. 23]. Следовательно, использование интеллектуального капитала позволяет эффективно увеличивать стоимость компании.

Однако важно отметить, что составляющие интеллектуального капитала неоднородны. Несмотря на то, что все они порождены человеческим интеллектом, одни из них существуют в виде знаний, неотделимых от обладающих ими людей, а другие образуют своего рода объективные условия применения этих знаний для повышения конкурентоспособности фирмы. В связи с этим О.Н. Антипина и В.Л. Иноземцев [15, с. 23] рассматривают интеллектуальный капитал в разрезе *человеческого капитала*, воплощенного в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, а также в общей корпоративной культуре, философии фирмы, ее внутренних ценностях, и *структурного капитала*, включающего патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети и прочие объективные факторы.

Основное различие между этими составными частями заключается в том, что если человеческий капитал, будучи в полном смысле неосязаемым фактором, неотделим и неотчуждаем от тех, кому он принадлежит, и не может быть скопирован или воспроизведен ни в одной другой организации, то структурный капитал в целом или его отдельные элементы, обретающие объективное существование, могут быть скопированы, воспроизведены или отчуждены в пользу иной фирмы или даже отдельного человека.

Рыночная стоимость структурного капитала с течением времени уменьшается, следовательно, превышение рыночной стоимости над восстановительной для всего интеллектуального капитала обеспечивается человеческим капиталом. Структурный капитал может функционировать только во взаимосвязи с человеческим, так как непосредственные или опосредованные его материальные носители приводятся в действие знаниями и навыками человека.

Человеческий капитал выступает в качестве фактора производства, однако, контроль над человеческим капиталом со стороны компании условный. О.Н. Антипина и В.Л. Иноземцев указывают: «Факт, обнажающий фундаментальную особенность человеческого капитала, состоит в том, что люди могут быть наняты, но не приобретены в собственность...» [15, с. 24]. Человеческий капитал не может быть отнесен к собственным средствам компании и не может быть рассмотрен как одна из статей ее активов. Принимая во внимание, что человеческий капитал выступает в качестве условного внешнего источника, то есть условно он может быть отражен в пассиве баланса предприятия, то по правилу баланса ему соответствует некоторый условный актив, имеющий нематериальную природу и приводящий к появлению дополнительных прибылей.

Этим «активом», по мнению О.Н. Антипиной и В.Л. Иноземцева, и *выступает гудвилл*, который определяется ими как «...добрая воля – вера акционеров в успех компании, приверженность клиентов выбору продукции именно этой фирмы, доверие, которое укрепляет связи между производителем и потребителями...» [15, с. 24]. То есть гудвилл выполняет позиционную функцию, *уравновешивая* человеческий капитал.

Из вышесказанного очевидно, что за последнее столетие понятие «репутация» в сфере экономики, бизнеса и права претерпело значительную трансформацию. До определенного периода времени она воспринималась как синоним понятия «честь» и «достоинство» и применялась к физическим лицам. Позднее это понятие стали применять к организациям. В последнее время термин «репутация» стали воспринимать как синоним термина «социальная ответственность». Понятие «репутация» можно разделить на составляющие: деловая репутация, социальная репутация, политическая репутация. Рассмотрение понятия «репутация» вместо «деловой репутации» сводит экономическое исследование к рассуждениям о моральных ценностях для различных целевых групп.

Однако с экономической точки зрения наибольший интерес представляет именно деловая репутация, ведь деловая репутация – это категория, которая используется в различных областях экономики и права, науки и практики: в гражданском и уголовном праве, в бухгалтерском учете, в PR-исследованиях и финансовом менеджменте.

Деловая репутация – это синтетическое понятие, прошедшее достаточно долгую историю развития. На сегодняшний день у этого понятия есть множество близких по смыслу терминов, таких как: *честь, достоинство, имидж, известность, прозрачность, честность, добросовестность и пр.*

Важно осознавать, что эти понятия являются синонимичными, но отнюдь не идентичными. *При этом наиболее близким по смыслу термином для «дело-*

вой репутации» является гудвилл, выражающий ее стоимостную оценку. Таким образом, как было отмечено ранее, гудвилл и деловая репутация используются нами как понятия взаимозаменяемые.

Носителем деловой репутации может быть любой хозяйствующий субъект: организация, холдинг или частный предприниматель. Так, в своих работах С.В. Горин отмечает, что носителем деловой репутации может быть также и экономически активный работающий гражданин [16, с.25]. Однако в этом случае говорить о возможности оценки такого рода репутации в стоимостном выражении в классическом понимании этого термина проблематично.

Для лучшего понимания сущности деловой репутации следует сразу же определить его *двойственность*. С одной стороны, репутация организации является общим мнением о ее деятельности, которое сложилось за время функционирования в сфере делового оборота у других участников экономической среды. С другой стороны, принято считать, что деловая репутация является активом, а это значит, что она имеет собственное стоимостное выражение (гудвилл), а также способна приносить организации прибыль сверх той, что приносят все учтенные и надежно оцененные активы.

При этом следует признать, что, говоря об общем мнении других участников экономического процесса о деловой репутации, под этим общим мнением мы понимаем целую совокупность представлений, среди которых могут быть как положительные, так и отрицательные мнения.

В случае, если в общий доступ попадет недостоверная информация, бросающая тень на деятельность организации и подрывающая ее авторитет в глазах общественности, организация будет иметь право на защиту собственной деловой репутации в судебном порядке.

Если же говорить о стоимостной оценке деловой репутации, то необходимо понимать, что она, как и любой другой актив, во-первых, может быть оценена, а во-вторых, может приносить компании прибыль.

В случае, если деловая репутация организации отрицательная, принято считать, что она приносит не прибыль, а убытки. Однако гудвилл является специфическим активом: если он создан внутри организации и является отражением ее деловой репутации, то он не может быть поставлен на баланс и подвергаться амортизации. В этом случае нельзя также оценивать его рентабельность. *Балансовая история гудвилла начинается только в момент приобретения или слияния активов.*

Следует подчеркнуть, что гудвилл может быть положительным или отрицательным, однако ни к понятию «гудвилл», ни к понятию «деловая репутация» не применимы термины, имеющие эмоциональную окраску (например, такие как: скандальная, яркая, раскрученная, шокирующая и др.). Действительно, восприятие деловой репутации зависит от субъек-

та, рассматривающего ее, однако гудвилл не имеет целевой аудитории (если только рассматривается специальный стратегический план по улучшению репутации в той или иной сфере делового оборота). *Гудвилл является единственным количественным выражением единой деловой репутации, которую имеет компания.*

Под влиянием факторов, формирующих целостное восприятие компании, величина гудвилла может подвергаться как положительной, так и отрицательной коррекции. Необходимо четко понимать, что любая информация, имеющая отношение к деятельности компании, в любом случае повлияет на стоимость ее деловой репутации, т.е. приведет к изменению величины гудвилла. Таким образом, в результате функционирования компании складывается интегрированная система, в которой все коммуникации с внутренней и, в особенности, с внешней средой так или иначе приводят к стоимостному изменению гудвилла. Это может отражаться на величине капитализации компании через рыночную стоимость ее ценных бумаг, находящихся в биржевом обороте. Среди других индикаторов коррекции стоимости можно отметить, например, рост объема продаж при прочих равных условиях, который объясняется повышением деловой репутации, влекущим за собой рост прибыли, получаемой за счет гудвилла, при сохранении текущей ставки доходности активов. То есть прирост прибыли в случае улучшения деловой репутации компании можно со стоимостной точки зрения объяснить ростом гудвилла как актива, способного приносить эту самую прибыль.

Итак, двойственная природа деловой репутации позволяет утверждать, что это понятие включает в себя две составляющие:

- *описательную (информационную) составляющую*, которая представляет собой совокупность всех сведений и знаний об организации;
- *оценочную составляющую*, связанную с отдельными аспектами деятельности организации.

Обе составляющие, как правило, интегрированы и могут рассматриваться в параллели, так как оказывают взаимное влияние друг на друга.

Величина гудвилла зависит от ряда факторов и направлений деятельности организации. С логической точки зрения наиболее значимым фактором является продолжительность ведения бизнеса. Кроме того, существенное влияние на величину гудвилла оказывают состояние производства и качество менеджмента, инновационная активность компании, ее положение на рынке, социальная позиция и ориентированность на стратегическое развитие.

Таким образом, собственный гудвилл компании является активом. Однако необходимо заметить, что в жестких условиях ведения бизнеса этот актив может обесцениваться в силу ряда причин. Одним из факторов существенного снижения величины гудвилла может быть неблагоприятная информация

о компании, распространяемая в средствах массовой информации или в закрытых источниках, так или иначе связанных с деловой средой, имеющей отношение к деятельности фирмы. В связи с этим законодательство предоставляет организациям право защищать собственную деловую репутацию в судебном порядке.¹

Первый прецедент, связанный с определением, оценкой и защитой гудвилла, зафиксирован в Англии в начале XVII века. Безусловно, с тех пор вопросы регулирования отношений, связанных с деловой репутацией, существенно изменились. На сегодняшний день в мире существует целый ряд документов, регулирующих гудвилл. Только в российском законодательстве к настоящему моменту насчитывается около 20 нормативно-правовых актов, так или иначе затрагивающих вопросы деловой репутации предприятия. И эволюция развития понятия «гудвилл» в мировой и российской экономической науке продолжается.

Важность понятия «гудвилл» для правильного проведения анализа положения предприятия в современных экономических условиях

Корректная оценка гудвилла стала особенно актуальной с началом глобального финансово-экономического кризиса, так как значительное количество компаний не только переходили в руки других собственников через слияния и поглощения (слияние «Бэнка оф Америка» и «Мэрилл Линч», несостоявшаяся сделка по приобретению Сбербанком и Magna компании Opel), но также испытывали значительные сложности с сохранением деловой репутации, накопленной годами (обвинения со стороны Комиссии по ценным бумагам и биржам США против старейшего американского банка Goldman Sachs и существенное падение капитализации банка; риск банкротства ведущей американской страховой компании AIG и т.д.).

При этом гудвилл стал интересной категорией для анализа участников рынка намного раньше начала глобального кризиса, когда стало очевидно, что продукция некоторых компаний пользуется повышенным спросом, однако явных причин для этого нет.

В результате специалисты пришли к выводу, что дополнительный спрос и дополнительная прибыль у таких компаний создаются за счет ряда неочевидных и неосознаваемых факторов, таких, например, как репутация руководства, устойчивые связи с поставщиками и крупными потребителями, положительные отклики в деловой среде.

Тогда было принято считать, что активами компании являются средства, *приносящие прибыль*. В связи с этим разумно было бы предположить, что компании, получающие прибыль на вложенный

¹ Ст. 152 ГК РФ.

капитал выше, чем конкуренты по отрасли по итогам отчетного периода, имеют некий дополнительный актив, стоимость которого не отражена в финансовой отчетности.

Как уже отмечалось выше, понятия «деловая репутация» и «гудвилл» могут использоваться как синонимы, но лишь в том случае, если речь идет о *стоимостной оценке* деловой репутации.

Любая компания в процессе своего развития достигает такого момента, когда наступает осознание необходимости с высокой достоверностью оценить собственную деловую репутацию. Говоря об оценке стоимости деловой репутации, можно с большой уверенностью утверждать, что в этом случае компания будет рассчитывать величину собственного гудвилла.

Методология оценки нематериальных активов наилучшим образом разработана американскими учеными. При этом они оперируют понятием «гудвилл» (как и мы в рамках данной работы) применительно к стоимости деловой репутации.

Под гудвиллом в западной литературе, как уже отмечалось, принято понимать деловую репутацию, доброе имя и положительный имидж фирмы. Традиционными составляющими гудвилла являются: репутация, или неосязаемая цена бизнеса, в основе которой хорошие отношения с клиентурой; условная стоимость деловых связей; высокий моральный дух и компетентность сотрудников; репутация топ-менеджмента компании; добросовестность в осуществлении предпринимательской деятельности; лояльность к контрагентам; деловая активность предприятия; прозрачность организационной и финансовой структуры и др.

Синергетический эффект от комплексного взаимодействия отдельных составляющих гудвилла можно выделить как еще один *дополнительный элемент стоимости*. Учет этого эффекта в ряде случаев существенно повышает реальную стоимость совокупных активов организации, когда они оцениваются как целостный бизнес.

Объективная необходимость оценить гудвилл возникает в случае осуществления сделок по слиянию, поглощению компаний и прочих действиях, влекущих за собой объединение активов. Например, в США, покупатель бизнеса заинтересован в снижении стоимости, относимой на гудвилл, так как гудвилл не относится к амортизируемым активам. Поэтому оценщики покупающей стороны стремятся идентифицировать и оценить совокупную стоимость всех нематериальных активов.

Гудвилл всегда неразрывно связан с конкретной организацией или фирмой. Даже если источник гудвилла может быть отделен от предприятия, он никогда не может быть продан отдельно. Гудвилл исчезает при обособлении от предприятия.

В деятельности любого хозяйствующего субъекта есть всего два случая, когда необходимо знать точную оценку собственной деловой репутации:

- в случае продажи компании;
- в случае, если репутации был нанесен ущерб.

Однако оценка гудвилла вне этих случаев позволяет компании понимать, как она воспринимается в глазах общества, деловых партнеров, государства. В связи с этим процедуру оценки гудвилла можно считать обязательным атрибутом деятельности любой современной организации, ориентированной на стратегическое развитие в долгосрочной перспективе.

В настоящее время существует значительное количество методик оценки гудвилла.

Каждая методика имеет различные преимущества и недостатки. Как правило, основные требования, предъявляемые к той или иной методике, – это достоверный результат и возможность применения (а желательно еще и простота) в условиях данного предприятия или фирмы.

В отечественной теории оценки бизнеса применяется комплексный подход к рассмотрению сущности категории «гудвилл», на основе чего формируется методология оценки гудвилла.

В настоящее время актуальной является задача управления гудвиллом предприятия, и прежде всего усовершенствования методик его прогноза применительно к российским металлургическим компаниям (как публичным, так и непубличным), специфика функционирования которых объясняется в том числе и наличием нескольких крупных владельцев акций, которые зачастую являются одновременно и управленцами. В последующих публикациях будет дана характеристика существующим моделям прогноза гудвилла и описана модель, предлагаемая автором.

Библиографический список

1. Соколов Я.В., Пятов М.Л. Гудвилл: «новая» категория бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 1997. № 2. С. 46–50.
2. Еришова Е.А. Гражданско-правовая роль особых нематериальных активов в странах общего права // Законодательство. 2002. № 12. С. 24–29.
3. Larson, K.D., Miller P.W. Financial accounting / 6th ed. Chicago: Irwin, 1995. – 686 p.
4. Integrating Acquired Companies: Managing accounting and Reporting Issues / Ed. C.H. Johnson.
5. Европейские стандарты оценки 2000 / Пер. с англ. Г.И. Микерина, Н.В. Павлова, И.Л. Артеменкова. – М.: ООО «Российское общество оценщиков», 2003. – 264 с.
6. Международное руководство по оценке № 4 (МР 4). Оценка стоимости неосязаемых (нематериальных) активов.
7. Еришова Е.А. Правовые проблемы продажи бизнеса в странах общего права // Законодательство. 2002. № 3. С. 36–42.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 512 с.

9. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 2. – К.: Эльга Н, Ника – Центр, 2001. – 512 с.

10. Елисеев В.М. Гудвилл: проблема оценки и отражения в отчетности // Вопросы оценки. 2004. № 1. С. 31–37.

11. Дамант Д. Оценка активов // Внедрение МСФО в кредитной организации. 2004. № 6. С. 103–124.

12. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учеб. пособие / Под ред. Абдулаева Н.А., Колайко Н.А. – М.: Издательство «ЭКМОС», 2000. – 346 с.

13. Оценка бизнеса: Учеб. для вузов / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой – М.: Финансы и статистика, 1999. – 509 с.

14. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 344 с.

15. Антипина О.Н., Иноземцев В.Л. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе // Мировая экономика и международные отношения. 1998. № 7. С. 19–29.

16. Горин С.В. Деловая репутация организации. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2006. 252 с.

УДК 657.1

Математические методы качественной оценки составляющих аудиторского риска при аудите промышленных предприятий

© 2010 г. Каменецкий С.А., Кочинев Ю.Ю.*

Наблюдаемое в последнее время увеличение интереса к вопросам аудита результатов хозяйственной деятельности компаний можно объяснить, с одной стороны, резко возросшей за последнее десятилетие ролью финансовой отчетности как наиболее важного инструмента финансового управления, с другой – резким увеличением числа пользователей финансовой отчетностью вследствие все возрастающей вовлеченностью компаний и граждан в инвестиционные процессы экономики.

Для начала дадим общие определения некоторым базовым терминам, используемым при дальнейшем изложении:

Аудит финансовой отчетности – независимая проверка финансовой отчетности с целью выражения мнения о степени ее достоверности [1].

Пользователи результатов аудита:

– внешние пользователи (контрагенты, кредиторы, инвесторы, государство), заинтересованные в авторитетном мнении о достоверности информации, используемой при принятии ими экономических решений;

– внутренние пользователи (руководство компании, сотрудники), заинтересованные в получении подтверждения достоверности своей отчетности;

– аудиторская организация, выражающая экспертное мнение о достоверности финансовой отчетности, заинтересованная в своей деловой репутации [2].

Аудиторский риск – это риск того, что аудитор выразит ненадлежащее аудиторское мнение при наличии существенных искажений в финансовой (бухгалтерской) отчетности [3].

Приемлемый аудиторский риск – мера готовности аудитора признать, что финансовая отчетность может содержать существенные ошибки после того, как уже завершен аудит и было выражено стандартное аудиторское мнение без оговорок [4].

В настоящее время аудиторская деятельность в России осуществляется в условиях стандартизации всех этапов и сфер аудита. В соответствии с требованиями международных аудиторских стандартов № 315 и № 330 аудитор обязан оценивать аудиторский риск и разрабатывать процедуры, необходимые для снижения риска до приемлемо низкого уровня.

Федеральный стандарт рекомендует оценивать аудиторский риск путем оценки его трех компонентов:

– $R_{нт}$ (неотъемлемый риск) – вероятность события, заключающегося в том, что бухгалтерия организации может допустить существенную ошибку;

– R_k (контрольный риск) – это вероятность события, заключающегося в том, что система внутреннего контроля (СВК) организации может не выявить

* Каменецкий С.А. – заместитель ген. директора по финансовым вопросам ООО «Сотис-ИТ».

Кочинев Ю.Ю. – д.э.н., проф. Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

существенную ошибку при условии, что последняя допущена бухгалтерией;

– $R_{\text{но}}$ (риск необнаружения) – это вероятность события, заключающегося в том, что аудитор не обнаружит существенную ошибку при условии, что последняя допущена бухгалтерией и не выявлена СВК.

В силу теоремы умножения вероятность совместного появления всех трех событий будет определяться по формуле [4]:

$$R_A = R_{\text{нт}} \cdot R_K \cdot R_{\text{но}} \quad (1)$$

В данной модели, $R_{\text{нт}}$ и R_K являются функциями совокупности факторов, таких как квалификация и опыт работы работников бухгалтерии, организация документооборота в компании, сложность хозяйственных операций, подлежащих отражению в отчете, и т.д. Данные факторы являются внешними по отношению к аудитору и могут быть им лишь оценены, в то время как $R_{\text{но}}$ может быть оценен и скорректирован в ходе проведения аудиторской проверки.

Совокупность, $R_{\text{нт}}$, R_K также принято называть риском существенных искажений.

Оценка составляющих аудиторского риска согласно стандарту может быть либо количественной (в долях единицы либо процентах), либо качественной. Качественная оценка при этом должна исходить, по крайней мере, из трех градаций: низкий риск, средний риск, высокий риск. На практике в большинстве случаев аудиторы применяют качественную оценку рисков, которая, как правило, базируется на анализе определяющих эти риски факторов [4].

В данной статье авторы предлагают к рассмотрению математический метод качественной оценки составляющих аудиторского риска, базирующийся на теории нечетких множеств.

Для наглядности изложения приведем пример:

Аудитор оценивает неотъемлемый риск $R_{\text{нт}}$ исходя из трех градаций (низкий, средний, высокий риск). Для осуществления этой оценки аудитор проанализировал ряд влияющих на неотъемлемый риск факторов, указанных в стандарте (опыт и квалификация главного бухгалтера, его загруженность, масштаб бизнеса, сложность хозяйственных операций, стабильность нормативной базы и т.д.). Несколько факторов получили низкую оценку, несколько-среднюю, несколько-высокую. Как оценить неотъемлемый риск?

Процедура указанной оценки может быть формализована применением метода, основанного на теории нечетких множеств [5]. Рассмотрим возможность подобной формализации на примере оценки неотъемлемого риска $R_{\text{нт}}$.

Полное множество значений риска $R_{\text{нт}}$ разделим на три подмножества:

- низкий риск;
- средний риск;
- высокий риск.

Введем понятие показателя степени риска G , принимающего значения от нуля до единицы.

Таблица 1

Классификация текущих значений показателя степени неотъемлемого риска	
Интервал значений	Наименование подмножества
$0 < g \leq 0,10$	Низкая степень риска
$0,10 < g \leq 0,30$	Средняя степень риска
$0,30 < g \leq 1,0$	Высокая степень риска

Соответствующее множеству $R_{\text{нт}}$ множество G также разделим на три подмножества:

- низкая степень риска;
- средняя степень риска;
- высокая степень риска.

Далее построим классификацию текущего значения g показателя степени риска G , соответствующую разбиению этого множества на подмножества (табл. 1).

Построение указанной выше классификации осуществляется путем экспертной оценки (оценки аудитора) и в зависимости от его профессионального суждения может отличаться от варианта, предложенного в табл. 1.

Далее введем следующие обозначения: X_i – анализируемый фактор, определяющий значение степени риска; N – количество факторов; i – текущий номер фактора ($1 \leq i \leq N$).

Рассмотрим какой-либо фактор X_i (например, «опыт и квалификация главного бухгалтера»). Принадлежность элементов нечеткого множества X_i определенному интервалу значений g (низкой, средней или высокой степени риска) установим с помощью функции принадлежности, областью определения которой является носитель g , а областью значений – единичный интервал $[0, 1]$. В теории нечетких множеств обычно используют трапециевидные или треугольные функции принадлежности. В нашем случае целесообразно применение прямоугольных функций принадлежности, представленных на рис. 1, где λ_{ij} – уровень принадлежности фактора X_i нечеткому подмножеству множества G (низкой, средней или высокой степени риска), j – номер подмножества ($j = 1; 2; 3$).

Далее введем понятие коэффициента значимости каждого фактора, обозначив его r_i .

Путем экспертной оценки (т.е. на основании профессионального суждения аудитора) определим, равнозначны или неравнозначны выбранные нами факторы.

Если факторы равнозначны, то коэффициенты значимости равны друг другу и могут быть определены из следующего выражения:

$$r_i = \frac{1}{N} \quad (2)$$

Если факторы неравнозначны, то их следует путем экспертных оценок проранжировать в порядке убывания их влияния. Тогда коэффициенты значимости факторов могут быть определены по правилу Фишберна [6]:

Таблица 2

Факторы, определяющие неотъемлемый риск, и их коэффициенты значимости			
Обозначение фактора	Наименование фактора	Обозначение коэффициента значимости	Значение коэффициента значимости
X_1	Опыт и квалификация главного бухгалтера	R_1	0,33
X_2	Загруженность главного бухгалтера	R_2	0,27
X_3	Организация документооборота	R_3	0,20
X_4	Стабильность нормативной базы	R_4	0,13
X_5	Сложность хозяйственных операций	R_5	0,07

$$r_i = \frac{r_i'}{\sum_{i=1}^N r_i'}, \quad (3)$$

$$\text{где } r_i' = \frac{2 \cdot (N - i + 1)}{(N - 1)N}. \quad (4)$$

Затем для каждого фактора X_i определяем λ_{ij} – уровень принадлежности фактора интервалу значений g (низкой, средней или высокой степени риска). Текущее значение $\lambda_{ij} = 1$, если согласно профессиональному суждению аудитора X_i принадлежит данному интервалу, и $\lambda_{ij} = 0$ в противном случае.

Далее определяем значение показателя степени риска g исходя из полученных текущих значений λ_{ij} и коэффициентов значимости факторов r_i :

$$g = \sum_{j=1}^3 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (5)$$

где g_j – центральные значения показателя степени риска для каждого интервала:

$$g_1=0,05; g_2=0,20; g_3=0,65.$$

Полученное из выражения (5) значение показателя степени риска g определяет подмножество $R_{\text{нт}}$ (низкий, средний или высокий риск).

Рассмотрим применение данного метода на конкретном примере.

Аудитор выделил пять факторов, определяющих, по его мнению, неотъемлемый риск, и проранжировал их в порядке убывания влияния:

Коэффициенты значимости факторов определены аудитором по формулам (3) и (4) (табл. 2).

Результаты аудиторских процедур опроса, наблюдения, просмотра документов показали, что фактор X_1 соответствует низкому риску (опытный главный бухгалтер); X_2 – высокому (главный бухгалтер перегружен); X_3 – среднему (документооборот организован на среднем уровне); X_4 – высокому (нормативная база нестабильна); X_5 – высокому (наличие сложных операций).

Исходя из полученных результатов аудитор определил уровни принадлежности факторов (табл. 3).

Искомое значение показателя степени риска определяется по формуле (5):

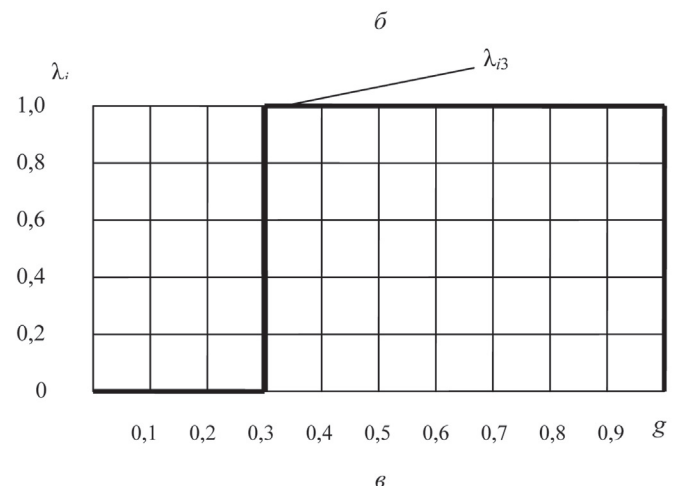
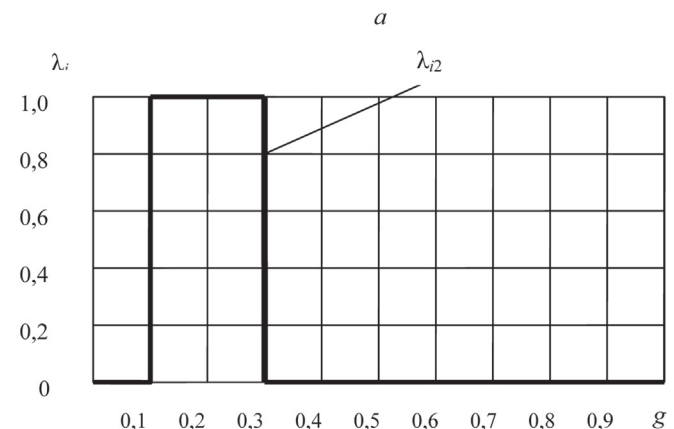
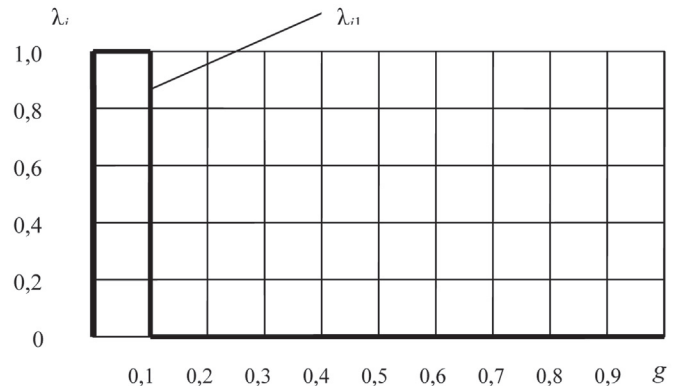


Рис. 1. Функции принадлежности фактора X_i низкому риску (а), среднему риску (б), высокому риску (в)

Таблица 3

Уровни принадлежности факторов			
Фактор X_i	Уровень принадлежности фактора λ_{ij}		
	низкий риск λ_{i1}	средний риск λ_{i2}	высокий риск λ_{i3}
X_1	1	0	0
X_2	0	0	1
X_3	0	1	0
X_4	0	0	1
X_5	0	0	1

$$g = \sum_{j=1}^3 g_j \sum_{i=1}^N r_i \cdot \lambda_{ij} = 0,05(0,33 \cdot 1 + 0,27 \cdot 0 + 0,20 \cdot 0 + 0,13 \cdot 0 + 0,07 \cdot 0) + 0,20(0,33 \cdot 0 + 0,27 \cdot 0 + 0,20 \cdot 1 + 0,13 \cdot 0 + 0,07 \cdot 0) + 0,65(0,33 \cdot 0 + 0,27 \cdot 1 + 0,20 \cdot 0 + 0,13 \cdot 1 + 0,07 \cdot 1) = 0,36.$$

По классификации текущих значений показателя степени риска (табл. 1) получаем значение $R_{нт}$: неотъемлемый риск — высокий.

Аналогичным образом может быть осуществлена качественная оценка контрольного риска R_k и риска необнаружения $R_{но}$ на уровне отчетности в целом. Отметим, что оценка контрольного риска может быть осуществлена с помощью анализа указанных в федеральном стандарте факторов, составляющих три группы [3, 7]:

- факторы, определяющие надежность системы бухгалтерского учета;
- факторы, определяющие эффективность контрольной среды;
- факторы, определяющие эффективность процедур (средств) контроля.

Оценка риска необнаружения, в свою очередь, может быть осуществлена на основе анализа таких факторов, как:

- профессионализм и квалификация аудитора;
- информированность аудитора о проверяемой организации;
- вид источников аудиторских доказательств;
- объем выборки;
- вид аудиторских процедур.

Получив качественные оценки неотъемлемого и контрольного рисков, а также риска необнаружения, далее можно осуществить качественную оценку аудиторского риска, используя при этом полученные значения показателей степени риска g для рисков $R_{нт}$, R_k , $R_{но}$ и выражение (1), связывающее аудиторский риск R_A с его компонентами. Для этого построим классификацию текущих значений показателя степени аудиторского риска, соответствующую разбиению R_A на три подмножества (низкий, средний, высокий риск). Указанная классификация идентична представленной в табл. 1 классификации для показателя неотъемлемого риска.

Пример:

Из качественной оценки компонентов аудиторского риска ($R_{нт}$, R_k , $R_{но}$) получены численные значения их показателей: 0,36; 0,70; 0,45 соответственно. Тогда показатель степени аудиторского риска составит

$g = 0,36 \cdot 0,70 \cdot 0,45 = 0,11$, что соответствует среднему риску (табл. 1).

С помощью этого метода может быть решена и обратная задача: оценка риска необнаружения, требуемого для обеспечения принятой оценки аудиторского риска. В том случае выражение (2) следует преобразовать к виду:

$$R_{но} = \frac{R_A}{R_{нт} R_k}.$$

Тогда требуемое значение показателя степени риска $R_{но}$ будет равно среднему значению показателя степени риска R_A , деленному на произведение показателей степени рисков $R_{нт}$ и R_k .

Пример:

Аудитор установил приемлемую оценку аудиторского риска: низкий риск. Из табл. 1 принимаем среднее значение показателя для низкого риска: $g = 0,05$. В процессе качественной оценки неотъемлемого и контрольного рисков получены численные значения их показателей: 0,40 и 0,50 соответственно. Тогда показатель степени риска необнаружения составит $g = 0,05 : (0,40 \cdot 0,50) = 0,25$. Из табл. 1 получаем: риск необнаружения может быть средним.

Таким образом, предлагаемый метод, основанный на нечетких множествах, позволяет formalизовать оценки компонентов аудиторского риска, сохраняя при этом подход, установленный федеральными стандартами аудита, основанный на профессиональном суждении аудитора.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ.
2. Адамс Р. Основы аудита. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 250 с.
3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Правило (стандарт) №16. «Аудиторская выборка». Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (в ред. от 19.11.2008 г.).
4. Кочинев Ю.Ю. Моделирование и автоматизация аудита. – СПб.: Изд-во Политехн ун-та, 2006. – 146 с.
5. Недосекин А.О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ. № 2. 2000. 254 с.
6. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 450 с.
7. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Правило (стандарт) № 8. «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности». Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (в ред. от 19.11.2008 г.).

Современное состояние банковской системы России

© 2010 г. Филиппова А.А.*

История становления

Банковская система является важнейшим элементом экономической инфраструктуры любого государства. Основными функциями банков являются: осуществление расчетов между экономическими субъектами внутри страны и с внешним миром, а также аккумулярование сбережений и их трансформация в инвестиции экономике.

Произошедшие в России за последнее десятилетие революционные изменения в кредитно-финансовой сфере, связанные с процессом трансформации плановой экономики в рыночную, обусловили повышение роли и значения банковского сектора в выполнении макроэкономических функций.

В процессе проведения рыночных реформ в российской экономике централизованная банковская система была заменена двухуровневой: первый уровень – Центральный Банк (далее ЦБ РФ), выполняющий функции эмиссионного центра и регулятора денежной массы, второй уровень – коммерческие банки, осуществляющие банковские операции. Особенностью становления российской банковской системы являются стремительно краткие сроки ее создания. В течение 1991–1992 годов под руководством ЦБ РФ в стране на основе коммерциализации филиалов государственных специализированных банков (Сбербанка, Промстройбанка, Мосбизнесбанка и др.) была создана широкая сеть коммерческих банков. К 1994 году российскую банковскую систему можно считать вполне сложившейся – в ней насчитывалось 2019 банков с 4529 региональными филиалами. Для сравнения: США, чтобы создать 1000 банков, потребовалось около 80 лет (с 1781 по 1860 год) [1].

Современная российская банковская система прошла трудный путь, пережила несколько серьезных кризисов. Начальный этап развития характеризовался банковским бумом, чему способствовали гиперинфляция, дефицит банковских услуг и низкая стоимость привлечения средств. Но в 1992 году после поступательного роста курса доллара произошло его резкое падение, что привело к так называемому «курсовому риску». С 1993 года в России нача-

лось интенсивное развитие финансовых рынков, в первую очередь рынка государственных ценных бумаг, и банки начинают увеличивать размещение на внутреннем финансовом рынке. В 1995 году происходит бурное развитие межбанковского рынка, все банки участвуют в привлечении и размещении средств: с одной стороны, с целью получения дохода от межбанковского арбитража, с другой – для пополнения ликвидности. В результате – перегрев системы и кризис межбанковского рынка (в августе 1995 года – «черный четверг» на московском рынке межбанковских кредитов – МБК). Крах рынка МБК выявил отсутствие у большинства банков устойчивой клиентской базы, их неспособность работать в условиях умеренной инфляции, слабое развитие традиционного банковского бизнеса. Финансовый кризис августа 1998 года был на порядок разрушительнее, чем прежние: реализовался комплекс рисков, включая риски контрагентов, валютные, ликвидности, фондовые и др. Кризис 1998 года стал результатом как внешних для российской банковской системы финансовых потрясений – фактическое банкротство государства, резкая девальвация национальной валюты и разрушение финансовых рынков, так и ее внутренних структурных слабостей – провалы и ошибки менеджмента, низкий уровень капитализации, неадекватная оценка и учет рисков, слабое развитие непосредственно банковского бизнеса. Масштабы потерь российских банков во второй половине 1998 года оцениваются в 50–60 % капитала банковской системы (2–3 % ВВП). После финансового кризиса 1998 года основными задачами по развитию банковской системы стали: наращивание капитальной базы; повышение качества банковского менеджмента, создание конкурентной среды, концентрация усилий для удовлетворения потребностей реального сектора экономики. Если указанные выше кризисы были связаны с макроэкономическими предпосылками, то в мае – июле 2004 года случился банковский кризис «доверия», когда прошедшая волна паники вкладчиков и недоверие партнеров по межбанковским операциям подкосили более десятка мелких банков и одного из крупнейших игроков российского ритейла (Гута-Банк). Финансовые кризисы 90-х годов прошлого столетия, а также кризис «доверия» 2004 года свидетельствовали о неустойчивом состоянии российской банковской системы.

* Аспирант Российского Государственного Торгово-Экономического университета.

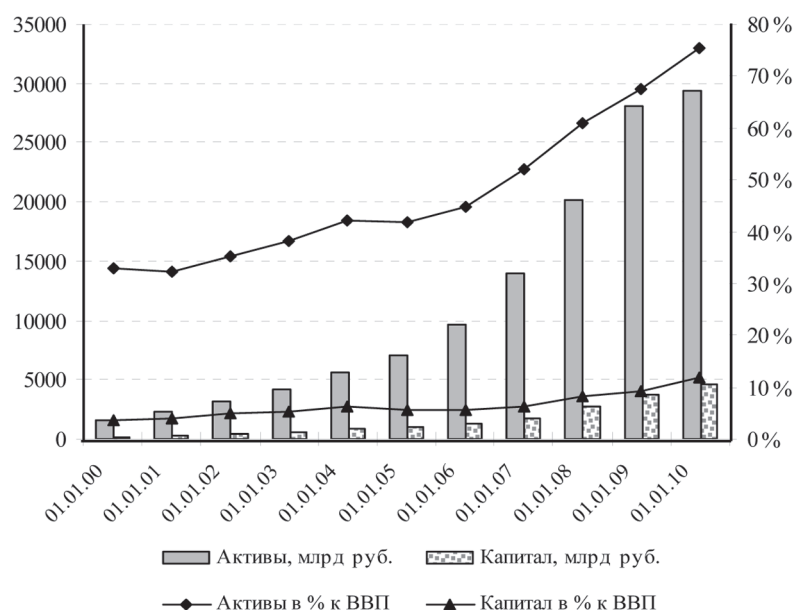


Рис. 1. Изменение совокупных активов и капитала банковского сектора России

Тем не менее пережившая серьезные кризисы российская банковская система к 2008 году увеличила количественные показатели и по качественным и структурным характеристикам значительно приблизилась к банковским системам развитых западных стран. Начиная с 2004 года в России наблюдается стремительное развитие сектора финансовых услуг: высокими темпами растет спрос на внутренний кредит как со стороны предприятий и организаций, так и со стороны населения. Сумма кредитов экономике и населению за период 2004–2008 годов увеличилась более чем в 4 раза: среднегодовой темп прироста совокупного кредитного портфеля (нефинансовому сектору) в сложных процентах (CAGR) составил 44 %, при этом корпоративного – 40 %, кредитов физическим лицам – 65 %.

К осени 2008 года Россия вступила в полосу кризиса. Период 2008–2009 годов является одним из труднейших исторических этапов. Стремительный рост банковских активов в последнее десятилетие сменился их стагнацией.

Финансовый кризис наглядно показал, что развитие российской экономики все больше увязывается с общемировыми процессами. В работе [2] отмечается, что Россия входит в число стран, в наибольшей степени пострадавших от глобального кризиса: масштабы падения экономики оказались гораздо больше, чем во многих развитых и развивающихся странах мира; это означает, что созданная в нашей стране экономическая система является наименее эффективной и крайне неустойчивой к внешним шокам.

Развитие международного финансового кризиса со второй половины 2008 года оказало негативное влияние на российскую банковскую систему и, несмотря на меры, предпринимаемые органами госу-

дарственного регулирования по поддержанию банковской системы, привело к проблемам с ликвидностью, сокращению темпов роста активов, росту просроченной задолженности по кредитам в связи с ухудшением финансового положения заемщиков, увеличению расходов по созданию резервов по активам. Тем не менее российский банковский сектор сохранил финансовую устойчивость, однако многие макроэкономические параметры его деятельности существенно ухудшились. Темпы прироста основных совокупных показателей к предыдущему году составили: активы 2008 год – рост на 39,2 %, 2009 год – рост на 5,0 %; кредитный портфель (нефинансовому сектору): 2008 год – рост на 34,5 %, 2009 год – снижение на 2,5 %, просроченная задолженность по кредитному портфелю (нефинансовому сектору): 2008 год – рост на 127,3 %, 2009 год – рост на 142,3 %; резервы на потери: 2008 год – рост на 74,4 %, 2009 год – рост на 100,5 %; прибыль: 2008 год – снижение на 19,5 %, 2009 год – снижение на 49,9 %.

Показательна оценка Президента РФ Дмитрия Анатольевича Медведева: «Сегодня наша банковская система находится в удовлетворительном состоянии, для кризисного, конечно, года. Рост кредитования возобновился, объем просроченных долгов стабилизировался... Однако с точки зрения инновационного развития финансовый сектор все еще слаб, недостаточно капитализирован и не способен оказывать все необходимые нашим гражданам и компаниям услуги»¹.

Макроэкономические показатели

Одним из основных показателей, используемых в международной практике для оценки уровня развития национальной банковской системы с точки зрения обеспеченности экономики банковскими услугами, является отношение совокупных активов банковской системы к ВВП (показатель финансового посредничества) и собственных средств (капитала) к ВВП. Темп роста указанных показателей банковского сектора России в последние годы устойчиво опережал темп роста ВВП (рис. 1). В условиях продолжающегося финансового кризиса по формальным признакам банковский сектор находится в лучшем положении, чем нефинансовый сектор экономики. Так, по

¹ Послание Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации. Российская газета. Федеральный выпуск. № 5038 (214) от 13 ноября 2009 г.

данным ЦБ РФ, отношение активов банков к ВВП увеличилось за 2009 год по сравнению с 2008 годом на 7,7 процентного пункта и составило на начало 2010 года 75,3 %; отношение капитала банковского сектора к ВВП на начало 2010 года составило 11,8 %, превысив уровень 2008 года на 2,6 процентного пункта, а совокупный объем банковских кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам увеличился с 39,9 до 41,3 %. Однако указанные результаты были достигнуты за счет кризисной динамики: инфляция резко сократилась (с 13,3 в 2008 году до 8,8 % в 2009 году, что является самым низким показателем с 1991 года), а сжатие отечественной экономики (снижение ВВП) составило 7,9 % (за 2008 год был прирост на 5,6 %). В результате макроэкономические показатели развития банковского сектора выросли, а реально активы банковского сектора и кредитное предложение практически остались на прежнем уровне.

По показателю отношения активов к ВВП российский банковский сектор превышает уровень развития других стран СНГ (за исключением Казахстана с показателем на 01.01.09 – активы к ВВП 74,7 % и Украины – 97,5 %),¹ а также ряда стран Восточной Европы, но является существенно более низким по сравнению с показателями экономически развитых государств (рис. 2²).

Количественные характеристики

По состоянию на 01.08.10 количество действующих кредитных организаций составляет 1037 (зарегистрировано 1160). На протяжении последних лет наблюдается устойчивая тенденция сокращения кредитных организаций.

В период кризиса по итогам 2008 года лицензии были отозваны у 33 банков, 8 банков «самоустранились» с рынка, запустив процедуру добровольной ликвидации, 21 банк был санитирован. В 2009 году общее число кредитных организаций в России сократилось на 48 (у 47 банков были отозваны лицензии) и по состоянию на начало 2010 года составило 1058

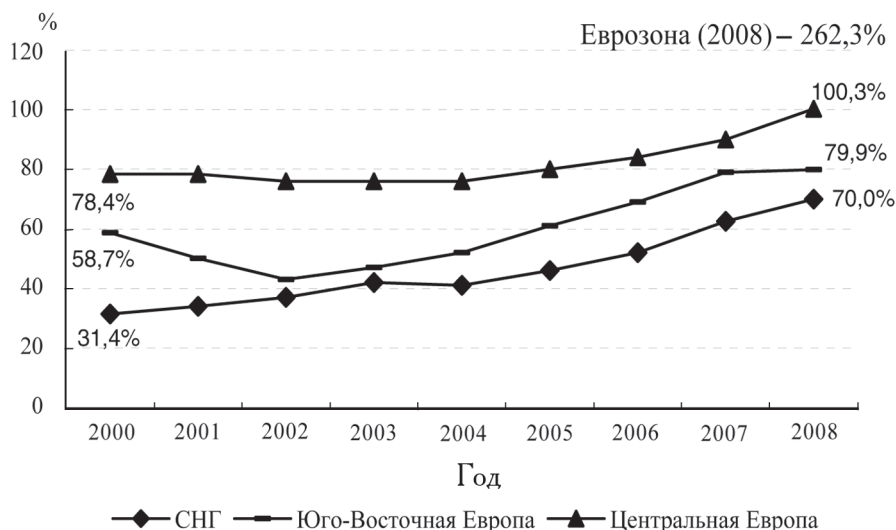


Рис.2. Совокупные банковские активы, % к ВВП

банков; за 7 месяцев 2010 года их число сократилось еще на 21 банк.

Основное сокращение связано с отзывом лицензий. При этом в докризисный период отзыв лицензий в значительной степени был связан с нарушением Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»: 46 % в 2006 году и 37 % в 2007 году (в 2008 году – 11 %, в 2009 году – 10 %). В кризисный период (2008–2009 годы) главной причиной отзыва было неисполнение требований кредиторов: 30 % в 2008 году и 23 % в 2009 году (в 2006 и 2007 годах – по 2 %), а также в связи с недостаточностью капитала: 12 % и 25 % соответственно (в 2006 и в 2007 годах – 1 %).

Сокращение количества банков происходит и в результате процессов консолидации. В условиях кризиса в 2008 году на российском финансовом секторе, по оценке аналитической группы M&A Intelligence, было совершено 54 сделки на сумму 22,21 млрд долл., или 28,64 % всего объема российского рынка M&A, что в 5 раз превышает объем 2007 года (4,5 млрд долл.).³ Такой резкий скачок был спровоцирован готовностью банков в условиях кризиса, чтобы избежать банкротства, продаваться за бесценок. При этом рынок M&A кардинально изменился. В роли покупателя активно стало выступать государство. Основная доля сделок пришла на региональные банки, купленные через процедуру санации при участии Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). В конце 2008 – начале 2009 года в процедуре санации у АСВ было 18 банков, на 01.07.10 – 13 банков. Всего на финансирование процедур реструкту-

¹ Eurasian Development Bank. Eurasian Integration Yearbook 2009. Evgeny Vinokurov «Mutual Investments in the CIS Banking Sector». P. 151.

² Raiffeisen RESEARCH Group. CEE Banking Sector Report, June 2009. P. 9.

³ Сектор M&A вырос на кризисе. – <http://www.iti-group.ru/content/view/1128/12/>² Raiffeisen RESEARCH Group. CEE Banking Sector Report, June 2009. P. 9.

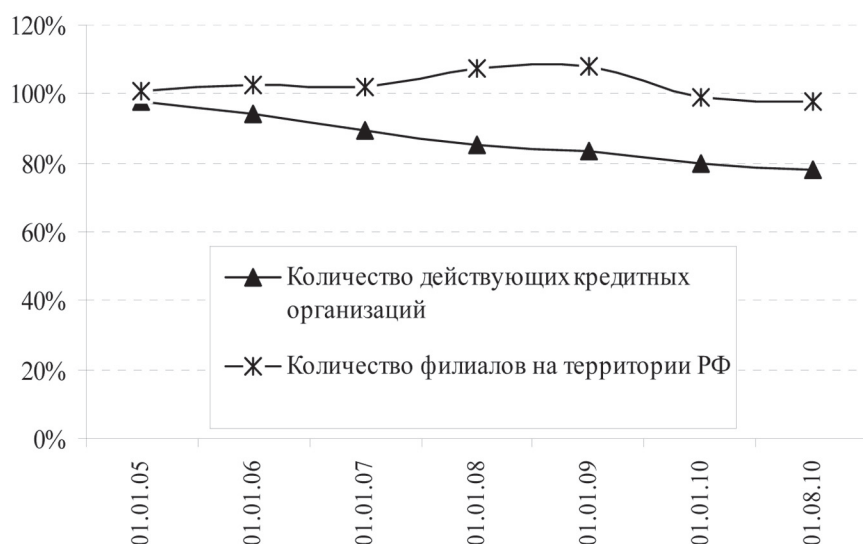


Рис. 3. Темп прироста количества кредитных организаций и их филиалов

ризации АСВ на 01.07.10 фактически использовано 330,5 млрд руб.¹ В 2009 году исключены из Книги государственной регистрации кредитных организаций в связи с реорганизацией в форме присоединения 12 кредитных организаций, стали действующими (имеющими лицензии на осуществление банковских операций) 9 новых кредитных организаций. По состоянию на 01.07.10 в систему страхования вкладов входило 914 банков, за первое полугодие 2010 года число банков-участников сократилось на 11, в основном в результате процессов консолидации в банковской системе. Сделок M&A с участием иностранных компаний в кризисный период практически не было.

В докризисный период банки расширяли сеть учреждений, предоставляющих банковские услуги. Так, за период 01.01.04–01.01.09 количество филиалов банков на территории РФ увеличилось с 3219 до 3470. В кризис банки стали сокращать издержки и оптимизировать сеть. В результате за 2009 год количество филиалов действующих кредитных организаций (без учета Сбербанка) снизилось с 2695 до 2538 (на 5,8 %), а количество филиалов Сбербанка сократилось на 130 или на 16,8 % (по сравнению с 2008 годом), за 7 месяцев 2010 года количество филиалов снизилось на 107 – до 3076. Динамика показателей – темп прироста количества кредитных организаций и их филиалов – приведена на **рис. 3**. Общее количество обособленных структурных подразделений² за 2009 год снизилось на 601 единицу и на 01.01.10 составило 37 547, а за 7 месяцев 2010 года увеличилось до 37 962 (в основном за счет опе-

рационных и дополнительных офисов).

Следует отметить, что уровень развития инфраструктуры российского банковского сектора, особенно в регионах, значительно ниже показателей развитых стран (по итогам 2009 года низкий уровень обеспеченности банковскими услугами среди субъектов Российской Федерации отмечен в Уральском федеральном округе, Республике Дагестан, Республике Ингушетия, Сахалинской области). Так, если в США на 1 банк без учета филиалов приходится 39 тыс. человек, а с учетом филиалов – 3,5 тыс. человек, то в России аналогичные показатели значительно хуже – соответственно 110 и 31 тыс. человек.³

Размер банковской системы характеризуют ее активы и капитал. По состоянию на 01.08.10 совокупные активы российского банковского сектора составляли 30,6 трлн руб. В мировом масштабе это меньше индивидуальных значений активов крупнейших банков других стран, например: BNP Paribas – в 3 раза (активы на 01.01.09 – 3,5 млрд долл.); Royal Bank of Scotland – в 2,8 раза (2,7 млрд долл.); Credit Agricole, Barclays, Deutsche Bank – в 2,3 раза (2,2 млрд долл.); Bank of Tokyo-Mitsubishi, Bank of America, Société Générale – в 1,5 раза (1,5 млрд долл.).⁴

Совокупный капитал российских банков (на 01.08.10 – 4,5 трлн руб.) также меньше индивидуальных капиталов некоторых крупнейших банков мира (например: капитал Bank of America больше в 2,2 раза, а Bank of Tokyo-Mitsubishi – больше в 1,3 раза)⁵. Однако капитал крупнейших российских банков уже сопоставим с капиталами крупных банков развитых стран. Так, в ранкинге тысячи крупнейших банков мира The Banker по итогам 2009 года по объему капитала первого уровня Сбербанк занял 43-е место (в 2008 году – 38-е место), следует отметить также банк ВТБ, который

¹ <http://asv.org.ru/agency/annual/2010-1/index.php>.

² Дополнительные, операционные и кредитно-кассовые офисы, операционные кассы вне кассового узла.

³ Аналитический обзор. Банковский сектор РФ. Часть 1: Современная модель банковской системы. Версия 04.04.2008. ОАО «Инвестиционная компания «Еврофинансы». – www.eufn.ru.

⁴ По данным на 01.01.10. – <http://www.bankersalmanac.com/addcon/infobank/bank-rankings.aspx>.

⁵ По данным балансов банков на 01.01.10. – http://media.corporate-ir.net/media_files/irol/71/71595/reports/2009_AR.pdf. <http://www.bk.mufg.jp/english/ir/bond/bis.html>.

поднялся с 70-го места в прошлом году на 65-е¹. По рыночной капитализации Сбербанк входит в ТОП-20 европейских банков. Наблюдается рост количества банков с капиталом выше 180 млн руб.: на 01.08.10 – 763 банка, увеличение с 01.01.09 на 16 банков, а с капиталом 90–180 млн руб. – увеличение за указанный период на 67 банков. Основными источниками капитализации банковского сектора в 2009 году были уставный капитал и эмиссионный доход (более половины совокупного прироста), а также субординированные кредиты (25,3 % суммарного прироста), главным образом за счет средств государственной поддержки, которые были предоставлены крупным системообразующим банкам. Прирост капитала позволил увеличить показатель достаточности капитала (отношение собственных средств к активам, взвешенным по уровню риска – норматив Н1) в целом по банковскому сектору с 16,8 % на 01.01.09 до 20,9 % на 01.01.10 (у первых пяти крупнейших по величине активов банков – с 17,6 % до 22,4 %). За 7 месяцев с начала 2010 года Н1 в целом по банковской системе снизился до 18,9 %. Следует отметить, что международные нормы достаточности капитала находятся в пределах 8–12 %, но не выше 25 %, среднее значение по мировой банковской системе в докризисный период (2007 год) составляло 14,35 %.²

Структурные характеристики

Российская банковская система характеризуется одновременно как высоким уровнем фрагментации (наличием большого числа очень мелких банков), так и значительным уровнем концентрации активов. На 5 крупнейших банков приходится почти половина (на 01.08.10 – 47,8 %) от совокупных активов банков, указанное соотношение в последние годы увеличивается (на 01.01.05 было 45,1 %). Доля в совокупных активах крупнейшего банка – Сбербанка составляет порядка 25 %, а удельный вес вкладов физических лиц – половину всех привлеченных средств физических лиц (50,6 % на 01.08.10, на 01.09.2008 – до

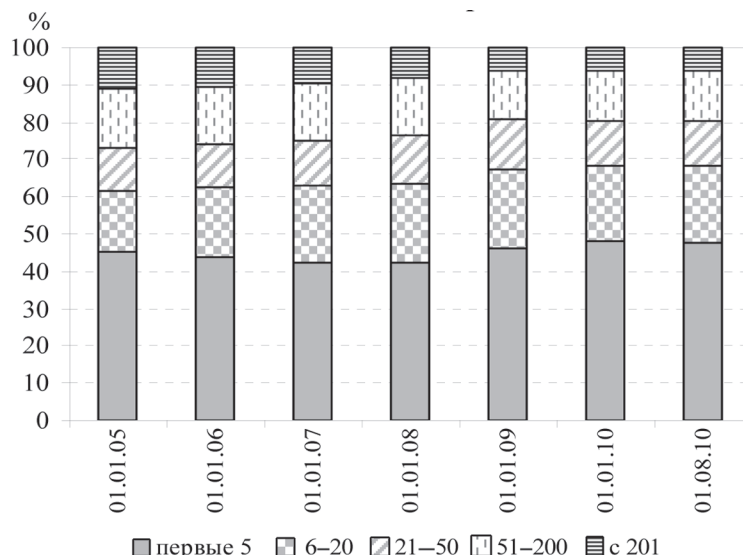


Рис. 4. Концентрация активов банковского сектора России

начала острой фазы кризиса было 49,8 %). Для сравнения: крупнейший по активам банк США – Bank of America имеет долю 11 %.³

Доля активов банков ТОП-50 увеличилась с 73,3 % на 01.01.05 до 80,3 % на 01.08.10 при снижении общего количества банков за указанный период на 31 % (с 1518 до 1160). Таким образом, прослеживается устойчивая тенденция вытеснения небольших банков. Следует отметить, что среди последних есть «карманные» банки, которые на рынке практически не работают. На рис. 4 приведено распределение банков, ранжированных по величине активов в период с 01.01.05 по 01.08.10⁴.

Подавляющее большинство кредитных организаций в России являются акционерными обществами.

В основном коммерческие банки являются универсальными, т.е. осуществляют широкий спектр услуг: привлекают средства юридических и физических лиц, размещают их в кредиты, осуществляют расчетно-кассовое обслуживание клиентов, проводят валютные и фондовые операции.

Структура активов характеризуется следующими показателями. Доля кредитов нефинансовому сектору в активах российских банков составляет порядка 60 % (на 01.08.10 – 58,2 %), что сопоставимо с аналогичными показателями развитых европейских стран: в Германии – 62 %, во Франции – 52 %⁵. В условиях кризиса российские банки изменили структуру активов в направлении сокращения кредитования и увеличения вложений в ценные бумаги, доля

¹ Седа Егикян, Евгений Хвостик, Ксения Дементьева. У крупнейших банков прибавилось капитала// Самыми прибыльными оказались китайские. Газета «Коммерсантъ», № 116 (4416) от 01.07.2010.

² Моисеев Р.С. Аналитический отчет. Достаточность капитала банков: лоббизм крупнейших или реальная угроза? – Центр экономических исследований МФПА. – http://www.mfpa.ru/general/upload/investigation/Dostatochnost_kapitala_bankov.pdf.

³ Аналитический обзор. Банковский сектор РФ. Часть 1: Современная модель банковской системы. Версия 04.04.2008. ОАО «Инвестиционная компания «Еврофинансы». – www.eufn.ru.

⁴ Источник данных: Банк России. – <http://www.cbr.ru>.

⁵ <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2005/01/12/893817>.

которых в совокупных активах на 01.08.10 составила 18 % (на 01.01.09 было 8,4 %). Следует отметить, что сокращение кредитования реального сектора носит глобальный характер.

Доля вложений банков в акции как показатель зависимости от рисков фондового рынка на 01.08.10 составила 11 % в портфеле ценных бумаг и 2 % в активах (на 01.01.09 было 8 % и 0,7 % соответственно). Для сравнения: в банках США средняя доля вложений в акции составляет 5–7 % от портфеля ценных бумаг и 1–1,5 % от активов; в Германии: 24 % и 6 %, соответственно¹. На недвижимость в целом по российской банковской системе сейчас приходится 2,7 % активов, тогда как в начале прошлого года было 1,9 %².

По структуре собственности следует выделить банки, контролируемые иностранным капиталом и государством.

В настоящее время в России количество банков, контролируемых иностранным капиталом (более 50 % уставного капитала), составляет 106 (на 01.01.10)³. Свидетельством повышения инвестиционной привлекательности российского банковского сектора для иностранного капитала за последние годы является рост доли нерезидентов в совокупных активах банковской системы с 8,3 % на 01.01.06 до 18,3 % на 01.01.10, а в капитале – с 9,3 % до 16,9 % соответственно.

Количество банков, контролируемых государством, по классификации ЦБ РФ составляет 15 (на 01.01.10), их доля в совокупных активах банковской системы – 42,6 %, а в капитале – 47,6 %. По более широкой классификации, приведенной в исследовании А.В. Верникова [3], количество банков, прямо или косвенно принадлежащих государству и государственному капиталу, составляет как минимум 71, в том числе 53 подконтрольных государству банка, их доля в совокупных активах к середине 2009 года составила 57 %. Фактически данная категория банков стала основной в банковском секторе России. А.В. Верников делает следующее заключение: «Направление структурных сдвигов в банковской отрасли вряд ли вызывает сомнения: происходит выдавливание и размывание частного сектора, его доля неуклонно сжимается из года в год. Фактически свершился возврат к государственной кредитной системе» [3]. При этом влияние государства проявляется через введение элементов распределительной экономики: подкрепление государственных банков капиталом и ликвидностью, создание для них преференций (по участию в государственных проектах, обслуживанию крупнейших государственных компаний), с одной стороны, а с другой стороны, директивные адресные задания государственным банкам по увеличению кредитного портфеля, установлению ценовых параметров (верхнего предела процентной ставки по кредитам) и др. В сравнении с другими странами следует отметить, что в Беларуси доля государственных банков в совокупных активах составляет более 70 %, в Узбекистане – более 90 %⁴. В России, как в Китае и Вьетнаме, львиная доля совокупных активов приходится на ТОП-4 крупнейших госбанков (в России – Сбербанк, группа ВТБ, Россельхозбанк и Банк Москвы).

Количество крупных частных банков, по классификации ЦБ РФ, на 01.01.10 составляло 139 банков с долей в активах банковского сектора – 33,3 %, в капитале – 28,7 %. На средние и малые банки московского региона в количестве 225 приходится 2,8 % совокупных активов и 3,4 % капитала. Региональные средние и малые банки составляют самую многочисленную группу – 412 банков со скромными показателями: доля в активах – 2,8 %, в капитале – 0,2 %. Небанковские кредитные организации – 51, доля в активах – 0,4 %, в капитале – 0,2 %.

Основные риски

Помимо кризиса ликвидности, основной проблемой, с которой столкнулись банки в ситуации развивающегося кризиса, стал рост просроченной задолженности по выданным ранее кредитам в связи с ухудшением финансового положения заемщиков. Просроченная задолженность по корпоративным кредитам, по официальной статистике Банка России, увеличилась с 0,9 % в докризисный период на 01.01.08 до 6,1 % на 01.08.10, по кредитам населению – с 3,2 % до 7,5 % соответственно (рис. 5). В целом по кредитам нефинансовому сектору доля просроченной задолженности увеличилась с 1,5 % на 01.01.08 до 6,5 % на 01.08.10. На фоне мирового опыта данные выглядят довольно скромно. Однако официальная статистика по РБУ не отражает реальной ситуации, так как не учитывает «скрытые» проблемные кредиты, включая реструктуризированные. Более точную оценку дает финансовая отчетность по МФО. Сравнение показателей просроченной задолженности по ряду крупных банков, проведенное Интерфакс-ЦЭА, показало, что в одних банках показатели очень близки, в других – по МФО выше в 1,3–3,3 раза (в среднем по выборке – в 2 раза) [4]. По оценке ЦБ РФ, почти 10 % кредитов, выданных тридцатью крупнейшими банками, являются проблемными.

¹ Аналитический обзор. Банковский сектор РФ. Часть 1: Современная модель банковской системы. Версия 04.04.2008. ОАО «Инвестиционная компания «Еврофинансы». – www.eufn.ru.

² Банки увеличили вложения в недвижимость и ценные бумаги. – <http://www.ma-journal.ru/news/74259>.

³ По данным ЦБ РФ, по состоянию на 01.07.10 лицензию на осуществление банковских операций имели 219 кредитных организаций с участием нерезидентов.

⁴ Ершов М. Денежно-кредитные меры в условиях кризиса. – <http://www.asros.ru/media/File/news/Erchov.pdf>.

цаткой крупнейших банков России, несут существенный риск невозврата¹. По мнению экспертов, в целом кредиты низкого качества, к которым относятся сомнительные, проблемные и безнадежные ссуды, достигают 19,5 % – эту величину можно рассматривать как предел просроченной задолженности².

Банки были вынуждены нести значительные расходы по созданию резервов на потери. По данным ЦБ РФ, сформированный по состоянию на 01.01.10 резерв на потери по ссудам составил 9,1 % от фактической ссудной задолженности, в том числе по проблемным ссудам составил – 43,0 % от общей величины проблемных ссуд 27, по безнадежным ссудам – 84,3 % от безнадежных ссуд (на 01.01.09 эти показатели составляли 4,5 %; 41,2 % и 85,2 % соответственно). Доля резервов на потери по активам (включая кредитный портфель и другие рисковые активы) в пассивах банков увеличилась с 2,9 % в докризисный период (на 01.01.08) до 7,4 % на 01.08.10, по абсолютной величине резервы увеличились в 3,9 раза (на **рис. 6**).

Традиционно источником формирования резервов на потери является прибыль банков. В условиях кризиса данный источник существенно сократился. Прибыль действующих кредитных организаций за 2009 год составила 205,1 млрд руб., что ниже показателя 2008 года на 49,9 % (в 2008 году прибыль по сравнению с 2007 годом снизилась на 19,4 %). Удельный вес прибыльных кредитных организаций снизился с 94,8 до 88,7 %; соответственно увеличились количество – с 56 до 120 и доля – с 5,1 до 11,3 % убыточных кредитных организаций. Значительно снизилась эффективность банковской деятельности, что

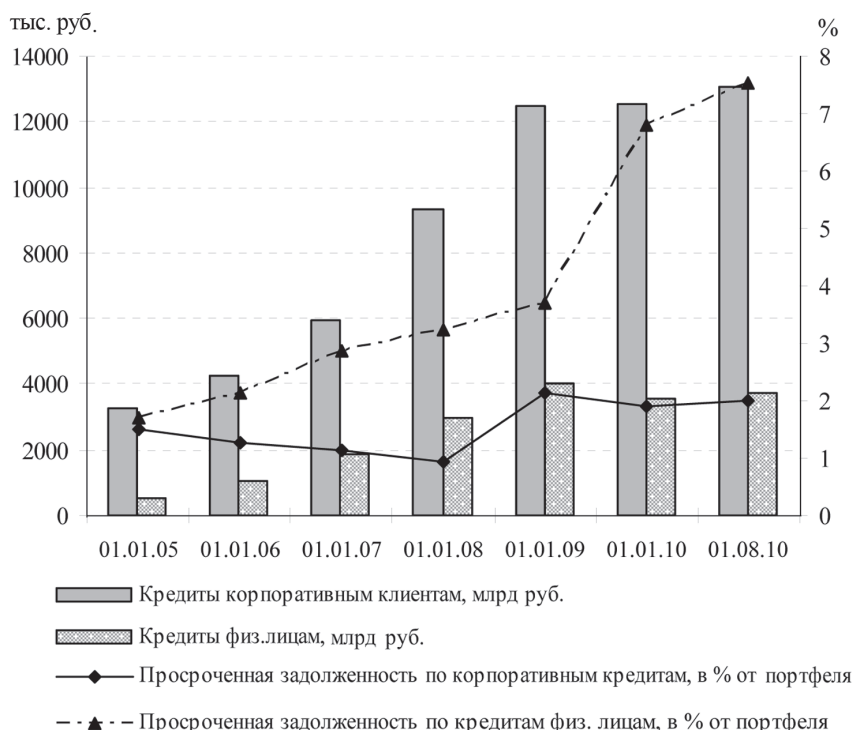


Рис. 5. Изменение кредитного портфеля просроченной задолженности

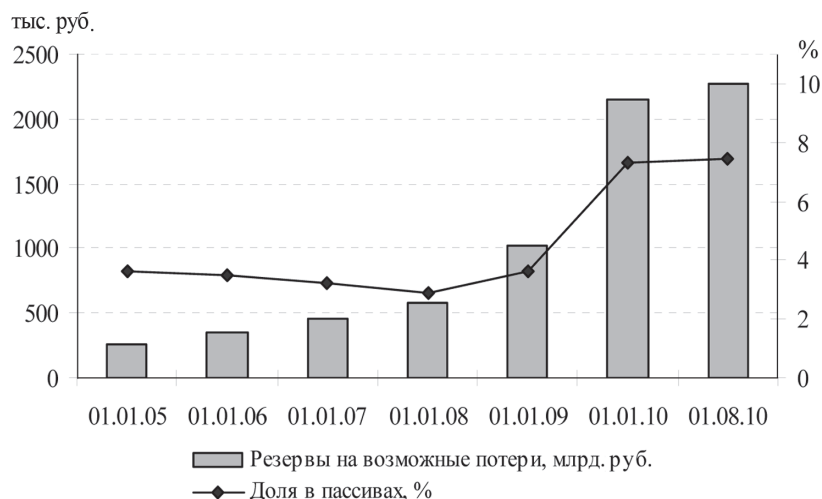


Рис. 6. Изменение резервов на потери по активам

отразилось на негативной динамике рентабельности: в 2009 году рентабельность активов банковского сектора составила 0,7 %, а рентабельность капитала – 4,9 % (в 2008 году эти показатели состав-

¹ Каждый десятый кредит из числа выданных крупными российскими банками может оказаться невозвратным. 06.08.2010. <http://www.banki.ru/news/topnews/?id=2132435>.

² Тезисы выступления Мурычева А.В. «Банковская система России 2010: стратегии устойчивости и роста»: XII Всероссийская банковская конференция. <http://www.asros.ru/ru/about/news/detail/?id=1193>.

³ Данные и методика ЦБ РФ: рентабельность активов рассчитана как отношение полученного за год финансового результата до налогообложения к величине активов кредитных организаций, а рентабельность капитала – к величине капитала кредитных организаций; активы и капитал рассчитаны как среднегодовые (среднехронологические) значения за отчетный период.

ляли 1,8 и 13,3 % соответственно)³. Прибыль банковского сектора за 7 месяцев 2010 года составила 274,5 млрд руб., на 01.08.10 прибыльными в России были 833 кредитные организации, или 80,3 % всех действующих российских банков (1037). Основную часть прибыли всей банковской системы формирует ТОП-30 крупнейших российских банков. В 2010 году возможности по наращиванию прибыли ограничены следующими факторами: узкий круг заемщиков приемлемого качества; снижение кредитных ставок под давлением борьбы за хороших заемщиков; давление пассивов, привлеченных в период «дорогих денег»; необходимость формирования резервов на потери.

По оценке руководства Банка России, проблема «плохих» долгов постепенно смягчается, экономика понемногу начинает расти, серьезных препятствий для возобновления роста кредитного портфеля банковского сектора нет [5]. Другое (противоположное) мнение имеют эксперты банковского сообщества: главная проблема – кредитное качество активов – приобрела хронический оттенок, банковский сектор сохраняет зыбкую устойчивость с точки зрения достаточности капитала, фактически приходится констатировать, что

банковский сектор входит в период среднесрочной стагнации.¹ В любом случае приходится констатировать, что российская банковская система достаточно уязвима и пока не сформировались механизмы, обеспечивающие ее надежность и эффективность.

Библиографический список

1. Деньги, кредит, банки: Учебник/Под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 464 с.
2. *Алексашенко С.* Обвальное падение закончилось, кризис продолжается // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 4–20.
3. *Верников. А.В.* Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. – 11/2009. С. 4–14.
4. *Матовников М.Ю.* Банковский сектор России: кризис заканчивается? // Деньги и кредит. 1/2010. С. 5–15.
5. *Игнатьев С.М.* Выступление на XXI съезде Ассоциации российских банков // Вестник Банка России. – № 20 (1189). – 14 апреля 2010. – С. 2–4.

¹ Тезисы выступления Мурычева А.В. «Банковская система России 2010: стратегии устойчивости и роста»: XII Всероссийская банковская конференция. <http://www.asros.ru/ru/about/news/detail/?id=1193>.

Особенности бухгалтерского учета заказчиков-застройщиков, привлекающих средства дольщиков

© 2010 г. Ю.Ю. Кочинев, С.Ф. Шарафутина *

Деятельность в области строительства, в частности деятельность строительных организаций-застройщиков (заказчиков-застройщиков), привлекающих средства дольщиков, отличается рядом особенностей, которые обуславливают определенную сложность отражения в бухгалтерском учете осуществляемых ими операций. Рассмотрим основные операции застройщиков при строительстве с долевым участием и проанализируем вопросы признания их в учете и налогообложении.

Законодательные акты, регулирующие вопросы деятельности организаций-застройщиков, осуществляющих долевое строительство

Отношения в области строительства с долевым участием регулируют следующие законодательные акты:

- Градостроительный Кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ;
- Гражданский Кодекс РФ (часть вторая) от 26.10.1996 г. № 14-ФЗ;
- Федеральный Закон от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

В этих документах установлена терминология, которая помогает понять взаимоотношения между всеми участниками долевого строительства, которыми являются: застройщик, заказчик, заказчик-застройщик, технический заказчик, инвестор, участник долевого строительства (дольщик), подрядчик (генеральный подрядчик, субподрядчик).

Градостроительный Кодекс РФ:

Застройщик — лицо, которому принадлежит земельный участок и которое обеспечивает на этом

участке проведение инженерных изысканий, подготовку и осуществление строительства (ст. 1, п. 16 Кодекса).

Заказчик — лицо, уполномоченное застройщиком на обеспечение проведения инженерных изысканий, подготовки и осуществления строительства (ст. 47, п. 3 Кодекса).

Согласно Градостроительному Кодексу РФ заключать договоры с изыскателями, подрядчиками, утверждать проектно-сметную документацию, осуществлять надзор, приемку законченного объекта и иные функции может как застройщик, так и уполномоченное им лицо – заказчик.

Гражданский Кодекс РФ:

Заказчик — лицо, являющееся одной из сторон договора строительного подряда (договора-подряда на выполнение проектных и изыскательных работ), которое обязуется:

- предоставить для строительства земельный участок (передать задание на проектирование);
- содействовать подрядчику при выполнении им строительных работ (проектно-изыскательных работ);
- принять результат работ и уплатить обусловленную договором цену, и которое вправе осуществлять контроль и надзор за выполнением строительных работ (ст. 740–762 Кодекса).

Таким образом, застройщик вправе лично заключать договоры строительного подряда, подряда на выполнение проектных и изыскательских работ, выступая в этом случае в качестве заказчика согласно Гражданскому Кодексу РФ.

Сдругой стороны, согласно Градостроительному Кодексу РФ застройщик вправе уполномочить иное лицо (заказчика) выполнять свои функции, и тогда это иное лицо будет одновременно являться заказчиком согласно Гражданскому Кодексу РФ.

На практике застройщик часто передает иному лицу только часть своих функций, выполнение которых требует наличия в штате специалистов по строительству (а до 01.01.2010 г. требовало наличия лицензии на деятельность заказчика-застройщика согласно Положению о лицензировании деятельности по строительству, утвержденному Постановлением

* Ю.Ю. Кочинев — д.э.н., профессор Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

С.Ф. Шарафутина — генеральный директор ООО «НВС-Аудит».

Правительства РФ от 21.03.2002 г. № 174). К таким функциям относятся:

- получение и оформление исходных данных для проектирования объектов строительства (резервирование земельного участка, технико-экономическое обоснование, технические условия на присоединение инженерных коммуникаций, строительный паспорт);
- подготовка задания на проектирование;
- техническое сопровождение проектной стадии (контроль над разработкой проектно-сметной документации, согласование ее в установленном порядке, передача в органы экспертизы на утверждение, выбор генподрядной организации);
- оформление разрешительной документации на строительство и реконструкцию;
- контроль над сроками действия выданных технических условий на присоединение инженерных коммуникаций;
- обеспечение освобождения территории строительства (переселение граждан, вывод организаций из строений, подлежащих сносу или реконструкции, решение других вопросов, связанных с подготовкой площадок для производства работ);
- организация управления строительством;
- технический надзор.

Лицо, которому застройщик передаст данные функции, часто называют **техническим заказчиком** (термин, не определенный нормативно, но используемый в деловом обороте).

Согласно Гражданскому Кодексу РФ подрядчиком является сторона по договору подряда, которая обязуется выполнить по заданию заказчика определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.

Подрядчик — лицо, выполняющее строительные работы в соответствии с договором строительного подряда (ст. 702 ГК РФ).

Подрядчик вправе поручать по договору выполнение отдельных видов и комплексов работ специализированным подрядным организациям – субподрядчикам.

Федеральный Закон № 214-ФЗ:

Застройщик — юридическое лицо, имеющее земельный участок (в собственности или аренде), имеющее разрешение на строительство, привлекающее средства участников долевого строительства и обязующееся осуществить строительство объекта недвижимости (ст. 2, п. 1 Закона).

Участник долевого строительства (в деловом обороте иногда «**дольщик**») — лицо, предоставляющее денежные средства застройщику для строительства объектов недвижимости по договору участия в долевом строительстве (ст. 3, п. 1, ст. 4, п. 1 Закона).

Как видим, организация является застройщиком согласно Градостроительному Кодексу и Закону № 214-ФЗ, если ей принадлежит земельный участок, на котором она обеспечивает осуществление строи-

тельства, и если она привлекает средства участников долевого строительства.

В деловом обороте часто употребляется законодательно не определенный термин «**заказчик-застройщик**». Исходя из содержания рассмотренных выше терминов, установленных действующими законодательными актами, можно предположить, что термин «заказчик-застройщик» с достаточным основанием может быть употреблен, если застройщик по Градостроительному Кодексу (либо по Градостроительному Кодексу и Закону № 214-ФЗ) одновременно является заказчиком по Гражданскому Кодексу.

Рассмотрим, какие требования содержат законодательные акты в отношении долевого строительства.

Как было указано выше, долевое строительство регулируется нормами Федерального Закона от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ. Проанализируем некоторые из них.

Так, в статье 3 Закона установлено, что застройщик вправе привлекать средства дольщика только путем заключения с ним договора участия в долевом строительстве.

Ст. 4 Закона № 214-ФЗ устанавливает требования к содержанию договора между застройщиком и дольщиком, в терминологии Закона – договора участия в долевом строительстве. Договор должен содержать:

- определение подлежащего передаче конкретного объекта долевого строительства в соответствии с проектной документацией застройщиком после получения им разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости;
- срок передачи застройщиком объекта долевого строительства участнику долевого строительства;
- цену договора, сроки и порядок ее уплаты;
- гарантийный срок на объект долевого строительства.

При отсутствии в договоре указанных условий последний считается незаключенным.

Объектом долевого строительства согласно ст. 2 Закона № 214-ФЗ является жилое или нежилое помещение, которое в соответствии с заключенным договором передается застройщиком участнику долевого строительства после получения разрешения на ввод в эксплуатацию построенного многоквартирного дома (или иного объекта).

Кроме конкретного объекта строительства, подлежащего передаче, существенным условием договора участия в долевом строительстве является условие о цене договора, т.е. о размере денежных средств, подлежащих уплате участником долевого строительства для строительства (создания) объекта долевого строительства.

При этом ст. 5 Закона № 214-ФЗ устанавливает, что цена договора может быть:

- а) твердой;

б) определенной как сумма денежных средств на возмещение затрат на строительство (создание) объекта долевого строительства и денежных средств на оплату услуг застройщика (т.е. определенной по формуле «затраты плюс»).

Очевидно, что использование варианта б) определения цены договора возможно лишь при достоверном определении застройщиком своих затрат, связанных с выполнением договора.

Теперь рассмотрим вопросы, связанные с правовой природой договора участия в долевом строительстве, поскольку от этого зависит порядок отражения связанных с ним операций в бухгалтерском учете.

Гражданско-правовая природа договора участия в долевом строительстве

Анализ литературных данных позволяет утверждать, что правовая природа договора-участия в долевом строительстве до конца не определена. Проблема заключается в том, что этот договор не поименован в Гражданском Кодексе РФ, что усложняет ситуацию при возникновении споров по поводу условий договора и порядку его исполнения, ответственности по такому договору, порядку отражения операций по такому договору в учете. Конечную точку в возникающих между застройщиками и дольщиками спорах ставит суд, который вынужден квалифицировать отношения сторон по той или иной договорной схеме, применяя нормы по аналогии. Причем, как отмечено в литературе, единой судебной практики разрешения споров, вытекающих из договоров участия в долевом строительстве, на данный момент не сложилось.

Ряд авторов указывает, что договор участия в долевом строительстве включает в себя элементы нескольких видов договоров (договор простого товарищества, инвестиционный договор и т.д.), что вызывает бесконечные споры юристов и вопросы у бухгалтеров при отражении хозяйственных операций по таким договорам.

Одно из мнений состоит в том, что договор участия в долевом строительстве является разновидностью договора строительного подряда. В соответствии с главой 37 ГК РФ договор, в котором одна сторона обязуется выполнить по заданию другой стороны определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его, называется договором подряда. Сторонники этой позиции полагают, что деятельность застройщика следует считать работой, так как ее результаты (квартиры) имеют материальное выражение и могут быть реализованы дольщиком. В пользу этого мнения свидетельствует совпадение некоторых требований ГК РФ (в части условий договора подряда) и Закона № 214-ФЗ, в частности таких, как обязательность указания в договоре конкретного объема работ, подлежащего передаче; сроков начала и окончания работ; цены выполняемых

работ (способов ее определения); гарантий возможности эксплуатации объекта на протяжении гарантийного срока.

Однако следует указать, что договор долевого участия в строительстве и договор строительного подряда различаются как по предмету (по договору строительного подряда подрядчик создает объект и целиком передает его заказчику, а по договору долевого участия в строительстве построенный объект никогда не передается участнику долевого строительства целиком, он получает в объекте только свою долю), так и по содержанию (по договору строительного подряда заказчику предоставлено право осуществлять технический и финансовый контроль над ходом строительства, качеством выполняемых подрядчиком работ, а участник долевого строительства, как правило, не обладает такими правами).

Согласно другой точке зрения, договор участия в долевом строительстве может быть отнесен к инвестиционным договорам, т.е. является разновидностью договора об инвестиционной деятельности. Данный термин – «договор об инвестиционной деятельности» – был впервые использован Верховным Судом РФ в Обобщении практики рассмотрения судами Российской Федерации дел по спорам между гражданами и организациями, привлекающими денежные средства граждан для строительства многоквартирных жилых домов от 19 сентября 2002 г. Ряд авторов указывает, например, что рассмотрение договора долевого участия в строительстве в качестве инвестиционного позволяет выявить ряд параллелей, в частности в договоре долевого участия дольщик исполняет роль инвестора, который вкладывает денежные средства в строительство с целью получения положительного эффекта, т.е. жилья.

Очевидно, наиболее оправданной является точка зрения, заключающаяся в том, что договор участия в долевом строительстве объектов недвижимости – это самостоятельная форма договора, носящая комплексный, консенсуальный, возмездный, взаимный, публичный характер, выраженная в письменной форме и надлежащим образом зарегистрированная. Место же договора участия в долевом строительстве объектов недвижимости среди договоров смежных форм (инвестиционных договоров, договоров подряда) предопределяется спецификой области его применения, индивидуальностью предмета договора и других его элементов. Например, в [2] отмечено, что в случае, если заказчик-застройщик, привлекающий средства дольщиков, при этом еще и совмещает функции генерального подрядчика, то более оправданным является подход к договору участия в долевом строительстве с позиций договора строительного подряда. Если же функции застройщика ограничены только лишь привлечением средств дольщиков и ведением учета привлеченных средств и осуществленных затрат, а все технические вопросы, в том числе и заключение договора строительного

го подряда с генподрядчиком осуществляет привлеченный технический заказчик, то более оправдано рассматривать договор участия в долевом строительстве как инвестиционный.

Бухгалтерский учет операций при долевом строительстве

В настоящее время нормативными документами по бухгалтерскому учету специальный порядок отражения застройщиком операций по договорам участия в долевом строительстве не установлен. Вследствие этого такой порядок организация должна определить самостоятельно, руководствуясь действующими положениями по бухгалтерскому учету (п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»).

Анализ особенностей данного вида деятельности, проведенный выше, позволяет утверждать, что застройщик с целью обеспечения полноты, своевременности, точности признания в учете доходов, расходов, а также конечного финансового результата должен установить в своем учете обоснованный порядок отражения:

- средств, получаемых от участников долевого строительства;
- капитальных вложений в строительство;
- доходов застройщика (заказчика-застройщика);
- операций по передаче дольщикам причитающегося им имущества.

Проанализируем возможные варианты отражения в учете указанных операций.

Признание в учете средств, полученных от участников долевого строительства (дольщиков).

Как было указано выше, если функции застройщика ограничены только лишь привлечением средств дольщиков и ведением учета привлеченных средств и осуществленных затрат, а все технические вопросы, в том числе и заключение договора строительного подряда с генподрядчиком, осуществляет привлеченный технический заказчик, то оправдан подход к договору участия в долевом строительстве с позиций инвестиционного договора.

В подобной ситуации организации на практике, как правило, используют для признания средств, полученных от дольщиков, счет 86 «Целевое финансирование». Однако необходимо отметить, что отражение в учете заказчика-застройщика денежных средств дольщиков на счете 86 может вызвать возражения, поскольку в Инструкции по применению планов счетов финансово-хозяйственной деятельности средства, имеющие инвестиционный характер, в назначении счета 86 не упомянуты.

Некоторые комментаторы рекомендуют вследствие этого средства, поступающие от инвесторов (дольщиков), в качестве альтернативы отражать на счете 76 (введя, например, субсчет «Расчеты с инвестором (дольщиком) по полученным на строительство средствам»).

В пользу использования счета 86 для отражения средств, поступающих от дольщиков, при подходе к договору участия в долевом строительстве с позиций инвестиционного договора может быть приведен такой аргумент, как указание на то, что денежные средства, полученные от инвесторов, должны отражаться у заказчика «как **целевые** средства для финансирования капитального строительства» (Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций Минфина РФ от 30.12.1993 г. № 160, пункт 3.1.8-г). Кроме того, средства инвесторов (дольщиков), аккумулированные на счете застройщика, признает средствами целевого финансирования Налоговый Кодекс РФ (НК РФ, ст. 251, пункт 1.14).

Что же касается вопросов налогообложения указанных средств, то необходимо отметить следующее.

В соответствии со ст. 251 (подпункт 14, пункт 1) НК РФ средства инвесторов, дольщиков (участников долевого строительства), аккумулированные на счетах организации-застройщика, не увеличивают налогооблагаемую прибыль, но при этом организация должна подпадать под определение застройщика Градостроительным Кодексом и Федеральным Законом № 214-ФЗ.

На практике иногда аккумулирование средств дольщиков и, соответственно, отражение их на счете 86 осуществляет заказчик, которому застройщик передает свои полномочия. В этом случае возможность применения льготы, предусмотренной подпунктом 14 пункта 1 ст. 251 НК РФ, может быть оспорена, поскольку делегирование полномочий застройщика другому лицу (заказчику) отнюдь не означает, что последний приобретает статус застройщика. В рассматриваемом случае денежные средства дольщиков, аккумулируемые заказчиком, могут подпадать под льготу, установленную подпунктом 9 пункта 1 ст. 251 НК РФ, если договор между застройщиком и заказчиком в этой части будет иметь признаки агентирования. Тогда денежные средства, поступившие заказчику от дольщиков, должны учитываться у заказчика на счете 76 (расчеты с принципалом), а у застройщика – на счете 86 (в корреспонденции со счетом 76 – расчеты с агентом). Соответственно, договор между застройщиком и заказчиком в части денежных расчетов с дольщиками должен содержать существенные условия агентского договора, а из договора с дольщиками должно следовать, что заказчик, аккумулируя денежные средства, выступает в качестве агента организации-застройщика.

Что касается налога на добавленную стоимость, то аккумулирование организацией-застройщиком (заказчиком-застройщиком) денежных средств дольщиков не составляет объект обложения НДС (ст. 146 НК РФ). Данное обстоятельство подтверждает и Минфин РФ (письмо от 12.07.2005 г. № 03-04-01/82).

Если же рассматривать договор участия в долевом строительстве с позиции договора строительного подряда (выше было указано, что последнее уместно,

например, в том случае, когда заказчик-застройщик, привлекающий средства дольщиков, при этом еще и совмещает функции генерального подрядчика), то средства, поступающие от дольщика застройщику, до момента окончания действия договора следует признать предварительной оплатой или авансом, на что указывает и ряд комментаторов. В этом случае средства, полученные от дольщиков, должны быть отражены на счете 62 как поступившие авансы.

Признание капитальных вложений в строительство

На практике организации-застройщики (заказчики-застройщики), привлекающие средства дольщиков, как правило, отражают затраты, связанные со строительством объектов, на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». Следует отметить, что обоснованность применения счета 08 при строительстве с привлечением средств инвесторов (дольщиков) может быть поставлена под сомнение, поскольку Инструкцией по применению плана счетов установлено, что счет 08 предназначен только для отражения затрат в объекты, которые впоследствии будут приняты к учету в качестве основных средств (нематериальных активов, земельных участков и пр.).

В качестве аргумента в пользу правомерности использования счета 08 в подобном случае следует указать на ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство», которое в п. 7 устанавливает, что затраты застройщика по принятым работам до сдачи инвестору учитываются в составе незавершенного строительства, т.е. на счете 08 (необходимо указать, что с 01.01.2009 г. ПБУ 2/94 утратило силу в связи с принятием ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», но ПБУ 2/2008 не рассматривает вопросы учета у застройщиков, поэтому приходится в этой части обращаться к ПБУ 2/94). И непосредственное указание на правомерность использования счета 08 застройщиком (заказчиком-застройщиком) при строительстве за счет средств инвесторов (дольщиков) содержит письмо Минфина РФ от 18.05.2006 г. № 07-05-03/02.

Особое внимание следует уделить вопросу момента признания капитальных вложений заказчиком-застройщиком в учете.

Согласно Постановлению Госкомстата РФ от 11.11.1999 г. № 100 исполнитель работ (подрядчик) обязан отчитываться о выполнении объемов работ, предусмотренных сметной документацией, путем составления актов по форме № КС-2. На практике в большинстве случаев застройщик, получив от подрядчика акт по форме № КС-2, отражает указанную в нем сумму на счете 08. Но, как справедливо указано в работе [2], сдача-приемка выполненных строительных работ с переходом рисков от подрядчика к заказчику может иметь место только в том случае, если наличие отдельных этапов работ предусмотрено договором строительного подряда (ст. 753 ГК

РФ). Если же в договоре наличие отдельных этапов не предусмотрено, а подрядчик ежемесячно отчитывается актами по форме № КС-2, то они в этом случае должны рассматриваться не как документ, подтверждающий факт приемки работ заказчиком и перехода рисков к последнему, а как документ, информирующий заказчика об объемах выполненных работ с целью определения их стоимости, подлежащей оплате. Тогда, как отмечено в [2], в соответствии с п.5 ПБУ 2/94 Минфина РФ более уместно отражение сумм, указанных в акте и справке выполненных работ и оплаченных подрядчику, как авансов выданных. Счет 08 в подобном случае (отсутствие отдельных этапов работ в договоре) возникает у заказчика только при приемке работ по договору в целом.

Если застройщик передает свои функции заказчику, то учет капитальных вложений на счете 08 в зависимости от условий договора между ними может осуществлять как застройщик, так и заказчик.

Порядок исчисления и учета НДС заказчиком-застройщиком зависит от источника финансирования строительства.

Если застройщик (заказчик-застройщик) осуществляет строительство за счет привлеченных средств дольщиков, то оснований для предъявления к вычету НДС по выполненным подрядным работам у него не имеется.

В случае, когда средства в строительство инвестируют организации (инвесторы), застройщик (заказчик-застройщик) должен отражать суммы по строительству, предъявленные подрядчиками, на счете 19 с последующей передачей этих сумм инвесторам вместе с передачей затрат на строительство (письмо ФНС РФ от 09.12.2004 г. № 03-1-08/2467/17, письмо Минфина РФ от 24.05.2006 г. № 03-04-10/07).

Если же средства вкладывают дольщики (физические лица), то НДС, предъявленный подрядчиками, вычету из бюджета не подлежит, и заказчик-застройщик должен относить его на увеличение стоимости строительства (счет 08).

Аналитический учет на счете 08 согласно Положению по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций Минфина РФ (п. 3.1.1) должен вестись в разрезе технологической структуры расходов. Для застройщика, осуществляющего строительство для собственного потребления (без привлечения средств дольщиков), Положением установлена следующая структура расходов:

- строительные работы;
- монтажные работы;
- приобретение оборудования, сданного в монтаж;
- приобретение оборудования, не требующего монтажа, инструмента, инвентаря;
- прочие капитальные затраты.

Затрат, не увеличивающих стоимость строительства, при этом не возникает, поскольку согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» Минфина РФ все фактические затраты на изготовление основного средства должны быть включены в его стоимость (п. 8 ПБУ 6/01).

Для застройщика, осуществляющего строительство с привлечением средств дольщиков, указанный перечень расходов должен быть дополнен пунктом:

– затраты, не включаемые в стоимость объекта, подлежащего передаче дольщикам.

По этой статье должны отражаться расходы застройщика, не предусмотренные проектной декларацией.

При строительстве с привлечением средств дольщиков застройщик (заказчик-застройщик, заказчик) обязан, кроме того, вести аналитический учет капитальных вложений по каждому инвестору или дольщику. Указанное требование вытекает из следующих нормативных актов Минфина РФ:

– Инструкция по применению Плана счетов: «Аналитический учет по счету 08 «Вложения во внеоборотные активы» ведется... по каждому... объекту». А объектом долевого строительства согласно статье 2 Закона № 214-ФЗ является жилое или нежилое помещение, которое в соответствии с заключенным договором передается застройщиком участнику долевого строительства;

– ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство»: «Объектом бухгалтерского учета ... у застройщика ... являются затраты по объекту строительства» (п. 3);

– ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»: «Бухгалтерский учет доходов, расходов и финансовых результатов ведется отдельно по каждому исполняемому договору» (п. 3).

Кроме того, необходимость ведения аналитического учета затрат на счете 08 в разрезе дольщиков обусловлена содержанием ст. 5 Закона № 214-ФЗ, которая устанавливает, что цена договора может быть определена как сумма денежных средств на возмещение затрат на строительство (создание) объекта долевого строительства и денежных средств на оплату услуг застройщика (т.е. определена по формуле «затраты плюс»). Очевидно, что использование указанной формулы для определения цены договора возможно лишь при достоверном определении застройщиком своих затрат, связанных с выполнением договора.

Как показывает анализ литературных данных, на практике ведение аналитического учета затрат по каждому дольщику организациями-застройщиками не осуществляется ввиду отсутствия методики формирования себестоимости долевого строительства по каждому объекту, подлежащему передаче дольщику.

Признание доходов у застройщика

Очевидно, что если строительство объекта ведется с привлечением средств инвесторов (дольщиков), то у застройщика (заказчика-застройщика) возникают доходы, связанные с оказанием им услуг инвесторам (дольщикам) по организации строительных работ, контролю за их выполнением, учету поступления привлеченных средств, учету затрат на строительство и т.д., на что указывают, в частности, письма Минфина

РФ от 26.10.2004 г. № 07-05-14/283, от 28.11.2004 г. № 07-05-14/306.

Застройщик должен правильно и своевременно признать и отразить в учете свои доходы. Нормативные акты Минфина РФ в отношении доходов застройщика указывают следующее. В соответствии с ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» (п. 15) размер дохода застройщика (заказчика-застройщика) подлежит признанию:

– в сумме размера средств на содержание заказчика-застройщика, заложенного в смете на строящийся объект;

– в сумме разницы между договорной стоимостью строительства и фактическими затратами на строительство (включающими затраты на содержание заказчика-застройщика).

Ранее мы указали, что ПБУ 2/94 утратило силу в связи с введением в действие ПБУ 2/2008, но поскольку последнее не регулирует вопросы учета у застройщиков, приходится обращаться к ПБУ 2/94.

Момент признания доходов в бухгалтерском учете согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» (п. 13) может быть установлен заказчиком-застройщиком:

1) по мере готовности работ, услуг (если строящийся объект имеет «длительный цикл изготовления»);

2) по завершении выполнения работ, оказания услуг в целом.

Организация должна в своей учетной политике установить временной период, при превышении которого имеет место «длительный цикл изготовления», и выбрать вариант признания дохода. Если организацией принят 1-й вариант признания дохода (по мере готовности), то сумма дохода, подлежащая признанию в отчетном периоде, должна быть определена, как было указано выше, из размера средств на содержание заказчика, заложенного в смете на строящийся объект, и должна увеличивать стоимость строительства (подлежит списанию на счет 08 проводками Д 08 – К 76(62); Д 76 (62) – К 90).

При этом сумма дохода, отраженная в учете, должна соответствовать заложенной в сводном расчете по ст. 10 «Содержание службы заказчика-застройщика строящегося предприятия» (Методика определения стоимости строительной продукции на территории РФ, утвержденная постановлением Госстроя РФ от 05.03.2004 г. № 15/1).

Согласно письму Минстроя РФ «О затратах на службу заказчика-застройщика» от 17.04.1996 г. № ВБ-29/12-139 при годовом объеме финансирования строительства свыше 2 млн руб. (в ценах 1984 г.) сумма средств на содержание заказчика-застройщика должна определяться расчетом в соответствии с Методическим пособием, введенным в действие письмом Минстроя РФ от 13.12.1995 г. № ВБ-29/12-347.

При годовом объеме финансирования строительства до 2 млн руб. (в ценах 1984 г.) для исчисления суммы средств на содержание заказчика-застройщика может применяться норматив, равный 0,8 % от стоимости капитальных вложений текущего года.

По завершении строительства заказчик-застройщик должен также определить и признать в учете дополнительный доход в сумме разницы между договорной стоимостью строительства и фактическими затратами на его осуществление. В зависимости от принятой учетной политики дополнительный доход должен быть отражен либо в составе доходов от основной деятельности (счет 90), либо в составе прочих доходов (счет 91).

Если организацией в учетной политике принят 2-й метод признания дохода (по завершении работ, услуг в целом), то в бухгалтерском учете доход в полной сумме подлежит признанию по завершении строительства.

Особые требования предъявляет Налоговый Кодекс РФ к признанию доходов заказчиком-застройщиком в налоговом учете.

Если строительство длится более одного налогового периода (т.е. его начало и конец приходятся на разные налоговые периоды) и договором не предусмотрена поэтапная сдача работ, то возможны различные точки зрения на момент признания доходов.

С точки зрения Минфина РФ (письмо от 13.10.2006 г. № 03-03-04/4/160), организация в этом случае должна самостоятельно распределять доход между налоговыми периодами для признания его в налоговом учете исходя из принципа равномерности (п. 2, ст. 271 НК РФ). При этом организация, по мнению Минфина РФ, должна в учетной политике для целей налогообложения выбрать один из двух методов распределения: равномерный или пропорциональный доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов, предусмотренных в смете.

Противоположная точка зрения (признание в налоговом учете доходов по завершении строительства) основана на том, что до завершения строительства сумма дохода не может быть определена, если она не выделена отдельной суммой в договорах с инвесторами или дольщиками. Организации, придерживающиеся подобной позиции, возможно, придется отстаивать ее в арбитражном суде. В постановлении ФАС Московского округа от 30.05.2005 г. по делу № КА-А41/4403-05 суд поддержал позицию налогоплательщика.

Необходимо обратить внимание на еще одно обстоятельство, возникающее при признании организацией дохода по завершении работ, услуг в целом. Минфин РФ (письмо от 12.07.2005 г. № 03-04-01/82) полагает, что при подобном методе признания дохода денежные средства, поступающие от инвесторов, в части оплаты услуг заказчика-застройщика должны рассматриваться как авансы полученные, из чего следует, что они подлежат обложению НДС.

Из практики известна схема, при которой заказчик-застройщик привлекает средства дольщиков для строительства объектов и при этом совмещает функции подрядчика (чаще всего генерального

подрядчика). В этом случае, по мнению Минфина РФ (письмо от 12.07.2005 г. № 03-04-01/82), фактически имеет место выполнение подрядных работ для инвесторов, вследствие чего денежные средства, поступающие от последних, следует рассматривать как авансовые платежи, подлежащие обложению НДС в полном объеме. Это обстоятельство подтверждает высказанное ранее положение о том, что при совмещении заказчиком-застройщиком, привлекающим средства инвесторов (дольщиков), функций генерального подрядчика оправданным является подход к договору участия в долевом строительстве с позиций договора строительного подряда.

Передача застройщиком дольщикам объектов строительства и формирование финансового результата

В соответствии с установленным порядком прием законченного строительного объекта заказчиком-застройщиком у генподрядчика оформляется актом по форме № КС-11 (Постановление Госкомстата РФ от 11.11.1999 г. № 100), после чего заказчик-застройщик должен подготовить необходимую документацию, сдать строительство приемочной комиссии и передать объекты дольщикам.

Передача дольщикам принадлежащих им объектов оформляется актом приемки-передачи (унифицированная форма не установлена).

Отражение в бухгалтерском учете операций по передаче заказчиком-застройщиком дольщикам причитающегося им имущества при признании средств, поступающих от дольщиков на счете 86 (что имеет место при отражении операций по договору долевого участия с позиций инвестиционного договора), следует осуществлять в порядке, установленном для подобного случая Минфином РФ (письмо от 18.05.2006 г. № 07-05-03/02). Согласно этому письму передача дольщику его объекта подлежит отражению в учете заказчика-застройщика проводкой Д 76 – К 08. Соответственно этому списание целевых средств, перечисленных дольщиком, отражается в учете проводкой Д 86 – К 76. Таким образом, на расчетах с дольщиками (счете 76) выявляется дополнительный доход (убыток) в сумме разницы между договорной стоимостью строительства и фактическими затратами на его осуществление, подлежащий зачислению на счета финансовых результатов.

Если же операции по договору долевого участия рассматриваются с позиций договора строительного подряда, то передачу дольщикам их объектов (квартир, иных объектов) следует отражать через счета реализации проводками Д 90 – К 08; Д 62 – К 90.

Очевидно, что в любом случае достоверное определение финансового результата по каждому инвестору (дольщику) возможно лишь при условии достоверного аналитического учета затрат на счете 08 по каждому дольщику. На практике же организации-застройщики, осуществляя переда-

чу дольщикам их объектов, списывают со счета 08 часть затрат по строительству, пропорциональную площади объекта, подлежащей передаче. При этом игнорируются факторы, определяющие фактическую себестоимость объекта:

а) наличие прямых затрат, формирующих себестоимость объекта (например, стоимость материалов и строительно-монтажных работ, связанных с возведением внутриквартирных конструкций, стоимость внутриквартирных отделочных работ);

б) наличие косвенных затрат, подлежащих распределению между объектами экономически обоснованным способом (например, земляные работы, работы по устройству фундамента и пр.);

в) удорожание материалов по мере осуществления строительства и другие факторы.

Выводы

1. В настоящее время нормативными документами по бухгалтерскому учету не установлен специальный порядок отражения застройщиком операций, имеющих место в долевом строительстве.

При этом, как показал анализ, проведенный выше, в литературе по бухгалтерскому учету содержатся достаточно обоснованные рекомендации по отражению всех основных операций застройщика в долевом строительстве: привлечения средств дольщиков, осуществления капитальных затрат в строительство, признания доходов и определения финансового результата.

2. Порядок применения указанных выше рекомендаций зависит от решения вопроса гражданско-правовой природы договора участия в долевом строительстве, определяющего порядок признания средств дольщиков, признания доходов застройщика и определения им финансового результата.

При этом в известной литературе отсутствует единый подход к решению этого вопроса, что обусловливает отсутствие единого мнения в вопросе отражения операций по такому договору.

При решении подобного вопроса целесообразно использование приведенной выше рекомендации – при определении гражданско-правовой природы договора учитывать специфику его применения: если заказчик-застройщик, привлекающий средства дольщиков, при этом еще и совмещает функции генерального подрядчика, то применять подход к договору участия в долевом строительстве с позиций договора строительного подряда, если же функции застройщика ограничены только лишь привлечением средств дольщиков и ведением учета привлеченных средств и осуществленных затрат, а все технические

вопросы, в том числе и заключение договора строительного подряда с генподрядчиком, осуществляет привлеченный технический заказчик, то обоснованно рассматривать договор участия в долевом строительстве как инвестиционный.

3. Не разработана методика формирования себестоимости долевого строительства по каждому объекту, подлежащему передаче дольщику, вследствие чего ведение аналитического учета затрат по каждому дольщику организациями-застройщиками на практике не осуществляется.

Вследствие этого на практике не выполняются требования нормативных актов Минфина РФ (ПБУ 2/2008; Инструкция по применению Плана счетов): вести аналитический учет затрат по каждому объекту (каждому договору). В свою очередь, это приводит к искажениям при формировании финансового результата, который застройщик должен определять по каждому дольщику.

Кроме того, не обеспечивается право дольщика, установленное ст. 5 Закона № 214-ФЗ: требовать определения цены договора участия в долевом строительстве по формуле «затраты плюс».

Вследствие этого актуальной задачей является разработка методики обоснованного калькулирования себестоимости объекта аналитического учета на счете 08 застройщика – объекта, подлежащего передаче дольщику.

Библиографический список

1. *Соколов П.С.* Особенности учета заказчиком капитальных затрат по организации строительства // Строительство: налогообложение. Бухучет. 2006. № 3.
2. *Дементьев А.Ю.* Бухгалтерский учет и налогообложение в строительстве. С-Пб: Питер, 2008. – 123 с.
3. *Дементьев А.Ю.* Учет выручки от реализации строительно-монтажных работ // Финансовая газета. 2003. № 5.
4. *Павлодский Е.А.* Правовая природа инвестиционного контракта // Право и экономика. 2000. № 9. С. 73–74.
5. *Брюховецкий Н.Н.* Договор участия в долевом строительстве не есть вид инвестиционного договора // Адвокат. 2007. № 8. С. 90–91.
6. *Касьянова Г.Ю.* Долевое строительство жилых домов: бухгалтерский учет и налогообложение у застройщика // Москва. 2009. С. 14.
7. *Козлова Е.* Поиск модели договора долевого участия в строительстве и его учетная регистрация // Хозяйство и право. 2002. № 2. С. 69.

Всемирные процессы и тенденции

УДК 339.54

Россия на мировом рынке услуг

©2010 Е. Лепендина*

На протяжении последних лет Россия входит в число 30 экспортеров и в «двадцатку» мировых импортеров услуг (в 2008 году Россия занимала, соответственно, 22-ю и 16-ю позиции по показателям экспорта и импорта услуг) [1].

Положение России на международном рынке услуг значительно уступает ее позициям на рынке товаров. Доля России в мировом экспорте услуг составляет всего 1,3 %, а в импорте – 2,1 %. Баланс международного обмена услугами в последние годы складывается с дефицитом. По данным Всемирной торговой организации (ВТО), российский экспорт услуг в 2008 году составил 50,7 млрд, а импорт – 74,6 млрд долл. Таким образом, отрицательное сальдо баланса услуг в 2008 году достигло 23,9 млрд долл. (согласно данным Платежного баланса РФ в 2009 г. это сальдо составило 20,1 млрд долл. [2]).

В целом доля услуг в российской внешней торговле постепенно возрастает. Если в период с 1996 по 2006 гг. среднегодовой темп прироста экспорта услуг составлял около 9 %, то в 2007 году он достиг 27 %, а в 2008 году – 30 %. Поэтому в перспективе экспорт услуг может стать существенным источником валютных поступлений. Однако импорт услуг также растет значительными темпами: в 2007 году объем импорта увеличился на 32 % по сравнению с предыдущим годом, а в 2008 году – на 29 % (тогда как в период с 1996 по 2006 годы среднегодовой темп прироста составлял всего 9 %).¹

Внешняя торговля России в сфере услуг, как свидетельствуют данные Платежных балансов за 2002–2009 годы, развивалась успешнее, чем в предшествующие годы, хотя и не во всех секторах. Объем экспортных операций, особенно в страны дальнего зарубежья, увеличился. Однако одновременно возрос импорт услуг, также преимущественно из стран, расположенных вне СНГ [3]. Примечательно, что начиная с 2006 года российское сальдо внешней торговли России со странами СНГ становится поло-

жительным. Некоторое сокращение объемов внешнеторговых операций России с большинством стран в 2009 году (как экспорта, так и импорта) в основном обусловлено мировым экономическим кризисом.

По данным Платежного баланса РФ, в 2007–2009 годах доля услуг в российском экспорте составляла всего 10–12 %, тогда как в импорте – 21–24 %.² Структура российского экспорта услуг определяется структурой их производства, и, как видно из данных, приведенных в **табл. 1**, основной статьей российского экспорта является транспорт.

Таблица 1 Структура российской внешней торговли услугами в 2008 году		
Вид услуг	Доля в экспорте услуг, %	Доля в импорте услуг, %
Транспорт	29,6	17,4
Туризм	23,6	33,4
Другие виды услуг	46,8	49,2
Источник: [1].		

Российский экспорт транспортных услуг сохраняет свое значение в отношениях со странами как дальнего, так и ближнего зарубежья (СНГ). Наибольшая доля принадлежит услугам воздушного, водного и трубопроводного транспорта. Однако положительное сальдо по статье «Водный транспорт» существенно сократилось вследствие сокращения экспорта товаров и утраты отечественными перевозчиками позиций на мировом фрахтовом рынке.

Объем предоставляемых туристических услуг, как и прежде, заметно уступает транспортному сектору. В последние годы доля экспорта туристических услуг в страны дальнего зарубежья увеличилась по сравнению с их экспортом в СНГ. Это было связано не только с уменьшением общего числа граждан стран ближнего зарубежья, посетивших Россию, но и с изменением соотношения между отдельными

* Аспирант экономического факультета МГУ им. Ломоносова.

¹ Рассчитано автором на основании данных [1, 2].

² Рассчитано автором на основании данных [2].

категориями посетителей в пользу частных визитов, предполагающих относительно небольшие затраты в стране пребывания.

Обращает на себя внимание увеличение объемов экспорта услуг связи. В то же время в структуре российского экспорта практически отсутствуют маркетинговые, управленческие, консалтинговые, аудиторские, некоторые виды компьютерных услуг; слабо представлены банковская и страховая деятельность. Для строительных услуг характерно невысокое качество, использование устаревших технологий и длительность сроков выполнения заказа.

В числе конкурентоспособных можно назвать услуги в области связи (космические разработки), по запуску объектов в космос, а также услуги, связанные с созданием программного обеспечения для компьютеров. Кроме того, высоким качеством и сравнительно низкой ценой отличается ряд медицинских и образовательных услуг. Позиции России в отдельных секторах услуг будут подробнее рассмотрены ниже.

В отличие от большинства стран основным способом поставки российских услуг на зарубежные рынки является трансграничная торговля, а главным каналом импорта – предоставление иностранными компаниями услуг на территории России (т.е. коммерческое присутствие).

В настоящее время доля сектора услуг в ВВП России составляет около 60 %¹ (в США этот показатель уже превысил 75 % [5, с.84]). На российском рынке очень мало развитых секторов, большая часть отраслей производства услуг находится в процессе формирования, поэтому достаточно трудно предсказать их будущее. Однако даже самый общий анализ показывает, что режим торговли услугами в России излишне либерален. Так, в большинстве секторов, за исключением финансового, туристического и транспортного, Россия практически не ограничивает деятельность иностранных поставщиков услуг. Более того, режим их работы несколько не отличается от режима, предусмотренного для отечественных компаний, а в некоторых случаях (валютное регулирование, импорт оборудования для сферы услуг, кредитование) иностранцы находятся даже в лучших условиях, чем национальные поставщики [6, с.53]. Наряду с несовершенством законодательства доступу иностранных производителей на российский рынок способствуют ограниченность внутренних источников финансирования отечественных отраслей услуг и недостаточное предложение со стороны национальных производителей.

Неудивительно, что число совместных и иностранных предприятий в российской сфере услуг за последние годы существенно выросло. Среди мотивов иностранного инвестирования можно выделить достаточно динамичный внутренний рынок. Несмотря

на то, что объем платежеспособного спроса в России в целом невелик по сравнению с развитыми странами, он растет довольно быстрыми темпами. При этом значительная часть инвестиций направляется в регионы с относительно высоким уровнем жизни (особенно в Москву и Санкт-Петербург). Среди других стимулирующих факторов притока иностранных инвестиций в сферу услуг – возможность найма высококвалифицированных кадров при сравнительно низких издержках на заработную плату, а также невысокий уровень конкуренции со стороны местных производителей. Кроме того, предприятия сферы услуг, как правило, не требуют крупных капиталовложений, что позволяет рассчитывать на сравнительно быструю отдачу финансовых средств. Поэтому в будущем российские сектора услуг могут стать приоритетными сферами для вложений иностранных инвесторов.

Следует подчеркнуть, что активное участие иностранных компаний привело к определенным положительным результатам. Во-первых, увеличилось число рабочих мест, а следовательно – уровень занятости и ВВП. Во-вторых, на российском рынке появились современные виды услуг, которые ранее отсутствовали (например, профессиональные услуги), что позволило существенно расширить потребительский выбор. Кроме того, предприятия сферы услуг были оснащены новым (по крайней мере, для российских условий) оборудованием, необходимым для осуществления высокотехнологичных производственных процессов. Здания и сооружения, особенно в крупных городах, реконструировались и обновлялись.

В то же время имели место и отрицательные последствия. Так, во многих случаях иностранные фирмы нарушали или обходили несовершенное российское законодательство в сфере услуг (в первую очередь, налоговое). Зарубежные компании довольно широко использовали недобросовестные методы конкуренции на российском рынке. Кроме того, происходило поглощение слабых российских предприятий сферы услуг иностранными компаниями. Все это не могло не оказать негативного воздействия на конкурентоспособность отечественных поставщиков.

Необходимо также отметить, что незавершенный характер и слабость правового регулирования международного обмена услугами в России привели к тому, что внешняя торговля услугами стала как бы «черной дырой», через которую валюта вывозилась за рубеж. Так, закупая консультационные услуги, российская компания заказывала исследование рынка у собственного филиала, расположенного в оффшоре. Другой пример: компания регистрировала за рубежом в оффшорной зоне дочернюю фирму и регулярно отчисляла ей плату за использование в России патента или товарного знака. Аналогичным образом можно было получить кредит в иностранном государстве или взять в лизинг оборудование. Соответственно, проценты по кредиту или лизинговые платежи перечислялись за рубеж (в оффшор).

¹ Рассчитано на основании данных [4].

Рассматривая характер российской внешней торговли услугами с позиций методики Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), следует еще раз подчеркнуть, что в экспорте России преобладают либо трансграничные поставки, либо потребление за рубежом. Две другие формы международной поставки услуг – коммерческое присутствие и присутствие физических лиц – не получили заметного развития.

Итак, как по структуре предоставления услуг, так и по способам их поставок торговля услугами России не отражает те прогрессивные сдвиги, которые происходят в этой области за рубежом. На протяжении последних лет сальдо внешней торговли услугами является отрицательным. Кроме того, преобладающая часть российского экспорта приходится на транспорт и туризм. В то же время, отечественное производство современных высокотехнологичных видов услуг значительно уступает зарубежному.

Поэтому с учетом быстро растущей роли сферы услуг в мировой экономике России предстоит решить ряд сложных задач: развитие современных конкурентоспособных видов услуг; создание условий для широкого использования всех способов поставки услуг, особенно коммерческого присутствия за рубежом; развитие правовой базы (в частности, приведение российского законодательства в соответствие с нормами ГАТС). Результатом всего этого должно явиться достижение положительного сальдо во внешней торговле услугами. Процесс совершенствования российского законодательства в связи с ожидаемым вступлением в ВТО подробно рассматривается ниже.

Проблемы совершенствования российской нормативной базы в сфере услуг в преддверии присоединения к ГАТС

Текущее состояние российского законодательства в некоторой степени обусловлено федеративным устройством страны. В процессе развития России как федеративного государства внешнеэкономическая активность субъектов Федерации росла, в том числе и в сфере обмена услугами. Однако объем внешней торговли распределялся между субъектами крайне неравномерно. При этом неясность и неопределенность раздела функций и полномочий в области внешнеэкономической деятельности, возросшие в процессе заключения соглашений между Правительством и отдельными субъектами РФ, затронули и область торговли услугами.

Как известно, сферой действия ГАТС являются меры членов ВТО, влияющие на торговлю услугами. Термин «меры членов ВТО» означает нормы, принятые центральными, региональными или местными правительствами, а также неправительственными органами при осуществлении ими полномочий, делегированных центральными, региональными или местными властями [7, с.286].

В то же время на ГАТС и регулируемую им сферу услуг распространяется общее положение Соглашения об учреждении ВТО, требующее, чтобы каждый член ВТО обеспечил соответствие национальных законодательных актов и административных процедур своим обязательствам по ВТО (ст. XVI). Поскольку соглашения ВТО носят пакетный характер, а их правовые положения содержат перекрестные ссылки, данный процесс сопряжен со значительными трудностями.

Правовое регулирование внешнеэкономических связей России, в том числе в сфере услуг, представляет собой иерархию законодательных и подзаконных актов, главным из которых является Конституция РФ, закрепляющая в наиболее общем виде права регионов в области внешнеэкономических связей (ст. 72). Развитие и конкретизация этих прав осуществляются на других уровнях регулирования, таких как федеральные законы, указы Президента, постановления Правительства, договоры о разграничении предметов ведения и полномочий, конституции и законы субъектов Федерации. Подобная система предполагает, что законы регионального и местного уровня принимаются и действуют в рамках федеральных законов РФ. Однако в действительности в 90-е годы XX века резко возрос сепаратизм субъектов Российской Федерации в экономической области, включая и внешнеэкономическую деятельность. Все это выразилось в появлении многочисленных нормативно-правовых актов (НПА), противоречащих Конституции РФ и федеральным законам, прежде всего ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13 октября 1995 года и ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» от 4 января 1999 года.

Положение в сфере услуг было осложнено еще и отсутствием на федеральном уровне базисного закона, который устанавливал бы четкие определения понятий, относящихся к государственному регулированию этой сферы. Это вело к разнотечию таких основополагающих терминов, как «производство услуг», «торговля услугами», «способы поставки услуг», «методы ограничения национального режима», «изъятия», «страна происхождения», «страна назначения», «экспорт услуг», «импорт услуг» и др.

К настоящему времени данная проблема во многом решена, поскольку федеральное законодательство в основной своей части приведено к нормам ВТО. Так, 8 декабря 2003 года был принят ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [8], заменивший действовавший до этого ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». В отличие от прежнего новый Закон содержит отдельную главу, посвященную государственному регулированию внешней торговли услугами (гл. 6). Он определяет внешнюю торговлю услугами как производство,

распределение, маркетинг и доставку услуг, осуществляемую одним из приведенных способов. Эти способы соответствуют четырем способам поставки услуг, приведенных в ГАТС.

На территории России иностранным поставщикам услуг предоставляется не менее благоприятный режим, чем российским производителям аналогичных услуг (за исключением услуг, оказываемых для государственных и муниципальных нужд). Однако Закон предусматривает возможность ограничения внешней торговли всеми или отдельными видами услуг. Таким образом, он фактически устанавливает национальный режим с изъятиями. В ст. 35 перечисляется целый список мер, которые государство имеет право вводить с целью ограничения деятельности иностранных производителей услуг на территории России. Как правило, это меры общего характера, направленные прежде всего на защиту жизни и здоровья граждан, охрану правопорядка, обеспечение обороны страны, соблюдение общественной морали и др. Однако некоторые из них непосредственно связаны с производством услуг, например обеспечение целостности и стабильности финансовой системы, защиты прав и законных интересов инвесторов, вкладчиков, держателей полисов и исполнителей финансовых услуг.

Все же анализ российского законодательства показывает, что в нем отсутствует четкое понимание понятия «услуги». Практически ни один из основополагающих правовых актов не содержит критериев, позволяющих отнести к услугам конкретный вид деятельности. Вместе с термином «услуги» используется термин «работы» (Гражданский Кодекс РФ, гл. 37–39). В Законе «О защите прав потребителей» термины «работы» и «услуги» приводятся через запятую, без каких-либо пояснений значения каждого из них. То же самое касается ряда других НПА. Определение термина «услуга» содержал только упоминаемый выше ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (от 13.10.1995). Согласно ему под услугами понимается «предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений» (ст. 2). Однако данное определение было недостаточно четким, к тому же, как уже говорилось, данный Закон утратил силу. Что же касается рассмотренного выше ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», он не разграничивает понятия услуг и работ (ст. 2 п. 8).

Вышеперечисленные обстоятельства создают значительные трудности при ведении статистического и бухгалтерского учета производства услуг и торговли ими и, следовательно, при налогообложении экспортных и импортных операций в сфере услуг на федеральном и региональном уровнях. Из-за этого страдают интересы производителей, экспортеров и импортеров услуг (особенно в регионах с высокой

долей сферы услуг в экономике), а бюджеты разных уровней могут недополучать значительные суммы.

Региональное и местное законодательство в сфере услуг продолжает развиваться довольно активно, однако при этом отсутствует достаточно четкая система обязательной проверки соответствия региональных законов федеральным и Конституции РФ. Предпринятые в 2001 году по инициативе Президента и Правительства России шаги по приведению региональных НПА в соответствие с федеральным законодательством почти не коснулись сферы услуг из-за отсутствия многих рамочных положений, регулирующих их производство и торговлю (особенно внешнюю). Все это может существенно затруднить выполнение обязательств, которые Россия взяла на себя в сфере торговли услугами. Для предотвращения подобного развития событий необходимо создать систему мониторинга регионального законодательства по линии ВТО. Субъекты РФ должны сверять НПА, принимаемые на региональном и местном уровнях, с обязательствами РФ по отношению к другим участникам ВТО и с правовыми нормами самой ВТО. В противном случае субъекты Федерации, действуя автономно и независимо даже в рамках полномочий, которыми они обладают согласно Конституции РФ, могут привести к конфликту России с другими странами-членами ВТО. Поскольку Классификатор услуг ВТО включает более 150 секторов услуг, существенно отличающихся друг от друга своими характеристиками и имеющих разный удельный вес в экономике субъектов РФ, сложность правовой ситуации еще более усугубляется.

Как уже отмечалось выше, импорт услуг в Россию преимущественно осуществляется путем коммерческого присутствия. Этот способ поставки непосредственно связан с привлечением прямых иностранных инвестиций, поэтому необходимо рассмотреть регулирование инвестиционной деятельности в РФ более подробно.

ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» был принят 9 июля 1999 года (впоследствии в него вносились изменения и дополнения) [9]. Рассматриваемый Закон определяет условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории России и затрагивает осуществление капиталовложений в производство как товаров, так и услуг. Под прямой иностранной инвестицией Закон понимает приобретение иностранным инвестором не менее 10 % доли в уставном капитале коммерческой организации (или вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории России).

Закон предоставляет иностранным инвесторам не менее благоприятный режим деятельности, чем национальным. Изъятия ограничительного характера могут быть установлены в целях защиты основ

конституционного строя, нравственности, здоровья, прав других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Данные положения несколько расплывчаты, так как термин «права и законные интересы других лиц» может допускать расширительное толкование. Изъятия стимулирующего характера в виде льгот для иностранных инвесторов могут быть установлены в интересах социально-экономического развития России.

Примером изъятий ограничительного характера могут служить правовые нормы, введенные 29 апреля 2008 года ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». В частности, согласно этому закону сделка, в результате которой иностранный инвестор приобретает право распоряжаться более 50 (в отдельных случаях – 25) % голосующих акций (долей) предприятия, относящегося к стратегической отрасли, подлежит предварительному согласованию. Даже если такая сделка будет разрешена, на инвестора могут наложить обязательства, связанные с сохранением профиля деятельности и численности работников, ограничением цен на продукцию, формированием органов управления компании и т.д. К отраслям, имеющим стратегическое значение, относятся и некоторые виды услуг, а именно: космическая деятельность, ремонт авиационной техники, телевизионное и радиовещание, фиксированная телефонная связь, услуги в области шифрования информации и пр.

В продолжение анализа ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» следует подчеркнуть, что он гарантирует защиту прав иностранного инвестора, который имеет право на возмещение убытков, причиненных ему в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов. Имущество коммерческой организации с иностранными инвестициями не подлежит принудительному изъятию. При национализации или реквизиции иностранному инвестору выплачивается стоимость национализируемого или реквизируемого имущества.

Иностранный инвестор имеет право реинвестировать прибыль, полученную в результате осуществления деятельности предприятием с иностранными инвестициями, на территории России или беспрепятственно перевести ее за рубеж. Имущество, введенное инвестором на территорию России в качестве иностранной инвестиции, может быть вновь вывезено им за рубеж без применения мер нетарифного регулирования.

Таким образом, данный Закон содержит перечень основных гарантий, предоставляемых иностранному инвестору. Однако многие его положения нуждаются в конкретизации (например, порядок разрешения инвестиционных споров). С другой стороны, стабилизационная оговорка – нераспространение на

иностранных инвесторов (в течение определенного периода времени) вновь принимаемых нормативных актов, ухудшающих их положение, – касается далеко не всех проектов. Это снижает уровень стабильности правовой среды.

В настоящее время существуют различные методики оценки инвестиционного климата стран и регионов, и все они отмечают большую значимость политико-правовых факторов. Например, индекс, разработанный швейцарской консалтинговой фирмой BERI, составляется на основании 15 показателей, наибольший вес из которых придается политической стабильности (12 %). Кроме того, при построении индекса BERI учитывается возможность решения бюрократических вопросов, влияющих на процессы иностранного инвестирования (с весом 4 %). В рейтинге инвестиционного климата, публикуемом в журнале *EuroMoney*, удельный вес показателя политического риска (включающего, помимо прочих параметров, вероятность кардинального изменения законодательства) составляет 25 %.

В федеративном государстве правовые факторы приобретают еще большее значение, поскольку регионы могут существенно отличаться друг от друга и по содержанию своего законодательства, и по степени его совместимости с федеральными НПА. Недостаточная гласность и прозрачность, сложность получения информации приводят к тому, что потенциальные инвесторы не всегда четко понимают свои права и обязанности (которые могут различно трактоваться федеральными и региональными властями). Поэтому выполнение обязательств, принятых Россией в рамках ГАТС, а также в рамках других соглашений ВТО, требует создания механизма сбора информации, касающейся особенностей регулирования доступа на российский рынок услуг, прежде всего в отношении законодательства субъектов РФ.

ГАТС (как и Генеральное соглашение по тарифам и торговле – ГАТТ) требует создания специальных судебных, арбитражных или административных органов для быстрого пересмотра и исправления НПА, противоречащих правилам ВТО (ст. VI). Формирование таких органов требует подготовки большого числа квалифицированных юристов, хорошо знающих правила ВТО и умеющих толковать принятое законодательство. Поскольку в настоящий момент Россия испытывает дефицит кадров в данной области, необходимость подготовки специалистов в сфере международного публичного и международного частного права имеет очень важное значение. Только в случае успешного решения указанной задачи Россия сможет использовать нормы ВТО (и, в частности, ГАТС) для защиты интересов национальных производителей и экспортеров услуг.

Итак, в процессе присоединения к ГАТС Россия сталкивается со следующими проблемами.

Во-первых, это необходимость приведения национальной правовой базы в соответствие с нор-

мами ВТО. Что касается федерального уровня, то на данном этапе присоединения указанная задача уже практически решена. Однако региональные и местные НПА, касающиеся сферы торговли услугами, могут не соответствовать федеральным. Поэтому необходимо организовать эффективный мониторинг законодательства, уделив особое внимание механизму пересмотра национальных норм, в которых выявлены положения, противоречащие принципам ВТО.

Во-вторых, это отсутствие в российском законодательстве достаточно четкого понимания термина «услуга». Определенные успехи в данной области связаны с принятием в 2003 году ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Этот Закон определяет основные термины, связанные с услугами и их обменом. Однако ряд его положений нуждается в конкретизации. Последнее утверждение касается и других НПА, в частности принятого в 1999 году Закона «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Поскольку коммерческое присутствие является наиболее распространенным способом поставки услуг иностранных производителей на территорию России, совершенствование законодательства в области привлечения зарубежных инвестиций улучшит национальный инвестиционный климат. Совершенствование правовой базы должно быть первоочередным этапом создания развитой рыночной инфраструктуры в сфере производства и обмена услугами.

Различное толкование термина «услуга» ведет к несовершенству статистического учета внешней торговли услугами. Поэтому одной из задач, стоящих перед Россией, является введение в действие классификационной схемы, совместимой с Классификатором услуг ВТО. Также необходимо организовать систему статистического учета торговли услугами, охватывающую все четыре способа поставки.

Наконец, для успешного решения вышеперечисленных задач требуется подготовка профессиональных кадров в области международного права. Только высокий уровень квалификации специалистов позволит наилучшим образом обеспечить защиту интересов национальных производителей услуг как в рамках уже принятых Россией обязательств, так и в процессе дальнейших переговоров по линии ВТО.

Особенности функционирования отдельных секторов услуг в России

Потенциал российского рынка услуг достаточно велик. В первую очередь это касается транспортной и туристической отраслей, а также строительных, телекоммуникационных, профессиональных, медицинских и образовательных услуг. Преимуществами национальных компаний в данных секторах являются наличие (или возможность обучения) высококвалифицированных кадров, а также знакомство с российскими условиями ведения бизнеса. Однако

конкурентоспособность отечественных производителей услуг, как правило, невелика. Поэтому одной из главных задач в процессе присоединения к ГАТС является создание разумной протекционистской системы, которая, сохранив конкурентную среду на рынке услуг, позволила бы российским поставщикам услуг достичь в течение нескольких лет большей стабильности.

Необходимо иметь в виду, что, присоединившись к ВТО, Россия должна будет участвовать в переговорах по дальнейшей либерализации торговли услугами в рамках ГАТС. Поэтому российский режим торговли услугами уже сейчас должен иметь достаточный запас прочности для таких переговоров. Также следует найти разумный компромисс между интересами российских производителей и потребителей услуг.

Определение необходимого уровня защиты национальных поставщиков – достаточно сложная задача. С одной стороны, многие из российских секторов услуг являются чрезмерно открытыми, и укрепление позиций иностранных фирм на российском рынке ведет к снижению объема услуг, предоставляемых национальными компаниями. В связи с этим целесообразно ограничить деятельность иностранных компаний в ряде секторов, в том числе в транспортном, строительном, секторе телекоммуникаций, аудиовизуальных и деловых услуг (консалтинг, аудит, реклама), а также в оптовой и розничной торговле и др. Производители финансовых услуг (в первую очередь к ним относятся банковское и страховое дело) защищены в большей степени. Однако эти сектора – особенно банковский – можно назвать стратегическими, поскольку их состояние существенно влияет на финансово-экономическую стабильность страны. Поэтому определенная степень защиты для данных отраслей услуг должна сохраняться и в будущем.

Вместе с тем необходимо иметь в виду, что только достаточный уровень иностранной конкуренции заставит российских производителей услуг уделять больше внимания повышению собственной квалификации, использовать современные технологии производства и формы организации бизнеса, а также защитит потребителя от монопольного поведения отдельных поставщиков. Таким образом, конкуренция будет способствовать повышению качества и снижению цены услуг национальных производителей.

Для выявления дальнейших особенностей развития сферы услуг в России проанализируем национальный опыт функционирования и регулирования торговли услугами в наиболее важных секторах.

Финансовые услуги

Согласно Классификатору ВТО основные виды финансовых услуг связаны с деятельностью банков и страховых компаний. Таким образом, участие России в международной торговле финансовыми услугами в первую очередь предусматривает предоставление банкам и страховым компаниям с иностранным капи-

талом права доступа на внутренний рынок страны (т.е. коммерческого присутствия). Одновременно отечественные финансовые организации должны получить возможность осуществления операций на рынках зарубежных стран.

До 2007 года процедура учреждения банка с участием иностранного капитала на территории России была довольно сложна. Еще в начале 1990-х годов в российское законодательство были внесены положения, направленные на защиту национальной банковской системы. В частности, принятый в 1990 году ФЗ «О банках и банковской деятельности» указывает на возможность введения квоты участия иностранного капитала в банковской системе России (ст. 18) [10]. Указанная квота рассчитывается как отношение суммарного капитала, принадлежащего нерезидентам в уставных капиталах кредитных организаций с иностранными инвестициями, сложенного с капиталом филиалов иностранных банков, к совокупному уставному капиталу кредитных организаций, зарегистрированных на территории России. В 1996 году по инициативе Банка России была установлена квота в 12 %. Реально же доля нерезидентов в уставном капитале российских кредитных организаций в то время составляла не более 2–3 % [11]. Это в значительной степени объяснялось общеэкономической и социальной нестабильностью в стране. Высокий уровень коррупции, криминальная обстановка в некоторых секторах экономики, низкий уровень жизни, слабая кредитоспособность промышленных предприятий – все это негативно влияло на рейтинг России на финансовых рынках и делало страну малопривлекательной для крупных зарубежных банков.

Однако по мере стабилизации экономического развития в стране иностранные кредитные организации получали стимулы для создания своих филиалов в России или участия в деятельности российских банков. Все чаще выдвигались предложения увеличить квоту иностранного участия в уставном капитале или отменить ее. В частности, за последний вариант выступали США, с которыми Россия длительное время вела двусторонние переговоры по вопросам присоединения к ГАТС.

19 ноября 2006 года переговоры с США были завершены подписанием соглашения, по которому Россия согласилась принять на себя следующие специфические обязательства по либерализации банковского сектора:

- 1) допуск на рынок кредитных организаций с иностранным участием, достигающим 100 %;
- 2) разрешение трансграничных операций, таких как финансовый лизинг, предоставление и обработка финансовой информации, обслуживание кредитных карт и других видов платежей, консультационные услуги и – начиная с 2008 года – оказание услуг по управлению активами [12, с.1].

Россия отказалась предоставить филиалам иностранных банков доступ на национальный рынок

услуг. Однако она согласилась вернуться к рассмотрению данного вопроса при вступлении в ОЭСР или в течение следующего многостороннего раунда переговоров в рамках ВТО (в зависимости от того, какое из этих событий наступит раньше).

В соответствии с подписанным соглашением Россия сохранила за собой право на лимитирование объема иностранных инвестиций, осуществляемых в банковский и страховой сектор, в том случае, если квота иностранного участия превысит 50 %. При расчете квоты иностранными признаются не все капиталовложения: в частности, исключаются средства, инвестированные до 2007 года, а также те, с момента вложения которых в сектор финансовых услуг прошло более 12 лет. Через 5 лет после вступления в ВТО Россия должна будет провести анализ рынка и определить, сохраняется ли необходимость в 50-процентной квоте [12, с.2].

Нужно сказать, что с 1 января 2007 года в силу вступили поправки к вышеупомянутому ФЗ «О банках и банковской деятельности», уравнившие в правах российских и иностранных резидентов при осуществлении ими инвестиций в уставный капитал российских банков. Отныне для всех действует разрешительный порядок при приобретении более 20 % акций кредитной организации и уведомительный – при покупке от 1 до 20 % (ст. 11). До этого ограничения для резидентов составляли 20 и 5 % соответственно, а для нерезидентов требовалось разрешение при приобретении любого количества акций [13].

По состоянию на 1 августа 2010 года в России действовало 222 банка с участием иностранного капитала, в том числе 81 банк со 100-процентным участием нерезидентов в уставном капитале и 24 кредитные организации с участием нерезидентов в уставном капитале свыше 50 % [14, с.104]. По данным на 1 января 2010 года, на банки с контрольным пакетом акций (или долей) в иностранной собственности приходилось 18,3 % активов, 23,8 % собственного капитала и 18,5 % кредитов, предоставленных нефинансовым организациям [15, с.114].

Уже сегодня иностранные банки могут создать серьезную конкуренцию российским кредитным организациям по таким направлениям, как:

- 1) обслуживание иностранных фирм, действующих на российском рынке, но традиционно связанных с западными банками;
- 2) осуществление международных расчетов по экспортно-импортным операциям в сфере торговли товарами и услугами;
- 3) привлечение средств с мирового рынка капитала;
- 4) оказание банковских услуг российскому населению (прежде всего, в крупных городах – Москве, Санкт-Петербурге и др.).

Число этих направлений будет расти по мере дальнейшей стабилизации экономики и законодательной базы, регулирующей основы функционирования данного бизнеса в России.

Начиная с 2006 года иностранные банки активизировали свою деятельность на российском рынке. Так, было заключено несколько крупных сделок по приобретению пакетов банковских акций зарубежными компаниями. В качестве примеров можно привести покупку ОАО «Импэксбанк» австрийским Raiffeisenbank, а также приобретение 75 % пакета акций ОАО «Оргрэсбанк» скандинавской финансовой группой Nordea, 20 % акций ОАО АКБ «Росбанк» французской группой Société Générale и 15,3 % акций ЗАО АКБ «Промсвязьбанк» немецким Commerzbank. О своем намерении активно развивать розничный бизнес в России заявили крупнейшая французская финансовая группа BNP Paribas, швейцарская Credit Suisse Group и HSBC Holdings из Соединенного Королевства. Американский Goldman Sachs (ведущий игрок на мировом рынке инвестиционного банкинга), а также Merrill Lynch получили от Федеральной службы по финансовым рынкам лицензию на осуществление дилерской деятельности на российском рынке. К 1 июля 2010 года доля нерезидентов в совокупном уставном капитале российских кредитных организаций возросла до 26,4 % [16].

Неудивительно, что конкуренция со стороны банковского капитала на финансовом рынке России вызывает беспокойство представителей отечественных банковских кругов, требующих жесткого ограничения деятельности нерезидентов в этой области. Действительно, сравнение основных показателей, характеризующих размеры крупнейших российских и зарубежных банков, свидетельствует о значительном превосходстве последних. Так, согласно данным Банка России совокупный объем активов действующих на территории России кредитных организаций по состоянию на 1 июля 2010 года составил 30,4 трлн руб., что эквивалентно 975 млрд долл. (по курсу 31,2 руб. за 1 долл.) [114, с.110]. Для сравнения: в 2009 г. активы одной из крупнейших банковских групп мира Bank of America достигли 2,2 трлн долл. (т.е. в 2 раза большей величины) [17]. Что же касается деятельности отечественных банков за рубежом, то немногочисленные структуры, функционирующие на рынках иностранных государств, преимущественно обслуживают внешнеэкономические расчеты России.

Как уже говорилось, степень развития банковской системы страны является одним из ключевых факторов ее экономической стабильности. К тому же существует опасение, что, закрепившись на российском рынке, кредитные организации с иностранным участием (и особенно филиалы зарубежных банков) предпочтут кредитовать не отечественный бизнес, а филиалы иностранных нефинансовых компаний, осуществляющих деятельность на территории России. Поэтому государство должно, по крайней мере в краткосрочной перспективе, сохранить определенный уровень защиты для национальных кредитных организаций. Однако сделать это будет очень сложно, поскольку большинство стран-участниц ВТО

приняли на себя обязательства в сфере финансовых услуг. Как было отмечено, к началу Дохийского раунда более 100 государств взяли обязательства в сфере банковского дела (а также страхования и услуг, касающихся осуществления операций с ценными бумагами) и число их будет расти.

В то же время при сохранении ограничений на деятельность иностранных банков у национальных кредитных учреждений не будет стимулов для повышения качества предоставляемых услуг и снижения их цены. Например, в настоящее время комиссия за прием и обработку платежа в ОАО «Сбербанк» России составляет в Москве 3 % от суммы платежа (минимум 30 руб.) [17], в то время как в Германии и Франции размер комиссии в среднем колеблется в пределах от 0,25 до 0,65 %. Нельзя не отметить, что только конкуренция, в том числе со стороны иностранных банков, пользующихся доверием, поможет сделать банковскую структуру России более надежной и доступной как для населения, так и для предпринимателей.

Что же касается российской сферы страхования, то до недавнего времени деятельность иностранных поставщиков услуг подвергалась существенным ограничениям. Так, принятый в 1992 году Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» установил квоту участия иностранного капитала в суммарном уставном капитале страховых организаций на уровне 25 % (ст. 6 п. 3) [18]. Кроме того, согласно данному Закону дочерние компании иностранных инвесторов (за исключением инвесторов из стран ЕС) не вправе осуществлять в России отдельные виды страхования (в том числе страхование жизни и обязательное страхование). Казалось бы, созданы благоприятные условия для развития национального сектора страховых услуг. Однако, хотя по данным на 1 января 2010 года в едином государственном реестре субъектов страхового дела зарегистрированы 702 страховые организации [19], достаточно высокий международный рейтинг имеют единицы (среди них ОАО «Ингосстрах», которому агентство Standard & Poor's присвоило кредитный рейтинг на уровне BBB).

Совокупный сбор страховой премии в России за 2009 год составил 977,9 млрд руб. (прирост по сравнению с предыдущим годом – 2,4 %), при этом более половины этой премии приходится на 20 крупнейших страховщиков, главными из которых являются ОАО «Ингосстрах», ОАО «Согаз», ОАО «РЕСО-Гарантия», ОАО «Военно-страховая компания» и ОАО «РОСНО». Таким образом, концентрация рынка в руках ведущих страховых компаний с каждым годом растет. Общий объем выплат в 2009 году достиг 734,6 млрд руб. (на 17 % больше, чем в 2008 году) [19]. Доля РФ на мировом страховом рынке составляет менее 0,8 %, а доля страхования в ВВП России составляет всего 2,3 %, что означает наличие потенциала для роста и развития [20, 21].

В соответствии с соглашением, подписанным с США в рамках переговоров по присоединению к ГАТС, Россия взяла на себя следующие обязательства в страховом секторе:

1) разрешение доступа на рынок и предоставление НР компаниям с иностранным участием, достигшим 100 % (кроме компаний, занимающихся страхованием жизни);

2) постепенная отмена ограничений, касающихся выдачи иностранным компаниям лицензий на осуществление страхования жизни и обязательного страхования (через 5 лет после присоединения к ВТО);

3) допуск на рынок филиалов иностранных компаний, оказывающих страховые услуги, — через 9 лет после вступления в ВТО [12].

Кроме того, как уже упоминалось выше, Россия сохранила за собой право введения 50-процентной квоты на суммарный объем иностранных инвестиций, осуществляемый в отечественный финансовый сектор.

Принятые Россией специфические обязательства будут в еще большей степени способствовать притоку иностранных инвестиций в сферу страхования. Зарубежные страховщики заинтересованы в освоении российского рынка, и в первую очередь рынка страхования жизни. Так, за последние годы на рынок вышли «Чешская страховая компания», Aviva (Соединенное Королевство), японская Mitsui Sumitomo Insurance, открывшая представительства в Москве и Санкт-Петербурге, а также ING Group из Нидерландов и американская AIG, образовавшая дочерние компании ЗАО «АИГ страховая и перестраховочная компания» и ЗАО «Страховая компания АИГ Лайф». Кроме того, финансовая группа Allianz (Германия) в настоящее время владеет 97 % акций ОАО «РОСНО», а другая немецкая компания Ergo приобрела 49 % акций страхового общества «Русь» (переименованного в связи с этим в «ERGO РУСЬ»).

Таким образом, принятие Россией специфических обязательств в финансовом секторе будет существенно стимулировать развитие импорта финансовых услуг в страну. В связи с этим перед государством стоит задача обеспечения конкурентоспособности российских банков и страховых компаний хотя бы на уровне внутреннего рынка. Поскольку прямые филиалы зарубежных банков пока не имеют допуска в российский финансовый сектор, а филиалы иностранных страховщиков получают его только через 9 лет после вступления страны в ВТО, нужно наилучшим образом использовать этот переходный период для укрепления позиций национальных компаний, предоставляющих финансовые услуги.

Транспортные услуги

Процесс глобализации ведет к опережающему росту международной торговли по сравнению с ростом мирового производства. Вследствие этого роль транспорта в международных экономических отношениях становится все более важной.

В последние годы на долю транспорта в среднем приходилось около 1/3 экспортных и 1/10 импортных операций России в сфере услуг (в 2008 году соответствующие показатели составили соответственно 30 и 17 %). Перспективы развития транспортного сектора зависят прежде всего от следующих факторов:

1) технического оснащения отрасли транспортными средствами (морскими и воздушными судами, большегрузными автомобилями, железнодорожным подвижным составом), а также контейнерными терминалами;

2) создания транзитных коридоров на базе использования различных видов транспорта (мультимодальных перевозок) по направлениям север-юг и восток-запад.

Следует учитывать, что реализация этих перспективных направлений будет возможна только при условии осуществления крупных капиталовложений в развитие отрасли как частными лицами, так и государством.

В 90-е годы XX века отечественный транспортный сектор пережил кризис, причиной которого стала изношенность действующих и недостаточный объем производства новых средств передвижения. Так, в конце 1990-х годов Россия располагала парком в 400 тыс. вагонов, изношенность которых составляла около 60 % [6, с.57]. Ежегодное выбытие единиц вагонного парка превышает максимально возможный объем производства всех российских вагоностроительных заводов. Грузоперевозчики и предприятия, имеющие на балансе вагоны, часто не могут поддерживать вагонный парк в рабочем состоянии или модернизировать его. Аналогичная ситуация наблюдается на морском и речном флоте, в сфере воздушных и автомобильных перевозок. Поэтому российские участники внешнеэкономической деятельности все чаще обращаются к иностранным перевозчикам за услугами по доставке внешнеторговых грузов.

Данные Госкомстата позволяют детально проанализировать динамику развития российского сектора транспортных услуг, а также дать характеристику соответствующей инфраструктуре. За период с 1990 по 2008 год эксплуатационная длина путей сообщения в отрасли железнодорожного транспорта сократилась на 1,1 % (1 тыс. км). Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием, наоборот, возросла на 7,5 % (49 тыс. км).

В то же время грузооборот всех видов транспорта общего пользования снизился: для железнодорожного в 1,2, для автомобильного – в 1,4, для морского – в 6 и для речного – в 3 раза. Для трубопроводного транспорта снижение было незначительное. Начиная с 2000 года наблюдался рост большинства из приведенных показателей.

Что же касается перевозки пассажиров транспортными средствами общего пользования, то за период с 1990 по 2008 год пассажирооборот желез-

нодорожного транспорта сократился в 1,6 раза, автобусного – в 2,3 и внутреннего водного – в 6 раз.¹

Следует подчеркнуть, что масштабы российской территории требуют тщательной разработки экономически обоснованных транспортных тарифов. Поскольку российские города и предприятия удалены друг от друга на тысячи километров, развитию транспортной системы необходимо уделять повышенное внимание.

После одномоментной отмены государственной монополии на транспортные перевозки в начале 90-х годов прошлого столетия развернутое законодательство в области транспортной деятельности довольно долго отсутствовало. К настоящему моменту основополагающие законы в области транспорта приняты. На территории России действуют Воздушный кодекс РФ (принят в 1997 году), Кодекс торгового мореплавания РФ (1999 год), Кодекс внутреннего водного транспорта РФ (2001 год), Устав железнодорожного транспорта РФ (2003 год). Кроме того, среди принятых нормативных актов – Федеральные Законы «О государственном контроле за осуществлением международных автомобильных перевозок и об ответственности за нарушение порядка их выполнения», «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации», «О транспортно-экспедиционной деятельности» и «О транспортной безопасности». Однако данные НПА недостаточно подробно регламентируют деятельность иностранных перевозчиков на территории России.

Под воздействием глобализации мировой экономики, следствием которой явилось повышение роли транспорта в экономических отношениях, нормы международного транспортного права в последние годы быстро развиваются. Чтобы устаревшие правовые положения не вступали с ними в противоречие, необходимо постоянное совершенствование законодательства в области транспорта.

Анализ практики стран-членов ВТО показывает, что передовые экономики предоставляют национальным грузоперевозчикам существенный уровень прямой и косвенной защиты и были крайне осторожны при взятии на себя специфических обязательств по ГАТС. К началу Дохийского раунда переговоров только 5 государств из группы развитых предоставили иностранным поставщикам определенный уровень доступа на рынок и НР в сфере морского транспорта, 2 страны — внутреннего водного, 3 государства — трубопроводного. В сфере воздушного и железнодорожного транспорта треть всех передовых экономик вообще не взяла на себя каких-либо обязательств. Развитые государства не стремятся к либерализации мирового рынка транспортных услуг из-за опасений того, что конкуренция со стороны зарубежных поставщиков (в том числе из развивающихся стран) нанесет ущерб стратегическому сектору их экономики и – как следствие – их национальной безопасности.

Поэтому России целесообразно быть крайне осторожной, формулируя свои обязательства в сфере транспортных услуг в рамках дальнейших переговоров по линии ВТО.

Услуги в области космических запусков

Деятельность России в сфере космических запусков заслуживает отдельного внимания. Формально космические запуски учитываются в ст. XI Классификатора ВТО – «Транспортировка в космическом пространстве». Однако данный вид услуг в значительной степени связан с уровнем развития информационных технологий в стране.

Мировой рынок услуг в области космических запусков быстро развивается, и его емкость уже измеряется десятками миллиардов долларов в год. За прошедшие десятилетия в России создан огромный научно-технический, производственный и организационный потенциал, накоплен уникальный опыт эксплуатации космических объектов, их запуска и обслуживания на орбите.

Ведущим космодромом, используемым Россией для осуществления запусков, является «Байконур», построенный в 1955 году. В настоящее время с него осуществляется около 70 % российских запусков космических аппаратов (в 2009 году доля «Байконура» достигла 75 % [23]), и в ближайшем будущем ожидается сохранение данной пропорции. В 2009 году с космодрома было произведено более 30 % всех мировых запусков космических аппаратов [24].

Однако после распада СССР «Байконур» оказался вне территории России, и в настоящее время она вынуждена арендовать космодром у Казахстана. Таким образом, реализация отечественных космических программ оказалась зависимой от другого государства. Данная ситуация порождает множество проблем, особенно остро стоял вопрос запуска ракет-носителей тяжелого класса («Протон»), стартовые комплексы которого имелись только на «Байконуре». Невозможность осуществления таких запусков без использования территории иностранного государства обусловили необходимость строительства нового космодрома. К 1997 году в Амурской области завершились работы по сооружению космодрома «Свободный», и был произведен первый запуск. Однако в 2007 году было принято решение о приостановлении запусков с указанного космодрома ввиду их малой интенсивности, невозможности осуществления пилотируемых запусков и ряда других причин [25]. Сейчас на «Свободном» эксплуатируется только измерительный пункт – в интересах стартовых с «Байконура» аппаратов.

Помимо вышеуказанных космодромов, Россия использует «Капустин Яр» (Астраханская область) и «Плесецк» (Архангельская область). Оба эти космодрома были созданы еще во времена СССР. Начиная с 2006 года было произведено несколько запусков с полигона (пусковой базы) «Ясный» (Оренбургская область). Но, помимо «Байконура», в настоящее время интенсивно эксплуатируется только «Плесецк».

¹ Рассчитано автором на основании данных [22].

В ноябре 2007 года было принято решение о строительстве в Амурской области еще одного космодрома – «Восточный». Работы по его созданию начались в 2010 году, а первые пилотируемые запуски ожидаются в 2018 году. [26]. Географическая широта, на которой будет расположен новый космодром, позволит выводить на орбиту намного больше грузов по сравнению с «Плесецком».

Россия обладает существенными преимуществами в технологии выведения на орбиту и в организации космической связи, в частности для тех стран, которые не имеют соответствующих возможностей. Однако число российских запусков на орбиту по зарубежным контрактам долгое время подлежало квотированию. В 1993 году под давлением США для России были введены квоты на запуск иностранных спутников. В 2000 году по истечении срока соглашения они были отменены, но для запуска американских спутников ракетами-носителями других стран по-прежнему требуется предварительное получение лицензии от правительства США. Необходимо отметить, что европейские страны выступают против квотирования мирового рынка космических запусков, считая, что такая ситуация выгодна в первую очередь американским компаниям, оперирующим на рынке ракетно-космической продукции.

К сожалению, в последние годы в России не оказывалось достаточной поддержки предприятиям ракетно-космического комплекса (государственный заказ на порядок сократился по сравнению с 1980-ми годами). Поскольку частный капитал не имеет достаточных стимулов для инвестирования в данную отрасль из-за длительного срока окупаемости соответствующих проектов, это неблагоприятным образом отразилось на позициях России в области космонавтики. Однако в 2005 году была утверждена «Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы», разработанная Федеральным космическим агентством. Среди основных задач программы:

1) развитие и поддержание орбитальной группировки космических аппаратов в интересах социально-экономической сферы, науки и безопасности страны (данный пункт включает мероприятия в области связи, телевидения, дистанционного зондирования Земли, гидрометеорологии, экологического мониторинга, фундаментальных космических исследований и др.);

2) создание и эксплуатация элементов российского сегмента международной космической станции для проведения фундаментальных и прикладных исследований;

3) обеспечение функционирования российско-го сегмента международной спутниковой системы поиска и спасания «КОСПАС-САРСАТ»;

4) создание перспективных средств выведения космических аппаратов;

5) поддержание и развитие объектов космодрома «Байконур»;

6) обеспечение создания изделий ракетно-космической техники с характеристиками мирового уровня.

Мероприятия Программы предполагали финансирование за счет средств федерального бюджета

в объеме 305 млрд руб. и привлекаемых внебюджетных средств в размере 181,81 млрд руб. [27]. Несмотря на экономический кризис, размер финансирования из федерального бюджета не был сокращен, а, наоборот, увеличился, и за период с 2006 по 2009 год составил 136 млрд руб. Это позволило в целом успешно осуществить запланированные к настоящему моменту мероприятия Программы. Что же касается софинансирования, то за рассматриваемый период из внебюджетных источников было привлечено всего 19 млрд руб. – менее 30 % от ожидаемой суммы.¹

В случае успешной реализации Федеральной программы Россия сможет в большей степени использовать свои конкурентные преимущества в экспорте наукоемкой продукции, а также создать систему государственно-частного партнерства в области инноваций. В настоящее время доля России на мировом рынке коммерческих запусков составляет около 40 % и может в перспективе достичь 50 % [28]. Однако нужно учитывать возможный рост конкуренции в данной области, прежде всего со стороны Японии, Китая и Индии.

Главным российским нормативным документом, регламентирующим деятельность в области космических запусков, является принятый в 1993 году Закон РФ «О космической деятельности» [29]. Он регламентирует вопросы руководства и финансирования, а также содержит положения, касающиеся безопасности и международного сотрудничества в области космической деятельности.

Показательно, что в области космического транспорта обязательства по доступу на рынок и НР к началу Дохийского раунда взяли на себя только 3 члена ВТО [7, с. 60]. Поэтому с учетом стратегического характера данной отрасли Россия также должна быть крайне осмотрительной при взятии на себя каких-либо обязательств в рамках дальнейших переговоров по линии ВТО.

Таким образом, присоединяясь к ГАТС, Россия должна в полной мере учитывать особенности, характерные для национальной сферы услуг. Наибольшее внимание должно уделяться стратегическим отраслям, к которым в первую очередь относятся финансовый и транспортный секторы, а также услуги в области космических запусков.

Как и большинство участников ВТО, Россия взяла на себя существенные обязательства в области банковских и страховых услуг. В отличие от финансового сектора отрасли транспортных и космических услуг остаются в значительной степени закрытыми. Объем и содержание принятых специфических обязательств, несомненно, окажут влияние на развитие тех или иных отраслей. Однако при условии осуществления разумной экономической политики Россия сможет укрепить национальные секторы услуг и усилить свои позиции на мировом рынке.

¹ Рассчитано автором на основании данных [59].

Библиографический список

1. Trade Profiles – Russian Federation. March 2010 // World Trade Organization. http://stat.wto.org/CountryProfiles/RU_e.htm.
2. Платежные балансы Российской Федерации за 1996–2009 гг. (аналитическое представление) // Банк России. <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>.
3. Внешняя торговля Российской Федерации услугами по основным странам-партнерам в 2002–2009 годах // Банк России. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/trade_2002-09.htm.
4. Номинальный объем произведенного ВВП в текущих ценах // Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/i000610r.htm.
5. Данилова Е.В. ВТО: регулирование торговли услугами. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 95 с.
6. Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. – М.: Экономика, 2003. – 315 с.
7. General Agreement on Trade in Services // World Trade Organization. Pp. 283–317. http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf.
8. Федеральный Закон от 8.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 02.02.2006) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=58315;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=AD3E45EB41D18579341D6D0CD80AF8DE>.
9. Федеральный Закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ (ред. от 29.04.2008) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=76679;fld=134;dst=4294967295>.
10. Федеральный Закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 23.07.2010) «О банках и банковской деятельности». <http://base.consultant.ru/minfin/cgi/online.cgi?req=doc;base=NBU;n=102872;fld=134;dst=4294967295>.
11. Геращенко Е. Центробанк поддержал иностранцев // Деловая газета «Взгляд». 11.04.2006. <http://www.vzglyad.ru/economy/2006/4/11/29595.html>.
12. Trade Facts. Results of Bilateral Negotiations on Russia's Accession to the World Trade Organization (WTO). Bilateral Market Access Agreement on Services // Office of the United States Trade Representative. – 3 pages. <http://www.ustr.gov/sites/default/files/Fact%20Sheet%20on%20U.S.%20Russia%20WTO%20Bilateral%20Market%20Access%20Agreement%20on%20Services.pdf>.
13. Горев А. Спокойной жизни российским банкам никто не гарантирует // Агентство «РИА Новости». 16.01.2007. <http://www.rian.ru/analytics/20070116/59153923.html>.
14. Бюллетень банковской статистики. № 8 (207). 2010 г. // Издания Банка России. – 194 с. <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1008r.pdf>.
15. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году // Издания Банка России. С. 114. http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8669. – 119 с.
16. Уставный капитал банков с участием нерезидентов в России за 2-й квартал увеличился на 1,8 %. ЦБ РФ // ИА «Финмаркет». <http://www.finmarket.ru/z/pws/news.asp?id=1644904>.
17. Fortune 500 2010: Bank of America Corp. // CNNMoney. <http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2010/snapshots/2580.html>.
18. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 27.07.2010) «Об организации страхового дела в Российской Федерации». <http://base.consultant.ru/minfin/cgi/online.cgi?req=doc;base=NBU;n=103201;fld=134;dst=4294967295>.
19. Уточненные сведения о деятельности страховых организаций за 2009 год по состоянию на 18 марта 2010 года // Федеральная служба страхового надзора. http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_30032010180052.html.
20. Каманин Л.К., Парахин Ю.Н. Тенденции развития интеграции на рынке страховых услуг // Финансы и кредит. 5 октября 2009 г. <http://www.insur-info.ru/press/41456/>.
21. Лайков А.Ю. Российский страховой рынок: одна гипотеза развития ситуации // ЗАО Медиа – Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ). <http://www.insur-info.ru/analysis/590/>.
22. Российский статистический ежегодник – 2009. Основные показатели транспорта // Федеральная служба государственной статистики. http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/IssWWW.exe/Stg/html4/17-01.htm.
23. 2009: космический рекорд // Интерфакс. 30.12.2009. <http://www.interfax.ru/txt.asp?sec=1492&id=117069>.
24. В 2009 году Россия по-прежнему лидировала на рынке пусковых услуг // Новости космонавтики. Выпуск № 828. 02.01.2010. <http://www.novostikosmonavtiki.ru/content/z04.01.10.shtml>.
25. Космодром «Свободный» будет законсервирован // Государственный интернет-канал «Россия» 2001–2010. 22 января 2007 г. <http://www.vesti.ru/doc.html?id=91001>.
26. Новый российский космодром «Восточный» // Федеральное космическое агентство (РОСКОСМОС). <http://tvroskosmos.ru/frm/video/vostok.php>.
27. Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы // Федеральное космическое агентство (РОСКОСМОС). <http://www.federalspace.ru/main.php?id=24>.
28. Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы // Департамент государственных целевых программ и капитальных вложений Минэкономразвития России. <http://fcp.vpk.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2008/196/>.
29. Закон РФ от 20.08.1993 № 5663-1 (ред. от 30.12.2008) «О космической деятельности». <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=83341;fld=134;dst=4294967295>.



Дирекция института «Экономики и управления промышленными предприятиями» НИТУ МИСиС с прискорбием сообщает, что 9 сентября 2010 года на 82-м году ушел из жизни замечательный человек, большой ученый, профессор кафедры «Промышленный менеджмент»

Теодор Борисович Рубинштейн.

Теодор Борисович родился и провел детские годы в Киеве, поступил в Московский финансовый институт и в 1952 с отличием его окончил по специальности «Деньги и кредит». Несмотря на то, что был рекомендован в аспирантуру, поехал на работу в г. Камышин Сталинградской области на строительство крупных промышленных предприятий.

В 50–60-е годы XX века создавалась мощная титаномагниева промышленность и Теодор Борисович участвовал в проектировании крупнейших комбинатов, формировал новые основы ценообразования и финансирования проектных работ. Одновременно читал лекции на факультете повышения квалификации МИСиС.

Результаты проведенных научных работ нашли отражение в кандидатской диссертации «Повышение эффективности проектных работ (на примере цветной металлургии)», которая была защищена в 1968 году.

1970-е годы были годами динамичного развития цветной металлургии и крупных инвестиционных вложений в нее. В институте «Гиредмет» создается специальное научное подразделение – «Отдел экономического прогнозирования цветной металлургии». Позднее эти функции принял на себя «ЦНИИЦВЕТМЕТ

экономики и информации». Работая в этих организациях, Т.Б. Рубинштейн создает новое направление отраслевых исследований, связанное с финансированием и эффективностью капитальных вложений.

В 1987 г. он защищает докторскую диссертацию на тему «Инвестиционный процесс в цветной металлургии и экономические аспекты его интенсификации».

В 1990-е годы укрепляются творческие связи Т.Б. Рубинштейна с кафедрой «Экономика и менеджмент» МИСиС, он читает лекции по курсу «Финансы и кредит», активно участвует в научной работе, в 1996 году становится заместителем Председателя ГАК, в 1997 году избирается профессором кафедры.

Теодор Борисович – автор около 100 научных публикаций, в том числе четырех монографий. Несмотря на почтенные годы, Теодор Борисович не прекращал научной и педагогической деятельности. Он учил студентов, вел аспирантов и подготовил еще одну монографию. К сожалению, издать ее при жизни Теодор Борисович не успел. Теодор Борисович был незаурядным ученым, чутким и высококвалифицированным учителем, тонким человеком, прекрасным семьянином.

Память о Т.Б. Рубинштейне надолго останется в сердцах знавших его людей, нам будет его не хватать.



Федотов Анатолий Алексеевич

В этом году исполнилось 80 лет со дня рождения профессора кафедры экономики и менеджмента Анатолия Алексеевича Федотова.

Вся его жизнь была связана с МИСиС, и кафедрой экономики и организации производства (в дальнейшем экономики и менеджмента).

После окончания в 1953 году МИСиС, он несколько лет работал в Совете по изучению производительных сил Академии Наук СССР, а в 1960 году поступил в аспирантуру. В 1964 году Анатолий Алексеевич успешно защищает кандидатскую диссертацию и остается работать на кафедре, где проходит путь от старшего преподавателя до профессора. Докторская диссертация, которую он защитил в 1976 году, была посвящена актуальным проблемам ресурсосбережения, экологии, экономической оценке вторичных ресурсов. А.А. Федотовым была впервые предложена методика оценки вторичного

топлива, признанная и учеными и практиками. Большое значение имеют его работы по определению оптимальных направлений использования твердых отходов в металлургии. По результатам работ А.А. Федотов поучил 10 авторских свидетельств, а две его работы были отмечены медалями ВДНХ.

Профессор А.А. Федотов в течение ряда лет работал заместителем заведующего кафедрой, возглавлял научно-методическую работу, активно трудился в учебно-методическом объединении при Министерстве образования СССР.

За заслуги в области преподавательской и научной деятельности А.А. Федотову было присвоено почетное звание «Заслуженный экономист РФ».

Внезапная смерть в 1995 году прервала его плодотворную деятельность на кафедре. Анатолий Алексеевич живет в памяти сотрудников и его многочисленных учеников.

Аннотации

(RUS)

И.И. Пичурин

Перспективы динамики потребностей российского рынка металлургической продукции

В статье рассмотрены вероятные тенденции динамики внутренних потребностей России в продукции черной металлургии на период 20–30 лет для того, чтобы учесть их при принятии стратегических планов о развитии отрасли.

Ключевые слова: динамика потребностей, фондоемкость, запланированное устаревание, устойчивое развитие.

(ENG)

I.I. Pichurin

Prospects of the dynamics of needs at the market of ferrous metallurgy products in the Russian Federation

The paper reviews the possible trends in the dynamics of domestic needs for the ferrous metallurgy products in the Russian Federation for the period of 20–30 years in order to account them when drafting the plans of the branch development.

Keywords: dynamics of needs, forecasted depreciation, capital output ratio, sustainable development.

(RUS)

Т.В. Ершова, Ф.С. Крейчман

Проблемы коллективного управления ресурсом совместного пользования (по работам Нобелевского лауреата 2009 г Э. Остром)

В статье описываются основные положения теории лауреата Нобелевской премии в области экономики 2009 Э. Остром. Особое внимание уделяется способности местных сообществ к самоорганизации при использовании природных ресурсов. Э. Остром опровергает традиционные представления о том, что оптимальное использование ресурсов может быть достигнуто только под контролем государства или путем их приватизации. Э. Остром выделяет основные принципы самоорганизации сообществ, позволяющие достичь оптимизации использования ресурсов. В заключительной части статьи авторы экстраполируют выводы Э. Остром, сделанные применительно к природным системам, на системы рукотворные – современные производственные предприятия с собственностью работников.

Ключевые слова: Э. Остром, местные сообщества, самоорганизация, оптимизация использования ресурсов, собственность работников.

(ENG)

T.V. Yershova, F.S. Kreichman

The problems of joint control of the shared resource (in accord with E.Ostrom)

The paper focuses on the basic provisions of the theory presented by the 2009 Nobel award winner E. Ostrom. Special attention is given to the ability of local communities of self-organizing when natural resources are consumed. Ostrom disproves the mainstream arguments that the optimal use of the resources can only be achieved under the government control or in the case of their privatization. Ostrom derives the main principles of self-organization of the local communities enabling them to optimize the consumption of the resources. In the last part of the paper the authors extrapolate the Ostrom findings, which were made in application to the natural systems, to the man-made systems – modern industrial enterprises owned by their personnel.

Keywords: Ostrom's findings, local communities, self-organizing, optimization, consumption of resources, personnel's ownership.

(RUS)

А.Д. Герасимов

К вопросу об организации профессиональной практики студентов

В статье обсуждены проблемы организации производственной практики студентов. Приведены доводы руководителей учебных организаций о необходимости государственного подхода к решению этой проблемы. Даны рекомендации по возможным вариантам организации практического обучения студентов

Ключевые слова: производственная практика, студенты, металлургические предприятия, общежитие, государственная программа.

(ENG)

A.D. Gerasimov

On the organization of industrial training of students

The paper discusses the problems of the organization of vocational practical work of students. The arguments of the educational institutions heads are presented, who are basically for the state-regulatory approach to solving this problem. The recommendations are given as to feasible variants to organize the practical training of students.

Keywords: industrial training, students, metallurgical enterprises, hostel, national program.

(RUS)

С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская

Показатели оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия

Переход к устойчивому развитию делает необходимым включение экологического фактора в систему основных социально-экономических показателей. В статье рассматриваются вопросы, связанные с необходимостью учета экологических ограничений при определении конкурентоспособности промышленных предприятий. Принципиальным отличием экологически адаптированной конкурентоспособности промышленного предприятия является использование экологически скорректированных показателей. Таким образом, если деятельность предприятия наносит ущерб окружающей среде вследствие нерационального использования ресурсов или загрязнения окружающей среды, то это приводит к изменению всех основных экономических показателей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экологически адаптированная конкурентоспособность, устойчивое развитие, экологические факторы, металлургические предприятия, экологизация экономики, защита окружающей среды.

(ENG)

S.A. Sirotkin, N.R. Kelchevskaya

Estimative indicators of the economic efficiency of an industrial enterprise strategy

The transition to sustainable development makes it necessary to include environmental factors in the basic socio-economic indicators. The paper deals with the integration of environmental constraints into determination of the industrial enterprises competitiveness. The fundamental distinction of the environmentally adjusted competitiveness is the employment of environmentally adjusted indicators. Therefore, if a company's activity is detrimental to the environment due to unsustainable consumption of the resources or due to the environmental pollution, all the economic indicators become changed.

Keywords: competitiveness, environmentally adjusted competitiveness, sustainable development, environmental factors, metallurgical enterprises, environmentally friendly economy, environment protection.

(RUS)

Н.А. Виноградская, А.Ю. Очерет

Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием

В статье выделены глобальные причины проблем и затруднений, возникающих в финансовом состоянии хозяйствующего субъекта, в рамках конкретного предприятия разработана система индикаторов для оценки угрозы возникновения финансового кризиса на предприятии в разрезе отдельных объектов наблюдения «кризисного поля» в целях своевременного диагностирования появления кризисных симптомов.

Ключевые слова: система раннего диагностирования кризисных симптомов, «кризисное поле», индикаторы оценки угрозы возникновения кризиса, диагностика банкротства.

(ENG)

N.A. Vinogradskaya, A.Yu. Ocheret

Development of the system to early diagnose the crisis symptoms in an enterprise management

The paper highlights the global causes of the complications that arise in an enterprise's financial state. Within a particular company a system of indicators has been developed to assess the threat of a financial crisis at the company in the context of individual observation of subjects within the «crisis field». The system makes it possible to timely diagnose the crisis symptoms.

Keywords: early diagnosis of crisis symptoms, «field of crisis», indicators to assess the threat of a crisis, diagnostics of bankruptcy.

(RUS)

Н.В. Шмелёва, А.П. Агеенко

Оценка конкурентоспособности металлургических предприятий с учетом экологических ограничений

Переход к устойчивому развитию делает необходимым включение экологического фактора в систему основных социально-экономических показателей. В статье рассматриваются вопросы, связанные с необходимостью учета экологических ограничений при определении конкурентоспособности промышленных предприятий. Принципиальным отличием экологически адаптированной конкурентоспособности промышленного предприятия является использование экологически скорректированных показателей. Таким образом, если деятельность предприятия наносит ущерб окружающей среде вследствие нерационального использования ресурсов или загрязнения окружающей среды, то это приводит к изменению всех основных экономических показателей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экологически адаптированная конкурентоспособность, устойчивое развитие, экологические факторы, металлургические предприятия, экологизация экономики, защита окружающей среды.

(ENG)

N.V. Shmeliyova, A.P. Ageyenko

Assessment of competitiveness of a metallurgical enterprise with an account of the environmental constraints

The transition to sustainable development makes it necessary to include environmental factors into the basic socio-economic indicators. In this paper the environmental constraints are integrated in determining the competitiveness of industrial enterprises. The fundamental distinction of the environmentally adjusted competitiveness of industrial enterprises is the employment of the environmentally adjusted indicators. So, if the company's activity is detrimental to the environment due to unsustainable use of resources or environmental pollution, it leads to a change in all major economic indicators.

Keywords: competitiveness, environmentally adjusted competitiveness, sustainable development, environmental factors, metallurgical enterprises, environmentally friendly economy, environmental protection

(RUS)

Ф.С. Крейчман

**Корпоративная социальная ответственность и ее роль
в разрешении социальных проблем на предприятии**

Рассматривается опыт управления собственностью на предприятиях с собственностью работников, которые являются разновидностью закрытых акционерных обществ. Правовые особенности этих предприятий позволяют соединить экономические интересы различных товаропроизводителей, а организационно-правовые формы представляют собой симбиоз коллективного и акционерного предпринимательства.

Ключевые слова: собственность работников, коллективное правление, экономические интересы, социальные условия.

(ENG)

F.S. Kreichman

**Corporate social responsibility and its role
in the permission of social problems at the enterprise**

In the given article experience of management by the property at the enterprises with the property of which is a version of the closed joint-stock companies is considered. Legal features of these enterprises allow connecting economic interests of various commodity producers, and organizational legal forms represent symbiosis of collective and joint-stock business.

Keywords: the property of workers, collective board, economic interests, social conditions.

(RUS)

Л.А. Костыгова, А.А. Хотинский

**Особенности оценки экономической эффективности производства металлопродукции
из титана с высокой степенью готовности**

В работе показано, что показателем высокой степени готовности титановой продукции может служить прирост добавленной стоимости. С целью сравнения авторами выделены четыре возможных уровня формирования добавленной стоимости.

Определено, что с целью обеспечения сопоставления показателей на различных уровнях необходимо рассчитывать их удельные значения на рубль реализованной продукции. Разработана система показателей, характеризующая формирование добавленной стоимости и эффективность производства титановой продукции на отдельных уровнях.

Предложенная методика позволит осуществить анализ структуры прироста ДС в конкретных условиях производства титановой продукции, выделить наиболее значимые факторы ее формирования и оценить эффективность на отдельных уровнях производства титановой продукции.

Ключевые слова: уровни формирования, титановая продукция, добавленная стоимость, степень готовности, экономическая эффективность.

(ENG)

L.A. Kostygova, A.A. Hotinsky

**Specificity of estimation of the economic efficiency of the high-readiness titanium
metal products manufacture**

It is shown that an increase in the added cost can serve as an indicator of the high degree of readiness of titanium products. For the purpose of comparison the authors single out four possible levels of formation of the added cost.

It is found that for comparison of indicators at various levels their specific values per one rouble of the sold products should be counted. A system of indicators to characterize formation of the added cost and also production efficiency at separate levels has been developed.

The suggested technique allows to analyze the structure of an increase in the added cost in the concrete conditions of titanium products manufacture, to single out the most significant factors of the cost formation and to estimate the efficiency on separate levels of titanium products manufacture.

Keywords: levels of titanium products manufacture, added cost, degree of readiness, economic efficiency.

(RUS)

Н.С. Гуракова

**Проблемы машиностроительной отрасли России в 2003–2009 годах и стратегия развития
сектора развития автомобильной техники на 2020 год**

В статье проведен анализ состояния машиностроительной отрасли, показаны основные проблемы ее функционирования в России. Дана характеристика показателей производства сектора автомобилестроения. Прослежены тенденции развития на 2020 год.

Ключевые слова: машиностроение, производство транспортных средств и оборудования, автомобилестроение, стратегия развития автомобилестроения.

(ENG)

N.S. Gurakova

**The problems of Russia's mechanical engineering in 2003–2009 and the strategy of develop-
ment in the manufacture of automotive facilities till 2020**

The state of the machine-building industrial branch has been studied and the basic problems of its functioning in Russia are shown. The indicators of manufacture in the motor industrial sector are thoroughly characterized. The development tendencies for 2020 are tracked.

Keywords: mechanical engineering, manufacture of vehicles and equipment, motor industry, strategy of motor industry development.

RUS

О.И. Калинин

История возникновения понятия «гудвилл», его эволюция в мировой экономике и важность оценки гудвилла предприятия в современных экономических условиях

Данная статья посвящена возникновению и развитию важнейшего экономического понятия «гудвилл» (деловая репутация). Автор прослеживает историю развития данного понятия в работах ведущих иностранных и российских ученых, рассматривает основные теории толкования сущности понятия «гудвилл» и его связи с экономической оценкой стоимости компании. Особое внимание уделено актуальности корректной оценки гудвилла в период глобального финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: гудвилл, деловая репутация, оценка гудвилла, нематериальные (неосязаемые) активы, капитализация.

ENG

O.I. Kalinsky

A history of the notion «goodwill» origin, its evolution in the world economics and importance of a company's goodwill estimation

The paper explores the origin and development of the most important economic notion «goodwill» (business reputation). The author tracks the development of the notion in the works of leading foreign and Russian economists, reviews the basic theories that interpret an essence of goodwill notion and its connection with the economic assessment of a company. Special attention is given to the importance of the correct valuation of goodwill at the time of the global financial-and-economic crisis.

Keywords: goodwill, business reputation, goodwill estimate, non-material (intangible) assets, capitalization.

RUS

А.А. Филиппова

Современное состояние банковской системы России

В статье представлена динамика основных показателей деятельности банковской системы России за последние годы (1999–2009 гг.). Рассмотрены следующие моменты деятельности банковской системы: отношение совокупных активов к ВВП и собственных средств (капитала) к ВВП, кредитный портфель, финансовые результаты и др. Данные показатели сравниваются с показателями других стран. Представлена характеристика банковской системы по уровню концентрации активов; влияние мирового финансового кризиса на банковскую систему; меры, предпринятые Банком России и правительством по стабилизации банковской системы.

Ключевые слова: банковская система, активы, капитал, кредитный портфель, валовой внутренний продукт (ВВП), мировой финансовый кризис, ликвидность, Банк России.

ENG

A.F. Filippova

Modern state of Russian bank system

The article contains the dynamics of the main indicators of Russian banking system during the last years (1999–2009): assets of the banking sector to GDP ratio and capital to GDP ratio, loan portfolio, financial results; comparison with other countries banking systems indicators; capability of the level of asset concentration; the world financial crisis' influence on the banking system; measures provided by The Bank of Russia and Government of Russia to establish the situation

Keywords: banking system, assets, capital, loan portfolio, gross domestic product (GDP), world financial crisis, liquidity, Bank of Russia.

RUS

Ю.Ю. Кочинев, С.Ф. Шарафутина

Особенности бухгалтерского учета заказчиков – застройщиков, привлекающих средства дольщиков

В статье рассмотрены особенности учета основных операций у застройщиков при строительстве с долевым участием. Особое внимание уделено законодательным и нормативным актам, регулирующим вопросы деятельности организаций застройщиков, осуществляющих долевое строительство, проанализирована гражданско-правовая природа договора участия в долевом строительстве.

Даны практические рекомендации бухгалтерам по признанию в учете и налогообложению средств участников долевого строительства; капитальных вложений в строительство; доходов застройщика; операций, связанных с передачей дольщикам объектов долевого строительства.

Выявлен ряд проблем имеющих место в долевом строительстве, указаны пути их решения. Сформулированы задачи, стоящие перед застройщиками, осуществляющих долевое строительство для обеспечения прав дольщиков в соответствии с действующим законодательством.

Ключевые слова: долевое строительство, застройщик, бухгалтерский учет, дольщик, вложения.

ENG

Yu. Yu. Kochinev, S.F. Sharafutina

Specificity of bookkeeping account of customers – builders who attract the share-holders funds

The paper is considering the specificity of accounting the main operations during share-holding construction. Special attention has been paid to legislative and standard acts that regulates the issues of the builders activity when share-holding construction is carried out; the civic-and-legislative nature of the contract on participation in share-holding construction was analyzed.

There are also given the practical recommendations for accountants on the accounting in book-keeping and taxation of the share-holding participants, capital investment in construction, builders' profits, operations connected with transferring to share-holders the share-holding construction properties.

A number of problems which could occur in share-holding construction have been found, and the ways to solve them suggested. The paper also formulates the problems that face share-holding builders concerning the protection of the rights of share-holders in accord with current legislation.

Keywords: share-holding construction, builder, accounting, shareholder, investments.

(RUS)

Е.С. Лепендина

Россия на мировом рынке услуг

Данная статья посвящена особенностям развития сферы услуг в России и проблемам интеграции страны в мировой рынок услуг. Автор оценивает позиции России с точки зрения экспорта и импорта услуг, рассматривает основные тенденции развития национальной сферы услуг, анализирует необходимость совершенствования законодательства в процессе присоединения России к Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС). Особое внимание уделено современному состоянию и перспективам развития отдельных секторов российской сферы услуг, в частности, финансового и транспортного сектора, а также услуг в области космических запусков.

Ключевые слова: международная торговля услугами, регулирование торговли услугами, Всемирная торговая организация, ГАТС, банковский сектор в России, российский рынок страховых услуг, космические запуски, либерализация рынка услуг.

(ENG)

E.S. Lependina

Russia at the global market of services

The paper is considering the features of the services market in Russia and the aspects of the country's integration into the global market of services. The author estimates Russia's position from the point of the exports and imports of services, reveals the major trends in the national services market, points out the need to improve legislation in the process of the country's accession to the General Agreement on Trade in Services (GATS). Special attention is paid to the current state and development prospects of various services sectors in Russia, in particular, financing and transportation services, as well as those in the space launches.

Keywords: international trade in services, regulation of trade in services, WTO, GATS, banking sector in Russia, Russian insurance market, space, transportation, liberalization of trade in services.

(RUS)

С.А. Каменецкий, Ю.Ю. Кочинев

Математические методы качественной оценки составляющих аудиторского риска

Статья посвящена вопросу математической оценке аудиторского риска возникающего при аудиторских проверках. В статье предложен математический метод качественной оценки составляющих аудиторского риска, базирующийся на теории нечетких множеств. По ходу изложения приводится пример использования метода на практике.

Ключевые слова: аудиторский риск, неотъемлемый риск, контрольный риск, риск необнаружения, метод нечетких множеств, риск искажения, аудиторская выборка.

(ENG)

S.A. Kamenetsky, Yu. Yu. Kochinev

Mathematical methods to qualitatively assess the components of audit risk

The paper focuses on the mathematical evaluation of audit risk arising during audits. A mathematical method for qualitative assessment of the audit risk components is proposed, which is based on the theory of fuzzy sets. The implementation of the method is exemplified in the paper.

Keywords: audit risk, undeniable risk, control risk, detection risk, method of fuzzy sets, risk of distortion, audit sampling.

Список авторов

СПИСОК АВТОРОВ С ТЕЛЕФОНАМИ			
№ пп	Автор	Статья	Телефон
1	Игорь Ильич Пичурин	Перспективы динамики потребностей российского рынка металлургической продукции	8 (343) 375-93-62
2	Татьяна Владимировна Ершова, Феликс Семенович Крейчман	Проблемы коллективного управления ресурсом совместного пользования (по работам Нобелевского лауреата 2009 год Э. Остром)	8 (918) 554-5215
3	Алексей Дмитриевич Герасимов	К вопросу об организации профессиональной практики студентов	8 (495) 638-4531
4	Сергей Александрович Сироткин, Наталия Рэмовна Кельчевская	Показатели оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия	8 (912) 623-9264, 8 (343) 374-5451, 375-4622, 375-4748, 375-9566
5	Наталия Сергеевна Гуракова	Проблемы машиностроительной отрасли России в 2003 – 2009 годах и стратегия развития сектора развития автомобильной техники на 2020 год	8 (910) 468-7048; 343-7763
6	Нина Андреевна Виноградская, Андрей Юрьевич Очерет	Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием	8 (916) 322-4560, 8 (044) 247-2712, 8 (067) 243-5387
7	Надежда Васильевна Шмелева, Александр Павлович Агеенко	Оценка конкурентоспособности металлургических предприятий с учетом экологических ограничений	8 (903) 629-76368, 8 (495) 955-0130 доб. 135
8	Крейчман Феликс Семенович	Корпоративная социальная ответственность и ее роль в разрешении социальных проблем	8 (373) 533-78408
9	Людмила Александровна Костыгова, Алексей Анатольевич Хотинский	Особенности оценки экономической эффективности производства металлопродукции из титана с высокой степенью готовности	955-0130 доб. 139
10	Калинский Олег Игоревич	История возникновения понятия «Гудвилл», его эволюция в мировой экономике и важность оценки гудвилла предприятия в современных экономических условиях	767-5888 8 (495) 777-7620
11	Сергей Александрович Каменецкий, Юрий Юрьевич Кочинев	Математические методы качественной оценки составляющих аудиторского риска.	8 (812) 957-0929, 8 (812) 534-7482
12	Антонина Алексеевна Филиппова	Современное состояние банковской системы России	8 (495) 717-1979, 8 (916) 631-2199
13	Юрий Юрьевич Кочинев, Светлана Федоровна Шарафутина	Особенности бухгалтерского учета заказчиков-застройщиков, привлекающих средства дольщиков	8 (921) 962-4192
14	Екатерина Сергеевна Лепендина	Позиции России на мировом рынке услуг	8 (499) 133-9308

Рецензенты:

Амосов А.И. — д.э.н., Бродов А.А. — к.э.н., Дуболазов В.А. — д.э.н., Калинский О.И. — к.э.н., Карпов Э.А. — к.э.н., Костюхин Ю.Ю. — к.э.н., Лещинская А.Ф. — к.э.н., Пичурин И.И. — д.э.н., Харитонова Е.Н. — д.э.н., Харитонова Н.А. — д.э.н., Рожков И.М. — д.т.н., Юзов О.В. — д.т.н.

Рубрика	№ журнала	Стр.
<i>Стратегия развития</i>		
Д.В. Аксенов Переоценка основных средств и ее влияние на их воспроизводство	№ 3 2010	36
В.В. Бринза, А.В. Германова, И.С. Кузнецов Альтернативы посткризисного развития металлургических предприятий: прогнозирование последствий	№ 3 2010	10
А.А. Бродов, К.Д. Штанский Особенности современного этапа взаимодействия промышленных предприятий с прикладной наукой для ускорения модернизации производства.	№ 2 2010	3
А.Д. Герасимов К вопросу об организации профессиональной практики студентов	№ 4 2010	14
Ю.В. Гордополов, Н.С. Лукашевич Применение нейросетей в решении задачи формирования кластеров регионов РФ	№ 3 2010	24
Н.С. Гуракова Проблемы машиностроительной отрасли России в 2003–2009 годах и стратегия развития сектора развития автомобильной техники на 2020 год	№ 4 2010	22
Т.В. Ершова, Ф.С. Крейчман Проблемы коллективного управления ресурсом совместного пользования (по работам Нобелевского лауреата 2009 г. Э. Остром)	№ 4 2010	8
Е.В. Ильичева Концептуальный подход к организации экологoadaptивного учета	№ 3 2010	3
И.П. Ильичев, Н.В. Рельева, Е.В. Повышева Устойчивое развитие и эффективность инвестиций.	№ 2 2010	12
И.П. Ильичев, В.А. Роменец Инновационное развитие и эффективность инвестиций	№ 1 2010	20
Э.А. Карпов, В.В. Тараруев Оценка затрат на природоохранные мероприятия в общей себестоимости железорудной продукции (на примере Лебединского ГОКа)	№ 1 2010	31
Чуанчунь Ли, Т.Б. Рубинштейн Процесс слияний и поглощений компаний цветной металлургии в Китае	№ 2 2010	8
К.С. Литвинский Эколого-инновационный императив экономического потенциала России	№ 1 2010	13
А.Г. Маланичев, И.П. Ильичев, А.Ю. Пустов Методика долгосрочного прогнозирования мировых сталеплавильных мощностей.	№ 2 2010	16
А.В. Мейснер, В.О. Потапкин, А.А. Матыцин Регулирование тарифов методом доходности инвестированного капитала	№ 3 2010	30
И.И. Пичурин Рациональная маркетинговая стратегия российских металлургических компаний	№ 1 2010	26
И.И. Пичурин Перспективы динамики потребностей российского рынка металлургической продукции	№ 4 2010	3
В.А. Роменец, В.И. Галкин Какие мини-заводы нужны России	№ 1 2010	3
Т.Б. Рубинштейн, Чуанчунь Ли Уроки кризиса и стратегия M&A при переходе на траекторию роста	№ 3 2010	20
С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская Показатели оценки экономической эффективности стратегии промышленного предприятия	№ 4 2010	17
<i>Корпоративное управление</i>		
Н.А. Виноградская, А.Ю. Очерет Формирование системы раннего диагностирования кризисных симптомов в управлении предприятием	№ 4 2010	28
Н.Н. Гураев, Б.В. Робинсон, В.А. Черданцев Инновационно-технологический базис повышения эффективности нефтегазового комплекса.	№ 2 2010	33
М.С. Демьяненко Норматив как элемент системы управления запасами промышленного предприятия	№ 2 2010	33
И.В. Жилкин Характерные особенности информационной системы управленческой среды.	№ 3 2010	60
Д.В. Зайков Система комплексного бюджетирования	№ 3 2010	49
Л.А. Костыгова, А.А. Хитинский Особенности оценки экономической эффективности производства металлопродукции из титана с высокой степенью готовности	№ 4 2010	47
Ф.С. Крейчман Корпоративная социальная ответственность и ее роль в разрешении социальных проблем	№ 4 2010	43
И.А. Ларионова Использование фоновых диаграмм при выборе рациональной модели управления оборотными средствами металлургического предприятия	№ 3 2010	63
И.В. Михин., А. Г. Чижигов Повышение конкурентоспособности ОАО «Тулачермет» на рынке товарного чугуна.	№ 2 2010	28
П.О. Облаков Управление коллективом: модель манипуляции	№ 3 2010	40
О.О. Прудникович, Е.М. Новиков Эффективность аутсорсинга погрузочно-разгрузочных работ на металлургическом предприятии.	№ 2 2010	26
С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская Построение стратегии фирмы на основе векторной модели принятия управленческих решений.	№ 2 2010	21
Е.Ю. Шагаева, Н. И. Ляхова Особенности взаимодействия предприятий в социально-экономической системе муниципального образования	№ 3 2010	56
Н.В. Шмелева, А.П. Агеев Оценка конкурентоспособности металлургических предприятий с учетом экологических ограничений	№ 4 2010	38
И.П. Юрасов, Ю.Ю. Костюхин Проблемы планирования на среднесрочном горизонте вертикально интегрированных предприятий	№ 1 2010	40
<i>Корпоративные финансы (Финансы)</i>		
Е.С. Блинова, Ю.Ю. Костюхин Определение стоимости бизнеса (на примере страховой компании)	№ 1 2010	49
О.И. Калинин История возникновения понятия «гудвилл», его эволюция в мировой экономике и важность оценки гудвилла предприятия в современных экономических условиях	№ 4 2010	52
С.А. Каменецкий, Ю.Ю. Кочинев Математические методы качественной оценки составляющих аудиторского риска	№ 4 2010	59
Э.А. Карпов, С.А. Попов Повышение эффективности и устойчивости предприятия на основе применения дифференцированного учета издержек	№ 1 2010	45

Рубрика	№ журнала	Стр.
Ю.Ю. Костюхин, М.А. Шерстнева Оценка стоимости бизнеса как элемент управления стоимостью компании.	№ 2 2010	40
Ю.Ю. Кочинев, С.Ф. Шарафутина Особенности бухгалтерского учета заказчиков – застройщиков, привлекающих средства дольщиков	№ 4 2010	71
И.И. Кудра, Ю.Ю. Костюхин Формирование монетного ряда эмиссионным институтом.	№ 2 2010	44
Е.А. Самгина Разработка моделей оплаты труда на основе комбинирования различных подходов к ее организации (на примере предприятия металлургического комплекса)	№ 3 2010	67
А.А. Филиппова Современное состояние банковской системы России	№ 4 2010	63
Аналитика		
В.В. Бринза, В.В. Хван Прогнозирование ключевых факторов развития социальных систем	№ 1 2010	56
Всемирные процессы и тенденции / Мировые процессы		
Л.А. Костыгова, А.В. Алексахин, О.О. Гришина Анализ состояния и перспективы развития рынка платиноидов	№ 2 2010	57
Е.С. Лепендина Международное регулирование торговли услугами	№ 2 2010	50
Е.С. Лепендина Позиции России на мировом рынке услуг	№ 1 2010	63
Рыночные отношения		
Д.В. Дмитриев, Ю.В. Катаева Асимметрия информации в иерархическом анализе взаимодействия рынков железобетонных изделий и жилищного строительства	№ 3 2010	72
Ю.Ю. Кочинев, С.Ф. Шарафутина Особенности бухгалтерского учета заказчиков-застройщиков, привлекающих средства дольщиков	№ 4 2010	71
Прочее		
К юбилею Старооскольского технологического института (СТИ МИСиС)	№ 1 2010	66
В.П. Соловьев МИСиС В Регионе Курской Магнитной Аномалии.		
Презентация монографии В.К. Сенчагова «Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность»	№ 3 2010	76
Поздравление А.М. Седых	№ 1 2010	66
Поздравления университету, 80 лет со дня образования	№ 2 2010	66
Теодор Борисович Рубинштейн – некролог	№ 4 2010	91
Воспоминания о Анатолии Алексеевиче Федотове	№ 4 2010	92