Антикризисное управление в экономике новых вызовов

Курган 2014

Образовательное учреждение профсоюзов
высшего профессионального образования
«Академия труда и социальных отношений»
Курганский филиал

Антикризисное управление в экономике новых вызовов

Монография

Курган 2014

ББК 65.291.931

Р59

Рекомендовано к изданию Ученым советом Курганского филиала
Образовательного учреждения профсоюзов
высшего профессионального образования
«Академия труда и социальных отношений»

Редакционная коллегия:

В. Г. Роговая, кандидат экономических наук, доцент;
Н. Д. Багрецов, кандидат экономических наук, доцент;
А. И. Роговой, доцент

Рецензенты:

Е. Г. Мухина, доктор экономических наук, профессор;
В. А. Анохин, доктор экономических наук, профессор;
С. Н. Орлов, доктор экономических наук, профессор

Авторский коллектив: В. Г. Роговая, к. э. н., доцент – гл. 1; Н. Д. Багрецов, к. э. н., доцент, Д. Н. Багрецов, к. ф. н., доцент – гл. 2; О. Г. Ушакова, доцент – гл. 3; Н. В. Корюкина, ст. преподаватель – гл. 4; А. И. Роговой, доцент – гл. 5; Н. А. Леонова, доцент – гл. 6; А. М. Григорьев, доцент – гл. 7; Г. И. Терентьева, к. э. н., доцент – гл. 8; А. В. Шульгина, к. э. н., доцент – гл. 9; Н. В. Ищенко, ст. преподаватель – гл. 10; Н. В. Рознина, к. э. н., доцент – гл. 11; С. П. Рушкова, ст. преподаватель – гл. 12; С. Н. Орлов, д.э.н., профессор, О. И. Печоник, к.э.н. – гл.13, Е. В. Пилипенко, д.э.н., К. П. Гринюк - гл. 14, А. В. Анохина, к. э. н., доцент – гл. 15; Н. И. Багрецов, к. э. н., доцент – гл. 16.

Р59 Антикризисное управление : монография / под науч. ред. В. Г. Роговой, Н. Д. Багрецова. – Курган, 2014. – 327 с.

ISBN 978-5-906297-15-0

Монография подготовлена при грантовой поддержке Курганского филиала ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений» и является результатом многолетних размышлений, научного поиска и практической работы членов авторского коллектива.

Настоящее издание посвящено основным проблемам антикризисного управления социально- экономическим развитием в регионе. В работе рассмотрены как чисто теоретические основы антикризисного управления в современной экономике, так и вопросы формирования и оценки человеческого капитала, механизм создания корпоративной культуры, организационно-экономические механизмы устойчивого, инновационного развития региона на основе повышения инвестиционной привлекательности и другие прикладные вопросы. Особое внимание уделено финансовой сфере, образованию, развитию межрегиональных рынков продовольствия, оптимизации оценки вероятности банкротства в условиях появления новых факторов производства.

Монография предназначена для преподавателей и студентов, магистрантов, аспирантов и всех заинтересованных лиц, занимающихся теорией и практикой антикризисного управления в условиях роста неопределенности.

ISBN 978-5-906297-15-0

© Коллектив авторов, 2014
© Курганский филиал ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 4
Глава 1. Разработка системы прогнозов и программ социально-экономического развития в антикризисном управлении регионом 7
Глава 2. Антикризисное управление организацией через призму конкурентоспособности. Теория и практика 13
Глава 3. Развитие системы непрерывного профессионального образования как фактор антикризисного управления регионом 58
Глава 4. Состояние и перспективы развития системы образования в условиях антикризисного управления регионом 76
Глава 5. Разработка стратегии кадрового планирования в период кризиса организации 113
Глава 6. Прогнозирование вероятности банкротства на основе показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, сформированной в соответствии с требованиями международных стандартов 131
Глава 7. Малый бизнес в Зауралье и тенденции его развития 158
Глава 8. Проблемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса 166
Глава 9. Антикризисное управление и инвестиционная привлекательность 176
Глава 10. Межрегиональные взаимодействия в системе антикризисного управления АПК 191
Глава 11. Оценка финансового состояния с целью определения возможного банкротства 211
Глава 12. Диагностика финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта в целях обеспечения эффективного антикризисного управления 248
Глава 13. Современная валютно-денежная система в условиях кризиса 262
Глава 14. Перспективы развития регионального промышленного комплекса в условиях формирования нового технологического уклада 275
Глава 15. Антикризисное управление производством на предприятиях АПК Курганской области 288
Глава 16. Качество жизни населения как критерий оценки антикризисного управления регионом 305
Заключение 324

Предисловие

Степень интегрированности народного хозяйства разных стран разнообразна, однако, перспектива в этом вопросе одна – это «мир без границ». Отсюда очевидно, что конкуренция будет действовать во все более глобальных масштабах. Цикличность – главный недостаток современной экономики – общепризнанна, и идея антикризисного управления все более привлекает внимание науки и практики.

В условиях экономики знаний необходимо глубже понять, что такое кризис, какую роль он играет в развитии экономики производства, когда и почему возникает, каковы его структура и последствия? Важную роль при этом играет возрастающая конкурентная борьба – ее бессистемность. Так, Ф. фон Хайек (нобелевский лауреат) отмечал: «Конкуренция представляет ценность потому и только потому, что ее результаты непредсказуемы и, в общем, отличны от тех, к которым каждый сознательно стремится».

Обращение к теории и практике антикризисного управления в данной монографии позволяет выявить истоки представлений о методах контроля над процессом поступательного социально-экономического развития региона на основе инновационного развития хозяйствующих субъектов и превентивных мер по антикризисному управлению.

Мы будем исходить из того, что регионы – это острова инноваций и предпринимательского духа, некие аналоги корпораций. Успех, при этом, определяется такими факторами, как инфраструктура, экология, качество рабочей силы, уровень корпоративной культуры, научно-технический потенциал, позиция региональных властей. Совокупность этих факторов создает особенную ситуацию для хозяйствующих субъектов и региона в целом, повышает инвестиционную привлекательность и мобилизует собственный потенциал в повышении эффективности антикризисного управления и, как итог, повышении конкурентоспособности региона. В свою очередь, конкурентоспособность хозяйствующих субъектов и региона зависит, прежде всего, от способности вводить инновации и модернизироваться.

Одним из важных факторов устойчивого социально-экономического развития региона является его продовольственная безопасность. Например, производство и потребление одного из основных продуктов питания – молочных продуктов – сокращается, а, вместе с тем, исследования и показания врачей говорят о том, что потребление молочных продуктов в России должно вырасти на 30 % уже в ближайшие 3–5 лет.

Для того, чтобы удовлетворить эту потребность, необходимо производить молочные продукты внутри страны и региона. Мировой лидер по производству молочных продуктов Danone в ближайшие годы планирует 400 миллионов долларов инвестировать в РФ, тщательно выбирая регионы, так как необходимо максимально близко находиться к центрам потребления – крупным городам и, при этом, рядом с источником сырья. Однако, Курганская область не обладает достаточным количеством сырья, хотя находится рядом с такими крупными центрами потребления, как Екатеринбург и Челябинск.

Безусловно, когда бизнесу оказывают помощь власти региона, проблемы решаются быстрее, в том числе и с кредитными ресурсами, необходимыми для развития.

Ключевой момент – доступность денежных ресурсов, без этого не будет предпринимательской активности. Проблем здесь немало, но ключевая – отсутствие длинных денег и конкуренции в банковской сфере (между государственными и негосударственными институтами).

Устойчивый долгосрочный рост в социально-экономическом развитии зависит от ряда факторов. Первый: инвестиции в людей. Второй: инвестиции в технологии, науку, способность эффективно вести производство и продажи. Третий касается того, создаете ли вы инвестиционные возможности для долгосрочных инноваций, не попав, при этом, в спираль неэффективных инноваций. И четвертый: для долгосрочного экономического роста необходима конкурентная среда.

Надо постоянно меняться, осмысливая себя, и ждать неожиданностей – успех любой корпорации лежит на путях диверсификации.

Однако, ключевым условием развития региона является государственно-частное партнерство на основе кластерного развития. Реализация таких проектов предполагает создание новых моделей взаимодействия, а инвесторы и государство должны создавать условия, в которых всеми

участниками будет реализован проект. Необходима законодательная база, финансовая инфраструктура, а иногда и изменение культуры взаимоотношений чиновников, инвесторов, муниципалитетов.

Инновации – это бизнес, построенный на знаниях. Инновации реализуют люди. А есть ли в регионе кадровый потенциал, готовый справиться с задачами и вызовами, стоящими перед экономикой региона и Российской Федерации?

Среди ведущих стран мира РФ занимает последнее место по предпринимательской инициативе. Причиной тому является, по мнению ряда исследователей, отсутствие эффективного организационно-экономического механизма в инновационном развитии бизнеса.

Ресурсом кадрового потенциала выступает высшая школа, которая должна объединить три важных процесса: базовое образование, исследования, объединенные с процессом образования, и коммерциализацию результатов этого исследования. Только объединив эти три элемента, мы можем в результате получить специалиста, который будет носителем знания и сможет предложить рынку готовый продукт.

Коллектив ученых и практиков Курганского филиала ОУП ВПО «Академия труда и социальных отношений» обратился к теме антикризисного управления в регионе на примере Курганской области, чтобы выявить возможности региона и хозяйствующих субъектов по созданию условий для благоприятного социально-экономического развития. Областной уровень был взят с целью более глубокого изучения проблемы и выработки научно обоснованных рекомендаций, что позволит поднять качество прогнозирования и программирования социально-экономических процессов в регионе и Уральском федеральном округе.

В качестве базы для анализа методических, практических и статистических материалов по антикризисному управлению использовались обзоры и официальные данные Росстата, Евростата и др.

Монография ориентирована на исследователей вопросов антикризисного управления, преподавателей вузов, магистрантов, аспирантов, студентов и всех, кто занимается теоретическими и практическими аспектами антикризисного управления и его отдельных факторов.

Н.Д.Багрецов, к.э.н., доцент,
«Заслуженный машиностроитель России»

Глава 1. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПРОГНОЗОВ И ПРОГРАММ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНОМ

В условиях антикризисного управления регионами становится все более очевидным, что для достижения положительной динамики развития экономики региона, страны в целом необходима разработка долгосрочных прогнозов решения экономических и социальных проблем в регионах с целью мобилизации их потенциальных возможностей. В связи с этим, особую актуальность окончательно приобретает регулирующая роль государства в формировании и реализации региональной политики [1, с.325].

Под региональной политикой следует понимать системную деятельность органов законодательной и исполнительной власти в конкретных условиях функционирования региона, направленную на удовлетворение экономических и социальных требований общества, вызванных интересами всех социальных групп населения в экономическом развитии и, как следствие, в социальной сфере, в целях обеспечения устойчивого развития и сохранения социальной стабильности в стране в целом.

Регионы (субъекты РФ) являются многофункциональными и многообъектными социально- экономическими подсистемами хозяйственного комплекса страны в ее едином экономическом пространстве, и должны рассматриваться в качестве носителей особых экономических и социальных интересов территорий во взаимоотношениях с другими территориями страны и хозяйствующими субъектами. Эти особые интересы регионов предопределяются их экономическим и социальным положением в народнохозяйственном комплексе страны при решении конкретных практических задач [2].

Экономика регионов формируется в результате взаимодействия интересов, подчас противоречивых, хозяйствующих субъектов (предпринимателей, бизнеса, государства), выступающих производителями и потребителями товаров и услуг, и интересов конкретных регионов, обеспечивающих необходимые условия для функционирования хозяйствующих субъектов в границах этих регионов.

Многоуровневая территориальная организация единого народнохозяйственного комплекса страны сопровождается ослаблением (сверху

вниз) системных связей, возрастанием открытости экономик регионов и усилением их зависимости от межрегионного, межстранового взаимодействия [2].

Между тем система государственного прогнозирования взаимоувязанного социально-экономического развития субъектов РФ, адекватная рыночным принципам хозяйствования и учитывающая особенности так называемой смешанной экономики, в России только формируется. Идет поиск наиболее приемлемых для современных условий организационных форм и методов обоснования перспектив развития, определяются место и роль прогнозных документов в управлении, прежде всего, отраслевыми комплексами субъектов РФ.

Имеющий место кризис промышленности регионов, выражающийся в различии интересов собственников предприятий и регионов, где они расположены, отсутствие заинтересованности в решении вопросов территориального развития, социальной сферы требует мер антикризисного управления, причем, с учетом перспектив развития. Непосредственно в субъектах РФ исследуются возможные формы взаимодействия территориальных органов власти, бизнеса и населения, методы учета интересов как территорий, так и хозяйствующих субъектов, размещенных в границах конкретных регионов при разработке и реализации долгосрочных документов в виде прогнозов и планов развития.

В большом числе субъектов РФ, некоторых федеральных округах уже разработаны и реализуются прогнозы развития, рассчитанные на различные сроки перспективы (чаще всего, среднесрочные), ведется законотворческая деятельность по установлению статуса этих прогнозов [3].

Следует заметить также, что эти прогнозные документы имеют различные названия: стратегии, схемы развития и размещения производительных сил, концепции социально-экономического развития, программы долгосрочного развития экономики и социальной сферы.

Но даже с учетом этих различий, есть основание считать, что сформировалась общероссийская потребность, *во-первых,* в создании единой системы научного обоснования долгосрочных прогнозов экономического и социального развития как страны, так и регионов; *во-вторых,* в разработке и утверждении общих методологических и методических поло-

жений по обоснованию направлений и параметров прогноза этого развития; *в-третьих,* в уточнении понятийного аппарата в области прогнозирования и планирования экономических и социальных процессов; *в-четвертых,* в согласовании межрегиональных и общегосударственных вопросов на уровне РФ, например, по электроэнергетике, газоснабжению, транспортным коммуникациям; *в-пятых,* в четком построении соподчиненности этапов разработки прогнозных и плановых документов в цикле «прогнозирование – программирование – планирование» развития социально-экономических подсистем субъектов РФ.

Подобная регламентация не означает ограничение самостоятельности субъектов РФ, но вносит организующее начало в исполнение государством его регулирующей функции.

Регламентация прогнозирования на долгосрочную перспективу тем более необходима, что региональная экономика относится к наиболее сложным объектам управления, а разработка и реализация документов стратегического характера приобрела в настоящее время ключевое значение для субъектов РФ.

Прежде всего, необходимо упорядочить понятийный аппарат: определить понятия «прогноз», «план», «программа», «стратегия», «концепция», «схема», их сущность и соподчиненность.

Прогноз и план как инструменты управления народным хозяйством – это взаимосвязанные стадии непрерывного процесса прогнозирования – планирования. Их различие определяется: характером воздействия на экономические и социальные процессы; содержанием рассматриваемых проблем; временным горизонтом; вариантностью предлагаемых решений; конкретизацией предложений по экономическому и социальному развитию, при необходимости балансовой увязки вышеперечисленных процессов.

Экономический прогноз – важная аналитическая стадия всего процесса определения перспективного развития. В рамках специальных научных исследований на этой стадии анализируется состояние экономики региона (или страны в целом), ее отдельных элементов; обеспеченность финансовыми и материальными ресурсами, состояние рынка труда и миграционная подвижность населения; структура производства; состояние окружающей природной среды и т. д. Экономические про-

гнозы – предплановые документы косвенного действия, в которых рекомендуются приоритетные направления решения экономических и социальных проблем, обосновываются их реальность и реализуемость.

Такими комплексными прогнозными документами можно считать концепции, стратегии, долгосрочные и среднесрочные программы экономического и социального развития, схемы развития и размещения производительных сил.

План экономического и социального развития – инструмент одного из основных методов управления реализацией государственной региональной политики – планирования. Это совокупность взаимосвязанных мероприятий, предусматривающая порядок, последовательность и сроки работ, конкретные количественные результаты хозяйственной деятельности, экономическую эффективность и баланс затрат, исполнителей и ответственных за реализацию запланированных мероприятий [3].

Заметим попутно: в современной западной экономической литературе признается, что объединение преимуществ рыночного хозяйства с разработкой планов и прогнозов, особенно региональных, придает национальной экономике важный дополнительный импульс эффективности.

Планы и краткосрочные программы – это конкретные задания по социальному и экономическому развитию территорий; их цель – организация практического выполнения управленческих решений; они являются документами прямого действия.

Концепция (в данном контексте социально-экономического развития) – это *система аргументированных научных представлений* о процессах в хозяйственной жизнедеятельности субъектов РФ, посредством которых обосновываются стратегические установки на будущие преобразования. В этом документе, как правило, должна быть дана качественная характеристика

проблем, процессов, о которых идет речь в аспекте предстоящего развития, подтверждаемая основными (минимально необходимыми) расчетными макроэкономическими показателями. Концепция может быть разработана на любом этапе прогнозирования или планирования как научное обоснование необходимости, важности, сути не только стратегии соци-

ально-экономического развития, но и программы или плана, предваряя их разработку.

Стратегия экономического и социального развития является научно обоснованным прогнозом, определяющим главные, качественно новые («прорывные») направления развития в долгосрочной перспективе и содержащим контуры необходимых экономических мер, которые требуется учесть и реализовать в будущем развитии. Аналитическую базу стратегии должны составить результаты исследований, проведенных в рамках концепции долгосрочного развития конкретного субъекта РФ.

В стратегии должны быть отражены:

а) цели и задачи предстоящего развития на «прорывных» направлениях, показатели экономического потенциала, от которых зависит решение ключевых экономических и социальных проблем;

б) характеристика потенциальных ресурсных возможностей;

в) альтернативные направления развития в перспективе;

г) оценка возможных внешних и внутренних перемен в региональной политике.

Для реализации стратегических рекомендаций может быть использован программно-целевой метод, который сравнительно хорошо известен и широко используется в управлении, в том числе антикризисном, народным хозяйством. Недостатки в практическом применении этого метода не умаляют его значения, так как программы позволяют согласовать интересы отраслей, территорий, хозяйствующих субъектов, населения, региональных структур управления; организационно подготовить решение ключевых экономических и социальных проблем и на этой основе повысить занятость населения, развитие производственного, трудового, инвестиционного, инновационного потенциалов, конкурентоспособность экономики региона и, в конечном счете, уровень и качество жизни населения.

В системе разработки прогнозов и планов, учитывающей соподчиненность стадий разработки документов в едином цикле «прогноз – программа – план» необходимо учесть непрерывность разработки прогнозных документов. В этом процессе определяющим является долгосрочный прогноз – стратегия развития, которая должна периодически корректироваться с учетом динамики внешней и внутренней ситуации, учета

угроз возникновения кризисных ситуаций на любом уровне управления. В свою очередь, результаты выполнения годовых планов и программ также могут и должны вызывать необходимость уточнения задач на долгосрочную перспективу. Кроме того, необходимо учесть согласованность всех указанных документов системы с базовыми прогнозами – демографическим, научно-техническим, природно-ресурсным и др.

Как свидетельствует опыт субъектов РФ (например, Свердловской области, Красноярского края, Республики Саха (Якутия), Ханты-Мансийского автономного округа, Курганской области и др.), формируемые на местах прогнозы обеспечивают государственный сектор экономики достаточно аргументированными показателями развития [3]. Одновременно с этим целевые и комплексные программы социально-экономического развития региона выполняют информационную функцию для частного капитала и тем самым способствуют определению им собственной хозяйственной политики в задаваемых государственными прогнозами и программами рамках и направлениях, например, при определении ниши для своей продукции на товарных рынках или рынках капитала, во внутрирегиональных и межрегиональных связях [4].

В результате возникает обратная связь бизнеса и государственного сектора в форме государственно-частного партнерства. Это помогает субъектам РФ принимать решения с учетом пожеланий и возможностей частного сектора, формировать более предсказуемые планы и прогнозы экономического и социального развития, повышать инвестиционную привлекательность региона, решать задачи антикризисного управления.

Литература:

1. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Основы взаимодействия: Учебник/ Феликс Шамхалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 727с.
2. Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации/ Под редакцией акад. А.Г.Гранберга. – М.: Наука, 2009. -720с.
3. Николаев И.А., Точилкина О.С. Стратегии и программы развития регионов (сравнительный анализ). Аналитический доклад. – М., ФБК, Департамент стратегического анализа, июнь 2012. – 29с.
4. Белоусов А.П. Долгосрочные тренды российской экономики. Сценарии экономического развития России до 2020 года. – М.: Центр макроэкономического анализа и прогнозирования, 2010г.

Глава 2. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

«Нет ничего практичнее грамотной теории».
Курт Льюис

Хорошая теория – это предвидение будущего, представление о том, благодаря каким ресурсам, знаниям и навыкам предприятие станет конкурентоспособным в этом будущем и будет формировать свои активы и процессы для максимизации стоимости, снижая вероятность своей финансовой несостоятельности.

Чем грамотнее теория предприятия, на которой базируется корпоративная теория создания стоимости тем выше вероятность выбора стратегии, обеспечивающей стабильный рост стоимости, снижая вероятность банкротства в условиях неопределенности. Грамотная теория формулирует представления и ожидания дальнейшего развития, предсказывает как будут изменяться потребительские вкусы, развиваться технологии и даже конкуренты, т.е. появляется возможность увидеть какие активы, инвестиции и стратегические шаги необходимы для того, чтобы опередить конкурентов и избежать банкротства.

Теория предприятия подверглась существенным изменениям в последние 20 лет, что связано с кризисом в общеэкономическом плане, и остается одной из центральных проблем развития экономической теории, формирования экономической политики и конкурентной стратегии предприятия.

Следует признать, что экономическая наука разработала достаточное количество фундаментальных и прикладных теорий организации, чем и вызвана необходимость их систематизации, а в перспективе – формирования единой системы взглядов на теорию предприятия и его многоуровневую модель развития конкурентоспособности.

Этой проблеме посвящены исследования О. Фавро [1, с. 82], где предложена классификация теории предприятия в пространстве внут-

реннего и внешнего рынка, а также субстантивной (реальной) и процедурной рациональности принятия решений.

Классификация включает в себя четыре группы теорий: стандартную теорию, расширенную стандартную теорию, нестандартную теорию и группу эволюционных теорий предприятия Р. Нельсона и С. Уинтера, а также имитационные модели Р. Дея.

Однако, при всей масштабности концепции О. Фавро, возникает необходимость обоснованности выбора между стоимостной формой координации, основанной на правилах, и проблемой повышения эффективности распределения ресурсов внутри предприятия в целях увеличения конкурентных преимуществ.

Необходимость построения некоторой суммарной теории предприятия высказывает Н. Розанова [2, с. 56]: «Необходимо творчески переосмыслить существующие в настоящее время концепции поведения, интегрировать их в единую теорию предприятия». Отметим, как весьма существенное, еще одно высказывание исследователя: «Повышение уровня и значимости российских исследований поведения фирмы, по-видимому, требует использования качественно новых подходов к подбору и оценки эмпирического материала».

В формирование общей теории предприятия может внести немалый вклад изучение особенностей поведения российских предприятий, функционирующих в специфических условиях современной экономики, в процессе реализации экономических установок *на основе системного подхода* (курсив автора).

Исследования поведения предприятий ведутся по трем направлениям: во-первых, эмпирический анализ деятельности российских предприятий, во-вторых, исследования, базирующиеся на моделировании того или иного поведения с использованием неоклассического подхода и, в-третьих, исследования внутренней структуры предприятия, структуры собственности и контрактных отношений.

Указанные направления используют понятия неоклассической теории, которые не могут, на наш взгляд, привести к полноценному моделированию и прогнозированию оперативной и стратегической деятельности предприятий, направленной на повышение конкурентоспособно-

сти. Именно поэтому сегодня вызывают особый интерес процессы, связанные с институциональной динамикой, и положения теоретического анализа.

Достаточно полный обзор современных институциональных теорий представлен А. Шаститко [3, с. 41], но следует отметить, что автор не учитывает необходимость изучения процессов, выполнения контрактов (обязательности их исполнения) после их заключения, что важно для российской действительности.

Систематизацию современных экономических теорий, описание деятельности хозяйствующих субъектов для дальнейшего решения проблемы создания единой теории предприятия предложил Е. Попов [4, с. 216], выделив при этом лишь основные направления формирования такой теории предприятия.

Необходимость нового подхода к теории предприятия объясняется тем, что в условиях современной экономики важно понимание динамики процесса конкурентоспособности, а также выбор моделей и структур для управления предприятием.

В настоящее время есть попытки интеграции двух концепций – технологической и институциональной, но в условиях глобализации экономики и технологические, и институциональные концепции не могут объяснить явления глобализации и поведения предприятий, динамики их конкурентоспособности.

Очевидна необходимость разработки единых алгоритмов хозяйственной деятельности предприятия на основе имеющегося экономического инструментария и интеграции фундаментальных и прикладных теорий для создания аппарата экономической теории предприятия, учитывающей не аддитивное, а интегральное воздействие экономических факторов на деятельность предприятия.

Для создания таких алгоритмов обратимся к философии, в частности, к структурализму и постструктурализму. Клод Левис-Стросс [5, с. 386], постулируя один из основных принципов данной философской школы, отмечал, что «…важнее не сами предметы, а отношения между ними». Заметим, что такой подход обещает быть весьма продуктивным и для экономиста - исследователя, так как не позволяет акцентировать

свое внимание на одной из сторон деятельности предприятия, но с необходимостью предполагает изучение максимально возможного числа сторон этой деятельности.

В качестве гипотезы предварительно сформулируем концептуальные исходные положения предлагаемой нами модели предприятия, разработанной на основе системного субъектно-объектного подхода: во-первых, предприятие нами рассматривается как конкретная система; во-вторых, мы акцентируем свое внимание на исследовании элементов системы, их взаимодействии (процессный подход). В-третьих, основным предметом исследования в рамках системного субъектно-объектного подхода являются процессы и системные события. В-четвертых, в качестве предпочтительного метода анализа объектов, нами используются качественные и количественные сравнения свойств данной системы с соответствующими свойствами других систем. В-пятых, система развивается в силу законов собственной эволюции и принятия, специальных, по нашему мнению, решений на основе инновационных стратегий, т. е. мы предлагаем синтез двух ключевых концепций – системной (субъектно-объектной) и институциональной, что предполагает возможность анализа динамики конкурентоспособности предприятия и разработку аппарата синергетической теории, учитывающей не аддитивное, а интегральное воздействие экономических факторов на конкурентоспособность предприятия.

Рассматривая предприятие, как конкретную систему [6, с. 68], мы исходим из того, что два элемента являются ее объектами – материальные и нематериальные активы предприятия и нормативно-правовая база, которой руководствуется предприятие в своей деятельности, и четыре субъектных элемента: функции управления продукцией, маркетингом, персоналом и денежными потоками.

В данном контексте систему «предприятие» мы характеризуем с позиции процессного подхода, путем выделения элементов, имеющих наиболее значимые функциональные связи, что делает справедливым выделение элементов, каждый из которых имеет внутреннею логическую завершенность (самостоятельность) и функциональную определенность с тем, чтобы определить архитектуру и структуру управления,

оценку ее соответствия требованиям эффективности и конкурентоспособности.

При таком подходе элементами системы предприятия является, например, алгоритм непрерывного инновационного обновления процессов и активов предприятия которые преобразуют активы в экономический результат, денежный поток, объем продаж и др. (Рисунок 1).

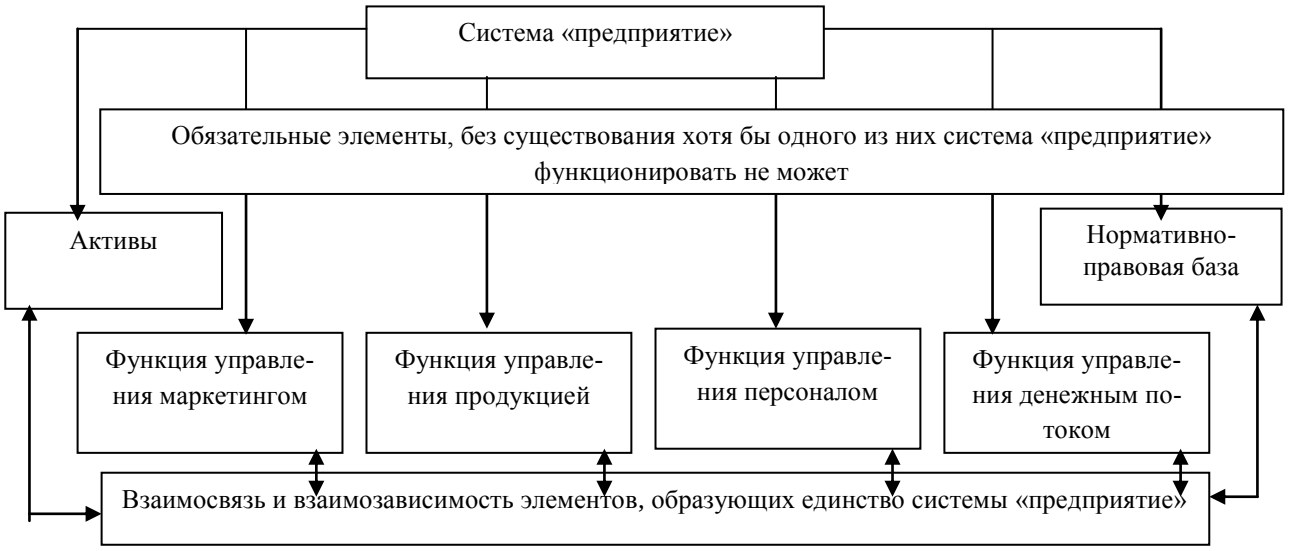


Рисунок 1 - Состав обязательных элементов системы «предприятие»

Система «предприятие» – это целостное единство обязательных субъектно-объектных элементов, находящихся в диалектическом единстве и соподчинении, функционирующих на следующих принципах: ориентация на потребителя, лидирующая роль руководителя, вовлечение работников в процесс формирования доходов и расходов, процессный подход, системный подход к управлению, непрерывные инновационные улучшения, подход к принятию решения на основании фактов, взаимовыгодные отношения с поставщиками с учетом соблюдения принципов государственного регулирования.

Для общей теоретической характеристики системы «предприятие» выделим следующие ее признаки: открытость; функциональная определенность; полидинамичность; взаимосвязь и взаимозависимость элементов; подчиненность субъектных элементов объектным элементам; адаптивность; система с увеличивающимся разнообразием; самообу-

чаемость; гомеостатичность; производность от общественных отношений; целостность.

Практическая характеристика системы «предприятие» может быть определена на основании экономических и неэкономических показателей.

Используя принцип методологической систематики, отметим, что в основе деятельности субъектно-объектной модели предприятия находятся процессы взаимодействия субъектно-объектных элементов в непрерывном инновационном поле, интеграция которых в системе «предприятие» и создает многоуровневую структуру его внутреннего содержания и синергетический эффект.

При системном субъектно-объектном подходе, в рамках системной парадигмы и теории предприятия Я. Корнаи и Г. Клейнера [7, с. 16; 8, с. 46] нами предлагается исследование внутреннего содержания системы «предприятие», которое мы представим в виде стратифицированной трехуровневой пирамиды (Рисунок 2).

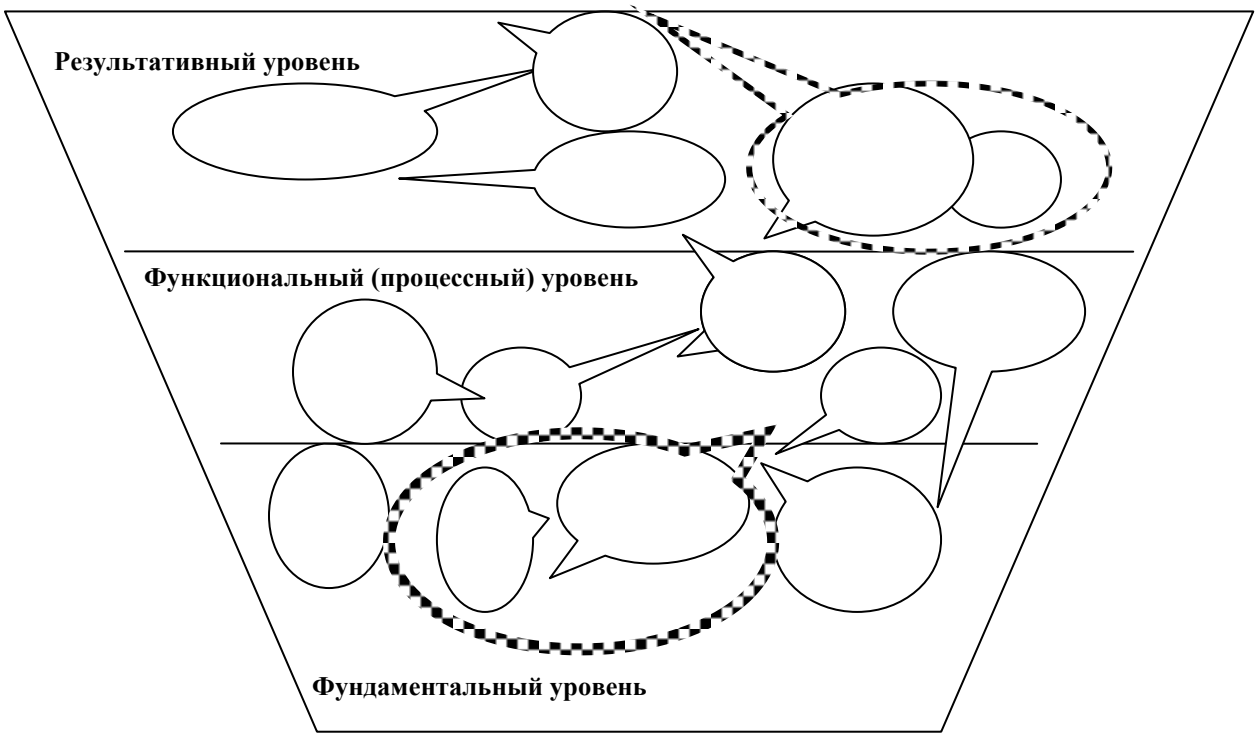


Рисунок 2 - Стратифицированная пирамида внутреннего наполнения системы «предприятие»

Первый фундаментальный уровень функционирования предприятия включает в себя материальные и нематериальные активы: технология, бренды, корпоративная культура, корпоративные институты, когнитивные институты, социально-экономический генотип, человеческий капитал и др. Второй уровень определяют: стратегическое управление предприятием, инновации, гибкость, адаптация, производство, взаимоотношения с менеджментом, применение информационных технологий, организационно-управленческие способности и др. Третий уровень, результативный, характеризуется конкретными экономическими и неэкономическими показателями: прибыль, удовлетворение потребности, диверсификация действий, создание потребности, денежный поток, стоимость предприятия, объем продаж, производительность труда и т. д.

Внутреннее наполнение системы « предприятие» представлено в виде трех уровней, каждый из которых отражает одну из качественно различных составляющих.

Компоненты фундаментального и процессного уровней являются источниками конкурентоспособности и образуют феномен конкурентоспособности в результате непрерывных инновационных улучшений при реализации инновационных стратегий [37].

Под непрерывным воздействием реализации инновационных стратегий компоненты фундаментального и процессного уровней взаимодействуют между собой как внутри уровня, так и между уровней, улучшая свои характеристики. Данный процесс конкурентоспособности создает конкурентный потенциал, а традиционные процессы, в отличии от него, преобразуют активы в экономический результат. Процесс конкурентоспособности может рассматриваться и как процесс сбалансированности компонентов фундаментального и процессного уровней. Равновесие компонентов фундаментального и процессного уровней может, по нашему мнению, рассматриваться как институт (правила, нормы, равновесие).

Таким образом, стратифицированная пирамида представляет собой трехуровневую структуру конкурентоспособности предприятия, которую метафорически можно представить в виде «плавильного котла»,

где под воздействием инновационного поля происходит улучшение активов и процессов и где процессы преобразуют активы в экономический результат. При этом непрерывность формирования и реализации инновационной стратегии – главное условие феномена конкурентоспособности предприятия (Рисунок 3).

Многоуровневую модель развития конкурентоспособности предприятия позволила формализовать институциональное описание деятельности хозяйствующего субъекта. Именно иерархичность этих уровней и непрерывные инновационные улучшения служат идейной основой для непрерывного формирования конкурентных стратегий, являясь одновременно основой математического институционализма, что позволяет прогнозировать организацию производства и управление экономической системы «предприятие».

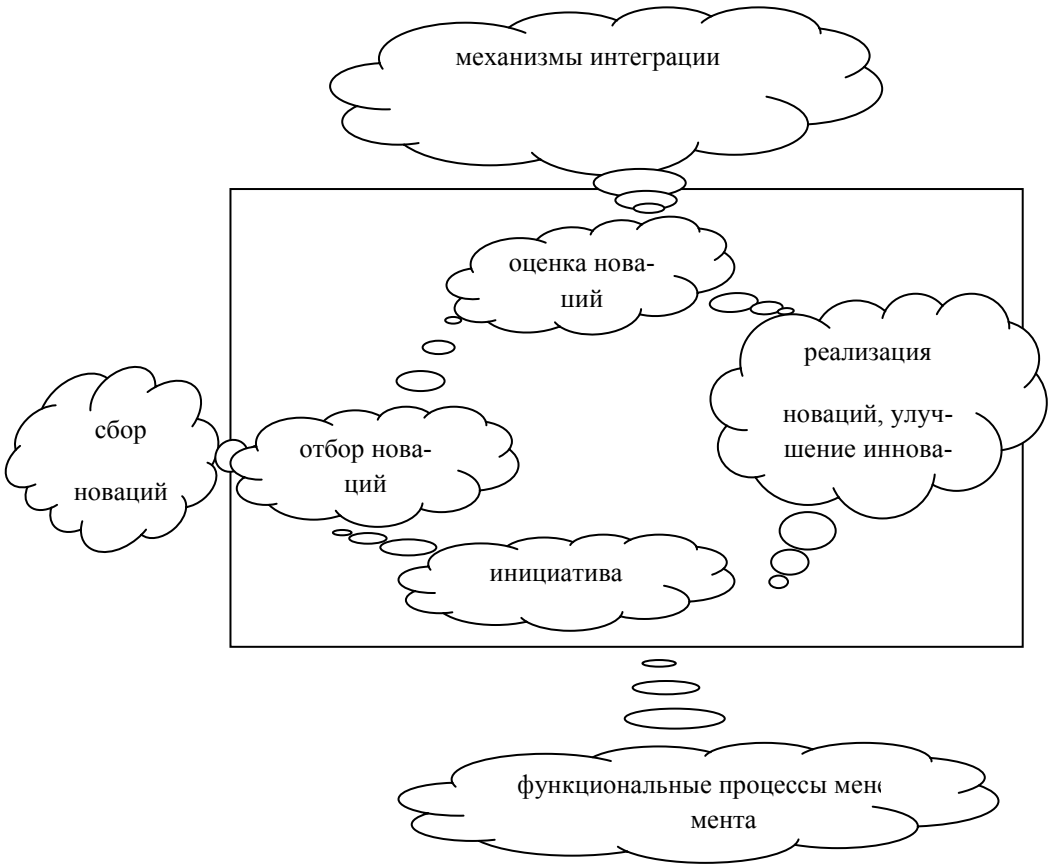


Рисунок 3 - Связь процессов конкурентоспособности с различными процессами управления

Предложенная модель, на наш взгляд, учитывает интегральное воздействие экономических факторов на функционирование предприятия, а не аддитивное, т. е. модель обладает синергетическими свойствами.

Для наглядности представим эту саморазвивающуюся систему графически (Рисунок 4).

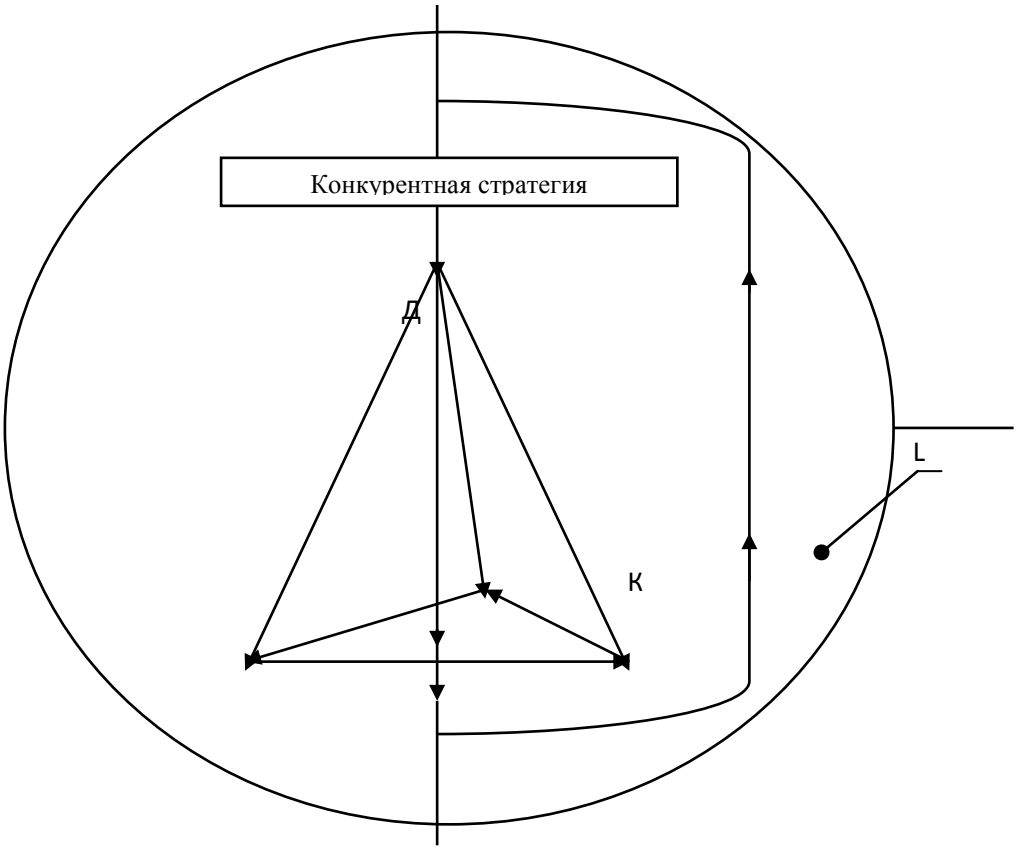


Рисунок 4 - Системная субъектно-объектная модель предприятия: АВ, ВС, СА – активы предприятия (представлены как совокупность трех прав собственности) – объектный элемент системы «предприятие»;

ДЕ – управление денежным потоком;

ДА – управление персоналом; субъектные элементы системы «предприятие»

ДС – управление маркетингом;

ДВ – управление продукцией;

К – финансовое обеспечение формирования и реализации конкурентных стратегий;

L – нормативно-правовая база – объектный элемент системы «предприятие».

Реализация любой стратегии требует финансовых ресурсов, а следовательно, генерации потоков денежных средств, которые должны быть достаточными для решения стратегических задач. Проходя стадии жизненного цикла одной конкурентной стратегии, предприятие в то же время включается в формирование и реализацию новых инновационных стратегий, возникновение которых обусловлено полидинамичностью внутренней и внешней среды хозяйствующего субъекта, т. е. нулевой денежный поток от одной конкурентной стратегии перекрывается денежным потоком от другой, и тем самым достигается стабильная генерация денежных потоков предприятия.

Таким образом, можно отметить, что инновационная активность саморазвивающейся системы «предприятие» реализуется благодаря его трехуровневой структуре, которая позволяет эффективно реализовывать инновационные стратегии через ключевые функции управления.

Стимулом повышения инновационной активности системы «предприятие», ее саморазвития является внутренняя мотивация элементов или воздействия управляющего органа, что определяет вектор развития данной структуры.

Использование методологической систематики и формализации институционального описания функционирования предприятия предполагает возможность анализа принципиально новых явлений, связанных с повышением конкурентоспособности предприятия на основе непрерывного формирования и реализации инновационных стратегий. Процессы конкурентоспособности обеспечивают улучшение компонентов фундаментального и процессного уровней, в том числе и корпоративной культуры, формируя, таким образом, конкурентный потенциал. Традиционные процессы производства, в свою очередь, преобразуют материальные и нематериальные активы, в экономический результат.

Данный вывод является определяющим в синтезе системной, субъектно-объектной концепции и институциональной концепции для инновационного развития предприятия и его конкурентоспособности.

Влияние корпоративной культуры (КК) на экономическую деятельность хозяйствующих субъектов подтверждено исследованиями как отечественных, так и зарубежных ученых. Однако, слабо изученными

остаются механизмы ее формирования и оценка воздействия на экономические результаты.

Общеизвестно, что признаками новой экономики являются: резкий рост нематериальных активов, неутилитарных благ в структуре потребления, опережающий рост трансакционных издержек по сравнению с затратами на физическое изготовление (трансформационные издержки). Предметы все активнее используются не просто как вещи с полезными свойствами, а как знаки, символы, культурные коды, как сигналы и сообщения, т.е. люди коммуницируют посредством вещей. Амортизация моральная наступает значительно раньше физической. Социальная неактуальность делает неактуальными эти вещи. Впервые на этот процесс в странах «золотого миллиарда» обратили свое внимание во второй половине 20 в. Ж. Бодрийяр, Бурдье, Батай, Барт, Гервази, Гэлбрейт и др. Сейчас эти процессы стали более явственными и выражаются в цифрах, так, например, «шаг времени» (интервал времени от идеи до внедрения) с 12–15 лет сократился до 3–5 лет, а карьерный рывок с 35–40 лет до 24–27 лет, и это только изменение социальных характеристик, а ведь меняется и идеология, и ценностные ориентации, и регуляторы поведения индивидов. Основной проблемой «современного капитализма» больше не является противоречие между максимизацией прибыли и рационализацией производства (уровень предпринимателя); ею является противоречие между потенциально бесконечной производительностью (уровень техноструктуры) и необходимостью сбыта продукции, отмечает Гэлбрейт в своей работе «Новый индустриальный порядок».

Общим итогом, достигаемым то ли посредством мер, предшествующих самому акту производства (исследование рынка), то ли посредством мер, следующих за ним (реклама, маркетинг, упаковка), является «изъятие» у покупателя права решать (покупатель ее не контролирует), с целью передачи ее предприятию, где ею можно манипулировать. Следовательно, адаптация поведения индивида к рынку и адаптация социальных позиций вообще к потребностям производителя и целям техноструктуры является, таким образом, естественной характеристикой системы (ее логической характеристикой), и ее значение растет вместе с развитием индустриальной системы, отмечает Ж. Бодрийяр.

Гэлбрейт называет это «перевернутой последовательностью» в противовес «классической последовательности», где инициатива предполагалась принадлежащей потребителю и влияла через рынок на хозяйствующие субъекты. Здесь, наоборот, хозяйствующий субъект контролирует поведение на рынке, управляя социальными позициями и потребностями, и моделирует их. Таким образом, истина заключается не в том, что потребности являются плодом производства, а в том, что система потребностей составляет продукт системы производства, т.е. потребности производятся как потребительская сила, как глобальная наличность в более общих рамках производительных сил, а значит, техноструктура увеличивает свое влияние [1].

Так, система производства заменяет собой систему наслаждения, реорганизуя все в систему производительных сил, говорит Ж. Бодрийяр и заключает: потребности существуют только как более развитая форма рациональной систематизации производительных сил на индивидуальном уровне, где потребление становится логическим и необходимым стимулом производства и является функцией производства и функцией не индивидуальной, а полностью коллективной, где знания и культура являются не только вариантом более тонкой и острой культурной сегрегации, а обучением и действительной культурной переподготовкой.

Область потребления становится структурированной социальной областью, где не только блага, но и сами потребности, как и различные звенья культуры, переходят от руководящей элиты к другим социальным слоям. Этот закон обновления различительного материала «сверху вниз» подчиняет себе всю вселенную потребления, а не возрастание доходов (снизу вверх к всеобщей уравнительности). Именно «сверху», утверждает Ж. Бодрийяр, в качестве реакции на утрату прежних различительных знаков, осуществляются инновации для того, чтобы восстановить социальную дистанцию, и эта социальная культурная переменная является решающей, управляющей всеми другими.

Но растущая дифференциация продуктов, как результат инновационной стратегии, ограничена, а дифференциация социального спроса нет. Нет границ у «потребностей» человека в качестве социального существа. Стратегическое значение рекламы как элемента культуры (она

является рыночным аргументом по утверждению Ж.Мишеля), проявляется именно в том, что она рассматривает человека в разнообразных отношениях, т. е. она приглашает близких, группу все иерархизированное общество в процесс восприятия и интерпретации, в начатый ею процесс производства и желания, *и потребности растут в соответствии с вертикальной асимптотой (кривые Тронквиста) вследствие статусной конкуренции (*курсив автора*).*

Важнейшая характерная черта новой экономики в части профессиональных знаний, квалификации, индивидуального пути – это переподготовка, в том числе и *культурная (*курсив автора*),* т. е. заново сформировать индивидов с помощью «культуры», интегрировать их под одной формальной «крышей», облегчить обмен и конвергенцию функций под знаком культурного продвижения, вписать людей в окружающую среду, включая сферу потребления, т. е. культурная переподготовка оказывает благотворное влияние на производительность, так как окультуренные люди, наделенные знаковой ценностью объекты, лучше социально и профессионально «интегрируются», лучше «синхронизируются» и лучше «совмещаются» и оказывают влияние на формирование культуры системы потребления, т. е. решающей структурной переменной – социодифференциации.

О феномене КК, влияющего на результаты хозяйствующих субъектов, заговорили в 50–60 гг. 20 в. В основе лежали работы Вебера М. (философа) о роли КК в процессах рационализации управления, М. Крозье о способности предприятия к инновациям, А. Лосева о культурном менталитете, К. Г. Юнга о механизме функционирования КК и способности человека к инновациям.

В 80-х гг. 20 в. впервые выдвинута идея об успехе хозяйствующих субъектов в длительной перспективе, благодаря здоровой КК (Т. Дилом и А. Кеннеди, а также Э. Шейном). Детальным исследованием отношений КК и эффективности предприятий считаются исследования Дж. Коттер и Д. Хеслетт.

Исследованием КК и ее роли в интегрированных процессах занимались специалисты по социологии культуры и организаций Л. Н. Коган, Л. Г. Ионина, М. И. Сетрова, Т. П. Фокина. В последнее время интерес

к проблеме КК, ее роли, механизму формирования и влиянию на деятельность предприятия растет [2].

Корпоративная культура – субстанция, которая обозначает «креативность» и «восприимчивость» для коллективной деятельности, направленной на значения и коммуникацию, для «индустриальной культурности и социальной» (социальный капитал).

Итак, под механизмом формирования корпоративной культуры мы будем понимать: волны непрерывных технических и социальных инноваций, в основе которых лежат знания, замещающих прошлые структуры или диффундирующие в них, эволюционные и революционные изменения во взаимосвязи и взаимодействии и непрерывной смене друг друга, при одновременной трансформации человеческого капитала (ЧК) в СК, т. е. культурной переподготовки персонала – вот, очевидно, тот сложный механизм, который формирует КК и двигает эволюцию предприятия, ориентируя его на создание системы потребления, составляющих систему производства, где знания и культура являются непосредственной производительной силой в результате синергийного эффекта и конвергенции. Так, КК формирует социальную ценность товаров, создавая культурную систему потребностей через функциональное соответствие. При этом, КК мы рассматриваем как систему духовного производства. Духовность формирует ценности КК и ценности производства (товаров). Духовность актуализируется через действия механизмов конструирования человека, как индивидуальности, приобщения ее к ценностно-смысловому интерсубъективному миру, т. е. способствует материализации КК в производимых товарах.

При формировании КК очень важно использовать открытый метод координации этого процесса (механизма), который является формой «мягкого права» предприятия. Оно не имеет обязывающей юридической силы, но может иметь юридические последствия. Для этого необходимо использовать, как системный институт, коллективный договор. Но мягкое право необходимо применять наряду с «жесткой» формой производственной инфраструктуры.

Формирование культурной потребительной ценности – эта объективная цель в большей степени сверхопределена социологической и

меновой ценностью. Именно спросу, связанному все более и более с конкуренцией, соответствует и культуризованная система потребностей. Она будет потреблена в той мере, в какой ее потребительные свойства отвечают требованиям социальной мобильности, диктуемый ею спрос имеет в виду культуру как закодированный элемент социального положения.

При таком механизме развития КК индивиды обречены на культурную «переподготовку», которая составляет один из элементов распространения персонализации индивидов, извлечения пользы из культуры в условиях конкуренции.

Основу КК составляет смысловой мир человека, смысл является глубинной основополагающей частью КК. Смыслы наполняют собой все компоненты культурного богатства общества и идеальных, и материальных его компонентов. Именно смысл определяет культурную (социальную) ценность любого предприятия, любого товара. Духовным стержнем КК предприятия, определяющим его жизнеспособность, является общий интерес коллектива, «идея - правительница», по Н. С. Трубецкому. Вокруг этого стержня (миссии, символа, идеи) формируется миропонимание, вера в те или иные идеалы и способы их достижения.

Логика нашего исследования привела нас к четырехфакторной модели КК, базирующейся на интегральной теории Кена Уилбера, где четыре сектора – это социальный, культурный, процессный и материальный (ресурсный), что отражает четыре сектора бытия [4]. Они обобщают фактологические данные различных сфер деятельности организации, касающиеся ее развития. В рамках этих четырех секторов объединяются уровни и подуровни всех четырех секторов, т. е. мы исходим не из априорного допущения, а из апостериорного заключения.

Для наглядности мы изобразим это графически, что послужит нам опорой в контексте нашего исследования.

	Внутренний	Внешний
	Субъективный	Объективный
Индивиду-альный	Человеческий капитал «Я»	Материальные, нематериальные и финансовые ресурсы «ОНИ»
Коллективный	«МЫ» Социальный капитал Культурное соответствие, взаимопонимание	«ОНИ» Процессы Функциональное соответствие, сплетение социальных систем
	Интерсубъективный	Интеробъективный

Рисунок 5 - Четыре сектора модели корпоративной культуры

Верхний правый сектор включает в себя совокупность материальных и нематериальных активов организации (ресурсы для реализации миссии), оцениваемых по совокупности показателей. Отдельные компоненты этого сектора не могут существовать сами по себе, они существуют в сообществе других компонентов нижнего правого сектора, представляющего собой совокупность бизнес-процессов, которые также оцениваются по совокупности показателей, находящихся во взаимосвязи и взаимозависимости с показателями верхнего правого сектора.

Следует подчеркнуть, что мы используем в этой модели принципы менеджмента качества ИСО 9000:2000, т. е. процессный и системный подход (эта модель адекватна субъектно-объектной модели предприятия, разработанной автором (Аграрный вестник Урала. 2010. № 10), что дает слияние философии качества TQM, мощного инструментария стандартов и механизма формирования КК для получения синергийного эффекта. Система качества поддерживается посредством процессов,

как протекающих внутри границ определенных функций, так и пересекающих их (процесс культурной переподготовки).

Что касается двух секторов правой стороны, общим у них является то, что все их компоненты могут быть восприняты органами чувств, все они эмпирические феномены.

Вся совокупность факторов, характеризующих уровень развития ЧК (верхний левый сектор), оценивается комплексом показателей и описывает внутреннюю сторону субъектов (ЧК).

В левом нижнем секторе обобщены различные культурные и общественные внутренние стороны, где ЧК трансформируется в СК. Следует подчеркнуть, что люди обладают и субъективным пространством (верхний левый сектор), и интеробъективным пространством (нижний левый сектор).

Таким образом, верхняя половина (Рисунок 5) относится к отдельным компонентам системы предприятия, а нижняя – к их коллективным формам или к объективным аспектам компонентов; левая половина - к их субъективным формам. Так, мы получили матрицу, состоящую из внешнеиндивидуального и внутреннеиндивидуального, внешнеколлективного и внутреннеколлективного секторов – матрицу субъективной, интерсубъективной, объективной и интеробъективной реальностей предприятия. Напрашивается вывод, что стадии развития предприятия попадают в эти четыре типа последовательностей, т. е. относятся к внутренней и внешней стороне единичного и коллективного; развитие, по нашему мнению, идет сразу во всех четырех измерениях (секторах). В ходе дальнейшего исследования нам надлежит уточнить состав компонентов, входящих в каждый из четырех секторов, по которым мы проведем интегральную оценку влияния КК на экономический результат. Каждый из четырех секторов может существовать отдельно, но соединение их дает возможность понять глубинную сущность механизма формирования КК и ее влияние на экономический результат.

Очень важно объективно оценить положение в каждом из четырех секторов для принятия эффективных управленческих решений. Так, в левом верхнем секторе важно оценить субъективную реальность.

В нижнем правом секторе оценка основывается на интеробъективном соответствии или иначе – на функциональном соответствии. В нижнем левом секторе важно как субъекты физически соответствуют друг другу в культурном пространстве. Это значит, что должно быть достигнуто взаимопонимание в интерсубъективном пространстве, и здесь важнее всего не согласие, а признание друг друга.

Итак, каждый сектор является причиной и следствием всех других, а значит, все четыре критерия оценки необходимы для оценки любых других компонентов всех четырех секторов.

КК на самом деле существует распределенной во всех четырех секторах и во всех уровнях и измерениях, и она не локализуется в каком - то одном секторе или уровне. Таким образом, КК – это секторное явление, она существует распределенной по четырем секторам, равнозакрепленно в каждом из них. Субъективная сфера (верхний левый сектор) всегда переплетается с интерсубъективной (нижний левый сектор), объективной (верхний правый сектор) и интеробъективными (нижний левый сектор) реальностями. Если убрать один из секторов, все остальные распадутся, так как все они взаимосвязаны и взаимозависимы (взаимодействуют непрерывно в ритме сменяющихся инноваций). Без интерсубъективных цепей культурных значений, без общего фона культурных практик не может быть личностного развития (пример: «дети - маугли»).

Так же распределяется КК в материальных, нематериальных и социальных системах, в которых она себя находит. Цепи культурных значений и цепи социальных знаков определяют контуры КК, а без материальных и нематериальных ресурсов ни социальные системы, ни культура не могут развиваться.

Верхний левый сектор является, при этом, функциональным локусом распределенной КК. КК существует не только в физическом пространстве (правая сторона), но и в эмоциональном пространстве, ментальном пространстве, духовном пространстве (левостороннее пространство).

Методология интегрального подхода к механизму формирования КК заключается в том, что мы одновременно отслеживаем различные

уровни в каждом из четырех секторов и далее их корреляцию. Неизбежная часть парадигмы интерпретации подхода к формированию КК это трансформация сознания, в первую очередь, топ - менеджмента (его культурную переподготовку), как носителя КК.

Одновременное отслеживание требует сбалансированного использования всех четырех секторов. Развитие, по нашему мнению, идет сразу во всех четырех измерениях(секторах). В ходе дальнейшего исследования нам надлежит уточнить состав компонентов, входящих в каждый из четырех секторов.

Каждый из четырех секторов может существовать отдельно, но соединение их дает возможность понять глубинную сущность механизма формирования КК как системы духовного производства.

Итак, каждый сектор является причиной и следствием всех других, а значит, все четыре критерия оценки необходимы для оценки любых других компонентов всех четырех секторов.

Ряд ученых рассматривают механизм формирования КК и влияние ее на экономические показатели, но не учитывают существования всех четырех секторов. Признавая правую сторону матрицы, не учитывают влияния левой стороны матрицы, хотя каждую в отдельности они не отрицают. Следует отметить, что сейчас есть немало экспериментально проверенных методик для оценки производственного потенциала предприятий (правая сторона матрицы). Однак, малоизученными остаются проблемы оценки ЧК, описание факторов ЧК и формирование его интегральной оценки. Конечно, выбор измеряемых факторов ЧК предприятия и каждого сотрудника, определение факторов эффективного использования ЧК, выбор модели зависит от вида деятельности предприятия, что требует индивидуального подхода. По утверждению Шульца (нобелевский лауреат, 1979), ЧК есть совокупность врожденных и приобретенных качеств, ЧК является производительным фактором и фундаментом инновационной экономики и способен накапливаться и воспроизводиться. Специальная подготовка (в том числе культурная) персонала формирует конкурентные преимущества организации, характерные и значимые особенности ее продукции, отмечает Г. Беккер (нобелевский лауреат, 1999).

Считается, что для управления ЧК следует отслеживать примерно следующие параметры: образование, профессиональную квалификацию, связанные с работой знания, умения, профессиональные наклонности, витальный капитал.

Особая роль в составе ЧК отводится СК или социальным связям (это понятие впервые ввел П. Бурдье), которые выступают ресурсом получения выгод.

Под ЧК мы будем понимать совокупность навыков, знаний, умений, приобретенных способностей и социальных связей, используемых для повышения уровня профессиональной деятельности и достижения конкретных преимуществ. СК предприятия - это основа для содействия и координации, образуется он под воздействием ЧК (его трансформацией в СК).

Структуризация представления ЧК способствует понятие «компетенция». Компетенция - это совокупность знаний, навыков, умений и качеств сотрудника, необходимых ему для осуществления конкретной функции. Компетенция - основная составляющая ЧК, особую роль которого в формировании конкурентных преимуществ подчеркивал Беккер Г. Учитывая, что топ-менеджмент реализует несколько функций, то он, прежде всего, должен обладать определенным набором компетенций. Имея информацию о компетенциях, мы можем оценить специальные факторы ЧК.

Основные принципы измерения ЧК изучены К. Э. Свейби, он выделяет 42 метода измерения ЧК. ЧК – это индивидуальное знание, но для того, чтобы быть использованным для существенного улучшения деятельности предприятия, оно должно быть преобразовано в организационное знание (социальный капитал), в условиях экономики знаний – знание является движущей силой, а труд, земля и капитал становятся ограничивающими факторами.

Под СК мы будем понимать специфический ресурс внешних и внутренних связей предприятия и уровень доверия между подразделениями и работниками и с внешними контрагентами в целях достижения конкретного экономического результата.

СК приводит к следующим эффектам: снижение трансакций, повышение эффективности управляющих функций, интеграционный эффект (социальная целостность, партнерский эффект (инвесторы, покупатели,…), имиджевый эффект, корпоративный эффект. СК снижает уровень неопределенности организации и во внешней, и во внутренней среде.

Итак, очевидно, что совокупность показателей четырехсекторной матрицы формирования КК и оценка ее влияния на экономические результаты, какой бы исчерпывающей она ни была, без учета их взаимосвязи и соподчиненности не может дать полного представления о состоянии и потенциале развития предприятия.

Методология интегрального подхода к механизму формирования КК, который в данной модели является конвергентным, заключается в том, что мы одновременно отслеживаем различные уровни в каждом из четырех секторов. Неизбежная часть парадигмы интерпретации подхода к формированию КК – это трансформация сознания, в первую очередь, топ-менеджмента (его культурную переподготовку) как носителя КК.

Одновременное отслеживание требует сбалансированного использования всех четырех критериев оценки, каждый из которых регулируется знанием производимого в каждом из секторов.

В силу этого необходимо, чтобы конкретные данные о различных сторонах деятельности организации были органично увязаны между собой в единой системе показателей. Наиболее актуальной в настоящее время концепцией стратегического управления является сбалансированная система показателей (ССП). разработанная Д. Нортом и Капланом, дополненная Х. Рамперсандом. ССП охватывает следующие направления:

– бизнес-процессы;
– обучение (культура, навыки персонала, технология);
– потребители;
– финансы.

Показатели могут быть финансовыми и нефинансовыми, целевыми и функциональными.

Ряд авторов предлагают строить ССП на причинно-следственных связях между различными переменными (И. Н. Батина, С. И. Крылов, Н. Н. Паросоцкая, И. В. Юрасова и др.) [4, 5, 6]. Совершенно справедливо, что первичным структурированием объекта мысли считалась конструкция «причина-следствие» – «причинное отношение» как первичный исходный вариант системы. Следует подчеркнуть, что речь идет не о единстве совокупности элементов, как часто принято понимать систему, а о единстве этой совокупности и взаимодействии ее элементов и порождаемой ею свойства. Разносторонние показатели, состоящие из взаимосвязанных и взаимозависимых целей и критериев оценки, по их достижению свидетельствует о правильно сформированной системе сбалансированных показателей, т.к. она выступает как принцип познания, задающий синтез целого.

Таким образом, из системы оценок четырех секторов складывается полная система управления КК, объединяются стратегические и операционные показатели в целях повышения эффективности и конкурентоспособности предприятия, и это дает основание заключить, что корпоративная культура базируется на знаниях, а значит, инновации встроены в корпоративную культуру.

Сущность понятия и содержания антикризисного управления рассмотрим далее.

Кризисное состояние отдельных предприятий в условиях рынка естественно. Кризисные ситуации могут возникать на любой стадии деятельности организации как в период становления и развития, так и в период стабилизации и расширения производства.

Предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим). Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, т. е. неспособность организации выполнять свои текущие обязательства [15].

Проявляясь на любой из стадий жизненного цикла предприятия, финансовый кризис тормозит поступательное его развитие, существенно удлиняя соответствующую стадию этого развития. Характеризуя эту особенность финансового кризиса, следует также подчеркнуть, что его проявление на каждой из стадий жизненного цикла предприятия имеет

свои нюансы, которые необходимо учитывать в процессе антикризисного финансового управления.

Типичным для кризисной ситуации является два варианта выхода из нее: ликвидация предприятия как крайняя форма или успешное преодоление кризиса [13].

Антикризисное управление – это управление, определенным образом предвидящее опасность кризиса, предусматривающее анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития. Термин «антикризисное управление», как отмечается в работах некоторых отечественных специалистов по теории менеджмента, в российских условиях еще не устоялся. Причиной терминологических разночтений является отсутствие прочных научных традиций и практического опыта в антикризисном менеджменте. Необходимость антикризисного управления определяется целями развития социально-экономических систем и существованием опасности возникновения кризиса. Однако, неоднозначность и многообразие содержания кризиса дают в науке разные основания для классификации экономических кризисов и циклов.

Проблематика антикризисного управления обширна и разнообразна. В частности, западноевропейскими специалистами антикризисный менеджмент в целом определяется как «деятельность, необходимая для преодоления состояния, угрожающего существованию предприятия, при котором основным вопросом становится выживание» [31].
Данная деятельность характеризуется «повышением интенсивности применения средств и методов на предприятии, необходимых для преодоления угрожающей существованию предприятия ситуации» [14].
Отечественные экономисты трактуют это понятие по-разному. А. Г. Грязнова считает, что антикризисный менеджмент – система управления предприятием, которая имеет комплексный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затрудне-

ния, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы [9].

По мнению Э. М. Короткова, антикризисное управление – это управление, в котором поставлено определенным образом предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития [10]. В. И. Кошкин и С. Г. Беляев определяют антикризисное управление как совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию-должнику [24]. В. Г. Крыжановский считает, что антикризисный менеджмент – это:

– предварительная диагностика причин возникновения кризисной ситуации на предприятии;

– анализ внешней среды и потенциала конкурентных преимуществ предприятия для выбора стратегии его развития;

– бизнес-планирование повышения конкурентных преимуществ и финансового оздоровления предприятия;

– разработка процедур финансового оздоровления предприятия и системы контроля за их реализацией [25].

Н. В. Родионова видит антикризисное управление деятельностью предприятия как выработку и реализацию руководством предприятия экономической политики по предупреждению несостоятельности хозяйствующего субъекта, а в случае ее наступления – по оздоровлению состояния предприятия [33].

По мнению Г. И. Шепеленко, антикризисное управление – это управление в условиях уже наступившей неплатежеспособности, направленное на вывод предприятия из этого состояния. Вместе с тем, под антикризисным управлением следует понимать и управление, направленное на предотвращение неплатежеспособности предприятия, т. е. проведение на предприятии профилактических мероприятий при устойчивой тенденции ухудшения его экономики [40].

Из всего вышеизложенного видно, что наименее приемлемо определение Г. И. Шепеленко, т.к. упор в нем сделан на то, что антикризисное управление имеет место, в основном, в условиях наступившей непла-

тежеспособности. Но это считается ошибочным, целью антикризисного управления должно быть предотвращение кризиса, а не только управление выходом из него тем или иным способом. На наш взгляд, мнение В. И. Кошкина и С. Г. Беляева о том, что антикризисное управление может применяться только к предприятию-должнику, ограничивает как в целом антикризисное управление, так и сферу воздействия антикризисного маркетинга.

Э. М. Коротков в своем определении не учитывает меры по предупреждению кризиса, а В. Г. Крыжановский, как и В. И. Кошкин с С. Г. Беляевым, акцентирует внимание на кризисной ситуации. В итоге можно разделить только точку зрения А. Г. Грязновой и предположить, что предприятие может опираться не только на собственные ресурсы. В литературе определены признаки отличия антикризисного и обычного управления: внимание акцентируется, в основном, на мерах по недопущению кризиса и механизме банкротства.

Мы под антикризисным управлением будем понимать принятие превентивных мер, в целях выявления симптомов отклонений показателей, характеризующих финансовую несостоятельность предприятия. Антикризисное финансовое управление представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений, направленных на предупреждение и преодоление финансовых кризисов предприятия, а также минимизацию их негативных финансовых последствий [15]. Главной целью антикризисного финансового управления является восстановление финансового равновесия предприятия и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами.

В процессе реализации своей главной цели антикризисное финансовое управление предприятием направлено на решение следующих основных задач:

1) своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния предприятия и принятие необходимых превентивных 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.

Важным элементом системы антикризисного управления являются его функции. Функции антикризисного управления – это виды деятельности, которые отражают предмет управления и определяют его результат. Они отвечают на простой вопрос: что надо делать, чтобы управлять успешно на всех стадиях кризиса?

Выделяют следующие основные функции антикризисного управления:

1) предкризисное управление;
2) управление в условиях кризиса;
3) управление процессами выхода из кризиса;
4) стабилизация неустойчивых ситуаций;
5) минимизация потерь и упущенных возможностей;
6) своевременное принятие решений [20].

Система антикризисного финансового управления базируется на определенных принципах (Рисунок 6). Рассмотрим их более подробно.

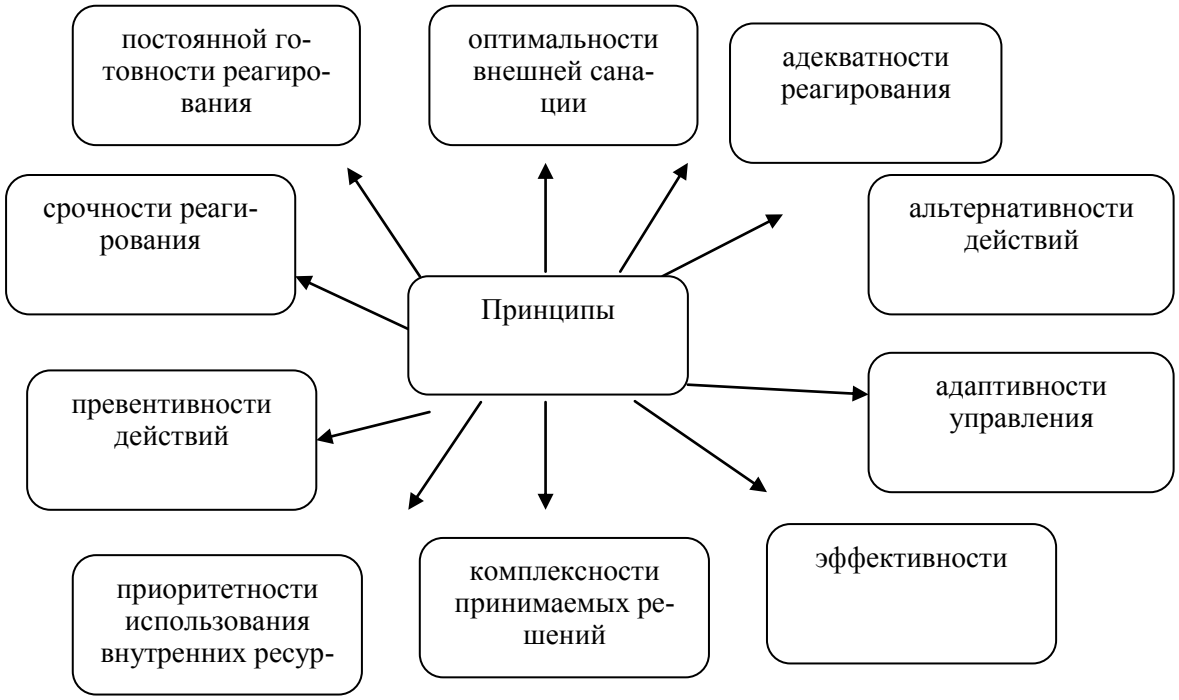


Рисунок 6 - Принципы антикризисного финансового управления

1. Принцип постоянной готовности реагирования. Теория антикризисного финансового управления утверждает, что достигаемое в результате эффективного финансового менеджмента финансовое равновесие предприятия очень изменчиво в динамике. Возможное его изменение на любом этапе экономического развития предприятия определяется естественным откликом на изменения внешних и внутренних условий его хозяйственной деятельности. Ряд этих изменений усиливает конкурентную позицию предприятия, повышают его финансовый потенциал и рыночную стоимость; другие – наоборот, вызывают кризисные явления в его финансовом развитии. Объективность проявления этих условий в динамике (т. е. объективная вероятность возникновения финансовых кризисов предприятия) определяют необходимость поддержания постоянной готовности финансовых менеджеров к возможному нарушению финансового равновесия предприятия на любом этапе его экономического развития

2. Принцип превентивности действий. Этот принцип предполагает, что лучше предотвратить угрозу финансового кризиса, чем осуществлять его разрешение и обеспечивать нейтрализацию его негативных последствий. Реализация этого принципа обеспечивается ранней диагностикой предкризисного финансового состояния предприятия и своевременным использованием возможностей нейтрализации финансового кризиса. В этом случае антикризисное финансовое управление использует методологию «управления по слабым сигналам».

3. Принцип срочности реагирования. Каждое из негативных проявлений финансового кризиса не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом предприятия, но и порождает новые сопутствующие ему негативные финансовые последствия. Поэтому, чем раньше будут включены антикризисные финансовые механизмы по каждому диагностированному кризисному симптому, тем большими возможностями по восстановлению нарушенного равновесия будет располагать предприятие.

4. Принцип адекватности реагирования. Используемая система финансовых механизмов по нейтрализации или разрешению финансового кризиса в подавляющей своей части связана с затратами финансовых

ресурсов или потерями, связанными с нереализованными возможностями (вызванными сокращением объемов операционной деятельности, приостановлением реализации инвестиционных проектов и т.п.). При этом, уровень этих затрат и потерь находится в прямой зависимости от целенаправленности финансовых механизмов такой нейтрализации и масштабов их использования. Поэтому «включение» отдельных механизмов нейтрализации угрозы финансового кризиса и его разрешения должно исходить из реального уровня такой угрозы и быть адекватным этому уровню.

5. Принцип комплексности принимаемых решений. Практически каждый финансовый кризис предприятия по источникам генерирующих его факторов, а, соответственно, и по формам проявления своих негативных последствий носит комплексный характер. Аналогичный комплексный характер должна носить и система разрабатываемых и реализуемых антикризисных мероприятий.

6. Принцип альтернативности действий. Этот принцип предполагает, что каждое из принимаемых антикризисных финансовых решений должно базироваться на рассмотрении максимально возможного числа их альтернативных проектов с определением уровня их результативности и оценкой затрат.

7. Принцип адаптивности управления. В процессе развития финансового кризиса генерирующие его факторы характеризуются обычно высокой динамикой. Это предопределяет необходимость высокого уровня гибкости антикризисного финансового управления, его быстрой адаптации к меняющимся условиям внешней и внутренней финансовой среды.

8. Принцип приоритетности использования внутренних ресурсов. В процессе антикризисного управления, особенно на ранних стадиях диагностики финансового кризиса, предприятие должно рассчитывать преимущественно на внутренние финансовые возможности его нейтрализации. В этом случае предприятие может избежать потери управляемости и процедур внешнего контроля своей финансовой деятельности.

9. Принцип оптимальности внешней санации. Принцип оптимальности внешней санации предполагает, что при выборе ее форм и состава внешних санаторов следует исходить из системы определенных критериев, разрабатываемых в процессе антикризисного финансового управления. Такими критериями могут быть сохранение управления предприятием его первоначальными учредителями, минимизация потери рыночной стоимости предприятия и другие.

10. Принцип эффективности. Реализация этого принципа обеспечивается сопоставлением эффекта антикризисного финансового управления и связанных с реализацией его мероприятий финансовых ресурсов [18].

Рассмотренные принципы служат основой организации системы антикризисного финансового управления предприятием. Работа российских предприятий в рыночных условиях, усиление конкурентной борьбы, возникновение кризисных ситуаций и рост количества банкротств вызывают необходимость придания традиционным приемам и методам управления антикризисный характер. Суть такого управления выражается в возможности предвидения, ускорения, замедления и смягчения кризиса, в возможности управлять процессами выхода из кризиса с уменьшением негативных последствий [15]. Управление в условиях кризиса требует особых подходов и введения специфических механизмов планирования, организации, мотивации, анализа и контроля. Начало антикризисного управления предприятием – обнаружение ранних признаков наступающего кризиса и идентификация финансовых состояний предприятия: нормальное, предкризисное, кризисное и несостоятельное (судебные процедуры банкротства). Традиционный финансовый анализ в цикле управления предприятием дополняется мониторингом выбранных показателей – индикаторов безопасности, изменение которых дает возможность обнаружить ранние признаки наступающего кризиса и осуществить его диагностику. В зависимости от степени изменения индикаторов безопасности относительно их планово-нормативных значений по разным моделям идентифицируются финансовые состояния предприятия и вычисляются уровни вероятности банкротства. Системное представление о содержании работ по анти-

кризисному управлению предприятием на основных этапах развития кризиса дает структурная схема на рисунке 7.

Результат идентификации финансового состояния предприятия очень важен, так как он не только дает обобщающую оценку текущего состояния предприятия, но и указывает на принятие управленческих мер в планировании, организации и мотивации.

Нормальное финансовое состояние идентифицируется как состояние, при котором не нарушаются основные экономические законы производства, а экономические показатели не выходят за пределы планово-нормативных значений [23]. Развитие предприятия соответствует стратегиям роста или стабильности. Планирование, организация и мотивация осуществляются по традиционным схемам управления с принятием превентивных мер, направленных на устранение выявленных единичных отклонений. Цель принятия превентивных мер – придание управлению предприятием антикризисного характера, для предотвращения возможного перехода предприятия в предкризисное финансовое состояние.

Предкризисное финансовое состояние, соответствующее начинающемуся скрытому кризису, характеризуется проявлением проблем в разных областях деятельности предприятия и ухудшением отдельных экономических показателей. При идентификации предкризисного финансового состояния планирование, организация и мотивация направлены на реализацию мер финансовой стабилизации предприятия. В основе этих мер лежат меры по устранению неплатежеспособности, использующие принцип «отсечение лишнего» и меры по восстановлению финансовой устойчивости, в числе которых оптимизация структуры капитала, активов, денежных источников, инвестиций [27].

Предприятие в предкризисном финансовом состоянии находится как бы в граничной области между стратегиями роста или стабильности и стратегией сокращения. В зависимости от действий менеджмента предприятие может вернуться в нормальное финансовое состояние, либо перейти в кризисное финансовое состояние, либо остаться в предкризисном состоянии. Цель антикризисного управления предприятием в данной ситуации – вернуться в нормальное финансовое состояние (мак-

симум) или остаться в предкризисном финансовом состоянии (минимум).

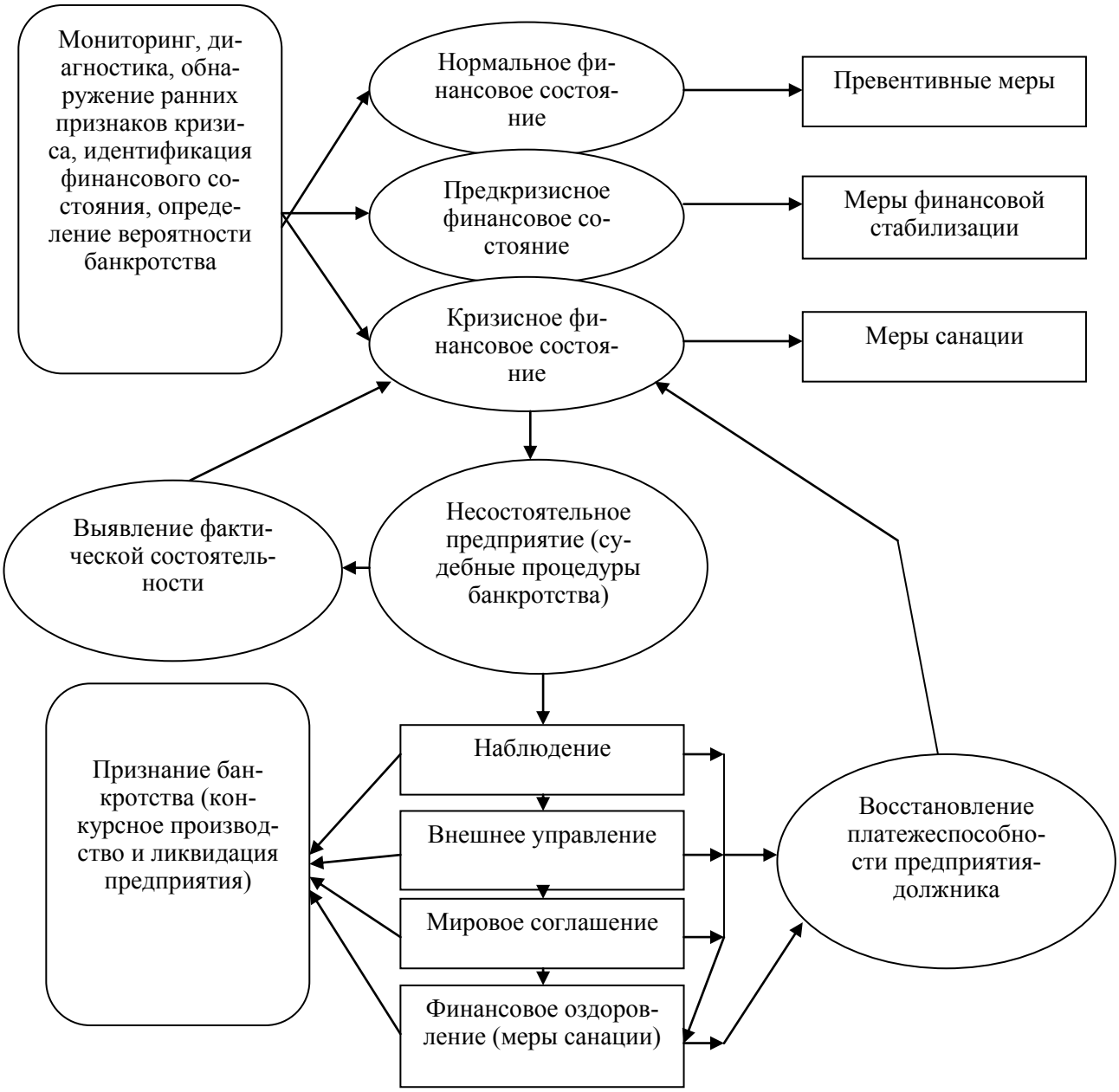


Рисунок 7 - Структурная схема системы механизмов, используемых в антикризисном управлении

Кризисное финансовое состояние предприятия – это состояние, при котором произошло серьезное нарушение финансовой устойчивости, препятствующее нормальному осуществлению его хозяйственной деятельности, и имеет место продолжительная неплатежеспособность предприятия, вызванная низкой ликвидностью его активов [10]. Такое состояние предприятия может соответствовать его развитию по стратегии сокращения. При этом, текущие значения экономических показателей ухудшаются относительно своих пороговых (граничных) значений. При идентификации кризисного финансового состояния в планировании, организации и мотивации используют меры санации [9], в числе которых реструктуризация задолженности, экономия постоянных оперативных расходов, особая работа с заказчиками и поставщиками, санация кадрового потенциала, санация инвестиционного потенциала, реорганизация предприятия и другие меры.

Цель антикризисного управления предприятием в кризисном финансовом состоянии – вернуться в предкризисное финансовое состояние (максимум) или остаться в кризисном финансовом состоянии, не допуская банкротства предприятия (минимум).

Дальнейшее развитие кризиса предприятия при наличии юридических оснований переводит предприятие в разряд несостоятельных с проведением судебных процедур банкротства, в числе которых: выявление фактической состоятельности (фиктивного банкротства) предприятия; наблюдение; финансовое оздоровление, включающее известные меры санации; внешнее управление и мировое соглашение. Цель антикризисного управления предприятием при выполнении этих процедур – восстановление платежеспособности предприятия-должника. При отрицательном результате этих процедур предприятие юридически признается банкротом с открытием конкурсного производства и ликвидацией предприятия.

Структурная схема системы механизмов, используемых в антикризисном управлении предприятием, дает возможность в сжатом виде представить основное содержание, последовательность и взаимосвязь важнейших элементов антикризисного управления. Технология антикризисного управления предприятием упрощенно содержит две группы

специфических этапов. В первую группу входят мониторинг, диагностика и идентификация финансового состояния предприятия по выбранным экономическим показателям – индикаторам безопасности. Вторая группа этапов включает планирование, организацию и мотивацию антикризисных мер, специфических для идентифицируемых финансовых состояний.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние – это важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия во внешней среде. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям [17]. В силу своей важности финансовое состояние предприятия должно быть всегда стабильным, его нужно постоянно отслеживать с целью выявления отклонений от норм. Поэтому в управлении предприятием значительную роль играет диагностика финансового состояния. К основной задаче диагностики финансового состояния предприятия можно отнести, в первую очередь, определение качества финансового состояния предприятия, а также определение причин его улучшения или ухудшения; далее, как правило, готовятся рекомендации по платежеспособности и финансовой устойчивости данной организации или предприятия [44].

Комплекс диагностических процедур является очевидной стартовой фазой любого управленческого процесса, в особенности антикризисного. Подобно тому, как больной человеческий организм нуждается в основательной диагностике перед началом лечения, предприятие должно пройти не менее основательную диагностику прежде, чем приступить к процессу финансового оздоровления.

В системе антикризисного управления без диагностики причин неплатежеспособности предприятия могут быть назначены неправильные антикризисные процедуры, что может привести к ликвидации вполне перспективных предприятий, к санации явно несостоятельных предприятий, обострению интересов должников и кредиторов [32].

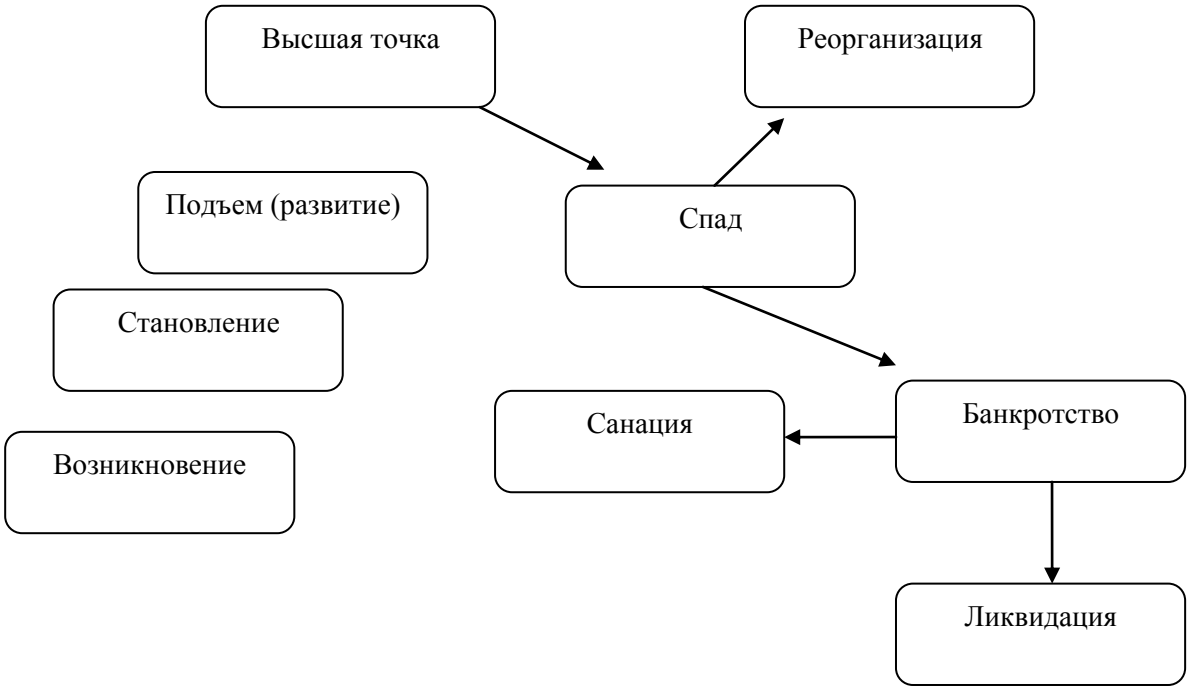


Рисунок 8 - Жизненный цикл организации – зоны промежуточного и заключительного кризисов

Знания о кризисе и его возможных проявлениях служат основой для разработки мероприятий по предотвращению или смягчению отрицательных последствий. Для этого необходимо знать, на каком этапе жизненного цикла находится система, какой вид переходного периода ожидается и какой глубины процессы прогнозируются. При этом рассматриваются тенденции циклического развития организации. Как правило, выделяется пятиэтапный цикл развития организации (Рисунок 8).

Каждому этапу соответствуют определенные особенности состояния системы, которые характеризуют тип организации. Межэтапные процессы в развитии предприятия сопровождаются переходными периодами, которые могут содержать в себе угрозу кризиса и требуют пристального внимания и разработки антикризисных мер [10].

Первый этап – эксплерентный: зарождение организации в рыночной экономической среде, формирование ее первоначальной структуры. Это этап скрытого формирования будущей целостности. Организация не оформилась окончательно, но уже поставляет на рынок экспериментальные образцы, новые идеи или услуги. Это, как правило, рискованная деятельность. Здесь существует опасность кризиса, заключающаяся в том, что организация может исчезнуть уже на этапе ее возникновения.

Второй этап – патиентный: при удачном развитии событий организация продолжает расти и увеличиваться и вступает в новый этап. Это этап завоевания какого-либо сегмента рынка, упрочение рыночных позиций, выработки конкурентной стратегии, повышения роли маркетинга. Чаще всего он рассматривается как этап количественного роста. На этом этапе также существует опасность кризиса, но она незаметна на фоне устойчивых тенденций внутреннего развития. Кризис здесь, в основном, вызывается внешними причинами, внешними циклами развития.

Третий этап – виолентный: организация достигает зрелого состояния, устойчивого положения на рынке, конкурентоспособность ее высока, она чувствует себя уверенно. Организации-виоленты могут быть трех видов: национальные, интернациональные и деструктурированные. В этот период предприятие самоутверждается на рынке, но во внутренних процессах возможно появление потенциала отделения или разделения на самостоятельные фирмы. Возможными причинами кризиса могут быть также обострение конкурентной борьбы, организационная сложность, социально-психологические моменты, инновационная успокоенность. Банкротство или распад таких предприятий могут привести к тяжелейшим экономическим последствиям на региональном и государственном уровнях. Такие предприятия особенно нуждаются в антикризисном управлении, которое должно учитывать и национальные интересы, и мировые тенденции развития экономики [20].

Четвертый этап – коммутантный: период упадка, старения организации, когда наиболее значимые параметры ее жизнедеятельности заметно ухудшаются, а развитие, понимаемое как дальнейшее совершенство-

вание, заходит в тупик. Структура имеет тенденцию к упрощению, свертыванию, а окрепшие конкуренты занимают большее жизненное пространство и более эффективны.

Пятый этап – леталентный: деструктуризация организации, прекращение ее существования в прежнем виде. На этом этапе появляются организации-леталенты, распадающиеся в связи с невозможностью их эффективного функционирования, или организации, на которых происходит диверсификация с полным изменением профиля деятельности и полной или частичной заменой прежних технологических процессов. Такие глубокие изменения, естественно, могут породить осложнения самого различного характера, в том числе и ухудшение рыночных позиций.

Таким образом, кризисную ситуацию необходимо диагностировать на самых ранних этапах с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации. Диагностика финансового состояния предприятия показывает, по каким направлениям надо вести работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия. Важно систематически наблюдать за изменениями в системе показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальной и потенциальной финансовой возможности, располагая при этом объективными критериями оценки финансового состояния.

Рассмотрим критерии оценки несостоятельности и методики прогнозирования банкротства на примере предприятия «КВК».

На практике часто используют зафиксированные в Постановлении Правительства РФ от 20.05.1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности [6].

В соответствии с действием ФЗ от 26.10.2002 г. № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» организация объявляется банкротом по решению арбитражного суда, если она не способна в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. В качестве

основного критерия в данном ФЗ принят принцип неоплатности долга. Поэтому отвергаются такие формальные признаки банкротства, как несоблюдение нормативных значений коэффициентов текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Основными критериями, определяющими неплатежеспособность российских предприятий, являются: отрицательное сальдо денежного потока и отрицательная величина чистого оборотного капитала.

Структура баланса организации является удовлетворительной, а организация платежеспособной, если значения показателей не меньше минимально нормативных, т. е. одновременно должны выполняться условия: Ктекл□ 2; Коб□ 0,1. Если хотя бы один из показателей имеет значение ниже нормативного, то структура баланса является неудовлетворительной.

Оценка структуры баланса объекта исследования за период 2010–2012 гг. представлена в таблице 1.

Из данных таблицы 1 видно, что все коэффициенты ниже нормативных значений на протяжении всего периода 2010–2012 гг., следовательно, структуру баланса рассматриваемого предприятия можно считать неудовлетворительной, а предприятие «КВК» неплатежеспособным. Предприятие в ближайшее время не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами (утрата платежеспособности предприятия).

В настоящее время действует система критериев, определяемая Методическими рекомендациями по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства, утвержденными распоряжением ФСДН России от 8.10.1999 г. № 33-р. [7]. Определяется не собственно несостоятельность, а признаки фиктивного банкротства предприятия. Для установления наличия (отсутствия) признаков фиктивного банкротства определяется обеспеченность краткосрочных обязательств должника его оборотными активами. На основании данного показателя делаются следующие выводы: если величина обеспеченности равна или больше 1, то признаки фиктивного банкротства усматриваются; если величина обеспеченности меньше 1, то признаки отсутствуют.

Таблица 1- Оценка структуры баланса предприятия

№	Показатели	Норма-тивное значение	Годы		
			2010	2011	2012
1	Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,635	0,479	0,470
2	Коэффициент обеспе-ченности собственными оборотными средствами	□0,1	–0,692	–1,115	–1,129
3	Коэффициент восста-новления платежеспо-собности	≥ 2	0,294	0,201	0,233
4	Коэффициент утраты платежеспособности	□1	0,306	0,220	0,234

С целью выявления признаков преднамеренного банкротства рассчитываются показатели, характеризующие изменения в обеспеченности обязательств должника перед его кредиторами. В таблице 2 проведен расчет основных характеристик состоятельности предприятия «КВК».

Величина обеспеченности краткосрочных обязательств предприятия «КВК» его оборотными активами на протяжении 2010–2012 гг. меньше единицы, поэтому признаки фиктивного банкротства отсутствуют. Обеспеченность требований кредиторов за период проверки существенно не ухудшилась, значит, признаки преднамеренного банкротства отсутствуют.

Количественные методики прогнозирования банкротства предприятия «КВК» из зарубежной практики. В настоящее время существует множество разработанных в мировой и российской науке и практике количественных методик оценки вероятности риска банкротства. Они

основаны на математической обработке статистических данных по обанкротившимся предприятиям и предприятиям, успешно функционирующим.

Таблица 2 - Система критериев оценки финансовой состоятельности

№	Показатели	Годы		
		2010	2011	2012
1	Для экспертизы признаков фиктивного банкротства			
1.1	обеспеченность краткосрочных обязательств оборотными активами	0,633	0,479	0,470
2	Для экспертизы признаков преднамеренного банкротства			
2.1	обеспеченность обязательств всеми активами	1,629	1,225	1,158
2.2	обеспеченность обязательств оборотными активами	0,633	0,479	0,470
2.3	чистые активы	216517	119307	99780

Из всего многообразия существующих моделей оценки вероятностей банкротства нами отобрано пятнадцать. В результате расчета вероятности банкротства по этим методикам на примере предприятия «КВК» мы считаем целесообразным использовать модель Охе Вейбаера и Аргенти, так как они учитывают не только операционную, инвестиционную и финансовые деятельности организации, но и организационные факторы, порождающие несостоятельность предприятия.

Более подробно рассмотрим метод интегральной балльной оценки прогнозирования банкротства предложенный Аргенти.

Ни одна из существующих методик антикризисной диагностики не исходит из того, что банкротство является высшим проявлением трех кризисов предприятия – управленческого, экономического и финансового, т. е. ни одна из рассмотренных методик не может претендовать на использование в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса. Все они идентифицируют только определенную форму кризиса организации (в основном все – финансовый, иногда в сочетании с экономическим кризисом, и только метод А-счета – управленческий кризис). В настоящее время в развитых странах нашла применение модель Аргенти, или иначе A-score, которая характеризует, в первую очередь, управленческий кризис, способный повлечь банкротство организации [29].

Исследование в рамках подхода начинается с предположений, что:

1) идет процесс, ведущий к банкротству;

2) процесс этот для своего завершения требует нескольких лет;

3) процесс может быть разделен на три стадии:

– недостатки. Организации, скатывающиеся к банкротству, годами демонстрируют ряд недостатков, очевидных задолго до фактического банкротства;

– ошибки. Вследствие накопления этих недостатков организация может совершить ошибку, ведущую к банкротству (организации, не имеющие недостатков, не совершают ошибок, ведущих к банкротству);

– симптомы. Совершенные организацией ошибки начинают выявлять все известные симптомы приближающейся неплатежеспособности: ухудшение показателей (скрытое при помощи «творческих» расчетов), признаки недостатка денег. Эти симптомы проявляются в последние два или три года процесса, ведущего к банкротству, который часто растягивается на срок от пяти до десяти лет [3].

Применим модель Аргенти к объекту исследования (Таблица 3).

Таблица 3- Метод А-счета для предсказания банкротства предприятия «КВК»

Показатели	Да/нет	Балл для предприятия «КВК»	Балл по Аргенти
Недостатки			
Директор-автократ	Да	8	8
Занимает ли директор другие должности	Нет	0	4
Пассивность директора и его заместителей	Нет	0	2
Внутренние противоречия между директором и его заместителями	Нет	0	2
Слабый финансовый директор	Нет	0	2
Недостаток профессиональных менеджеров среднего и нижнего звена	Нет	0	1
Недостатки системы учета: Отсутствие бюджетного контроля	Нет	0	3
Отсутствие прогноза денежных потоков	Нет	0	3
Отсутствие системы управленческого учета затрат	Нет	0	3
Вялая реакция на изменения (появление новых продуктов, технологий, рынков и т.д.)	Да	15	15
Максимально возможная сумма баллов		23	43
Если сумма больше 10, недостатки в управлении могут привести к серьезным ошибкам			
Ошибки			
Слишком высокая доля заемного капитала	Да	15	15
Недостаток оборотных средств из-за	Нет	0	15

слишком быстрого роста бизнеса			
Наличие крупного проекта (провал такого проекта подвергает фирму серьезной опасности)	Да	15	15
Максимально возможная сумма баллов		30	45
Если сумма баллов на этой стадии больше или равна 25, предприятие подвергается определенному риску			
Симптомы			
Ухудшение финансовых показателей	Да	3	3
Использование «творческого бухучета»	Нет	0	3
Нефинансовые признаки неблагополучия (ухудшение качества, падение «боевого духа» сотрудников)	Да	3	3
Окончательные симптомы кризиса (судебные иски, скандалы, отставки)	Нет	0	3
Максимально возможная сумма баллов		6	12
Максимально возможный А-счет		59	100
Если сумма баллов более 25, компания может обанкротиться в течение ближайших пяти лет. Чем больше А-счет, тем скорее это может произойти			

При расчете А-счета конкретной организации необходимо ставить либо количество баллов, согласно Аргенти, либо ноль – промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определенное количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель – А-счет. В мировой практике нашли применение оба подхода к оценке и прогнозированию банкротства: объективный (Z-score) и субъективный (A-score).

Проведенный анализ предприятия «КВК» по модели Аргенти показал высокий уровень ошибок, недостатков и наличие кризиса в управлении предприятия.

Для проведения финансового анализа в целях предупреждения антикризисного управления, представляется необходимым воспользоваться двумя методиками. Одна из них будет отвечать за «количество», а другая за «качество». Если применить одновременно методики «Рейтингового числа» Сайфуллина и Кадыкова и модель Аргенти, то можно спрогнозировать и предупредить не только экономический, но и управленческий кризис.

Таким образом, при проведении анализа с использованием большого количества факторов и диагностировании не только финансовой и экономической сторон деятельности предприятия, но и управленческой, появляется возможность более точно диагностировать вероятность наступления банкротства для предприятия.

Следует также отметить, что эти модели более всего соответствуют организационно-экономическому механизму становления развития конкурентоспособности предприятия в условиях современной экономики.

Литература

1. Антикризисный менеджмент / под ред. А. Г. Грязновой. М. : Ассоциация авторов и издателей «Тандем» ; Издательство ЭКМОС, 2011. 368 с.

2. Антикризисное управление. 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. Э. М. Короткова. М. : ИНФРА-М, 2010. 620 с.

3. *Банк В. Р., Банк С. В., Тараскина А. В.* Финансовый анализ. М. : ТК Велби ; Проспект, 2010. 344 с.

4. *Бернстайн Л. А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. ; науч. ред. И. И. Елисеева. Гл. ред. серии Я. В. Соколов. М. : Финансы и статистика, 2010. 637 с.

5. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента : в 2 т. 2-е изд. М. : Омега-Л, 2012. 688 с.

6. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. Полный курс : в 2 т. СПб. : Экономическая школа, 2011. Т. 1. 497 с.; Т. 2. 669 с.

7. *Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М.* Основы финансового менеджмента. 12-е изд. М.: И. Д. Вильямс, 2010. 1232 с.

8. *Васильева Л. С.* Финансовый анализ : учеб. М. : КНОРУС, 2010. 880 с

9. *Гаврилова А. Н.*, Попов А. А. Финансы организаций (предприятий) : учеб. 3-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2012. 608 с.

10. *Горин Д.* Предпринимательство // Развитие методологии антикризисного управления в условиях текущего функционирования предприятий России. 2010. № 2. С. 28–31.

11. *Грачев А. В.* Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: учеб. пособие. 3-е изд., перераб. М. : Дело и Сервис, 2011. 397 с.

12. *Жарковская Е. П.* Антикризисное управление. 7-е изд. М. : Омега-Л, 2011. 467 с.

13. *Ковалев В. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М. : Проспект, 2010. 424 с.

14. *Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.* Финансы организаций (предприятий). М. : Проспект, 2010. 352 с.

15. *Ковалев В. В.* Курс финансового менеджмента : учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2010. 480 с.

16. *Кошкин В. И., Беляев С. Г.* Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11 / под ред. В. И. Кошкина. М. : Инфра-М, 2010. 512 с.

17. *Крыжановский В. Г., Лапенков В. И. и др.* Антикризисное управление : учеб. пособие для технических вузов / под ред. В. Г. Крыжановского. М. : Изд-во «ПРИОР», 2011. 432 с.

18. *Круш З. А.* Экономический анализ // Анализ взаимосвязи глубины кризиса и опасности банкротства предприятий. 2008. № 126. С. 39–43.

19. *Лапуста М. Г., Мазурина Т. Ю., Скамай Л. Г.* Финансы организаций (предприятий). М. : ИНФРА-М, 2011. 575 с.

20. *Любушин Н. П.* Экономический анализ : учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 575 с.

21. *Малых Н. И.* Аудит и финансовый анализ // Диагностика риска банкротства предприятия. 2012. № 4. С.128–136.

22. *Моисеева Н. В.* Аудит и финансовый анализ // Финансовая устойчивость как часть процесса финансового оздоровления предприятия. 2012. № 5. С. 198–205.

23. *Никитина Я.* Предпринимательство // Об основных подходах к антикризисному управлению. 2010. № 2. С. 36–39.

24. *Поляк Г. Б., Акодис И. А., Краева Т. А. и др.* Финансовый менеджмент : учеб. для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 527 с.

25. *Родионова Н. В.* Антикризисный менеджмент : учеб. пособие для вузов. М. : Юнити-Дана, 2012. 223 с.

26. *Савицкая Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М. : ИНФРА-М, 2010. 425 с.

27. *Степанова Г.* Антикризисное и внешнее управление // Диагностика банкротства в антикризисном управлении предприятием. 2012. № 1. С. 63–68.

28. *Тавокин Е. П.* Антикризисное управление. Что это такое? // Вестн. Российской академии наук. 2010. № 2. С.141–146.

29. *Чурсина Ю. А.* Аудит и финансовый анализ // Выявление эффективной методики диагностики банкротства предприятия в целях предупреждения введения антикризисного управления. 2013. № 1. С.153–159.

30. *Шеметев А. А.* Самоучитель по комплексному финансовому анализу и прогнозированию банкротства, а также по финансовому менеджменту-маркетингу. Екатеринбург, 2010. 636 с.

31. *Шеметев А. А.* Самоучитель по антикризисному управлению для директоров и владельцев фирм. Екатеринбург, 2009. 633 с.

32. *Шепеленко Г. И.* Антикризисное управление производством и персоналом. М. : Феникс, 2010. 253 с.

33. *Шеремет А. Д.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности. М. : ИПБ Россия ; ИА ИПБ-БИНФА, 2009. 312 с.

34. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В.* Методика финансового анализа. М. : ИНФРА-М, 2010. 208 с.

35. *Шеремет А. Д.* Финансы предприятий: менеджмент и анализ. М. : ИНФРА-М, 2010. 479 с.

36. *Шуляк П. Н.* Финансы предприятия : учеб. М. : Дашков и К, 2010. 619 с.

37. Теоретические основы предприятия и его конкурентоспособности: системный субъектно- объектный подход.//Багрецов Н.Д. Аграрный вестник Урала.2010. Т.70.№4.С.11-14.

Глава 3. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

В экономике нового типа, важнейшим продуктом которой являются знания, главным ресурсом становится человеческий капитал, а производственную среду образуют уровень образования, воспитание людей и принадлежность их к определенной культуре. Создание такой среды обеспечивают отрасли сферы духовного производства, формирующие интеллект, мировоззрение, духовность человека, то есть участвующее в производстве личностных знаний, составляющих основу человеческого капитала. Важнейшей среди таких отраслей является образование. По различным оценкам вклад образовательной составляющей в величину и качество человеческого капитала составляет от 60 до 80 % его общего значения [5].

Накопление человеческого капитала начинается в процессе начального и общего среднего образования, закладывающего базовые знания и навыки, и продолжается во время профессионального и дополнительного образования. Причем, более высокое качество и целесообразность полученных на предыдущих этапах обучения знаний и умений повышает эффективность дальнейших инвестиций в человеческий капитал. Для отдельных же индивидов отсутствие образования предшествующего уровня или получение его по профилю, не соответствующему потребностям региональной экономики, исключает или значительно уменьшает возможности его получения на более высоком уровне.

Данные утверждения общепризнанны, но именно неспособность российской системы образования организовать процесс накопления личностных знаний в полном соответствии с указанными правилами является главной причиной того, что качество формируемого человеческого капитала страны не отвечает требованиям экономики знаний. Причиной данной ситуации является ряд имеющихся в обществе проблем.

Первая проблема состоит в том, что экономика знаний требует массовости высшего образования в стране, базирующегося на общем сред-

нем образовании. В России же, имеющей большое количество дотационных регионов с ограниченными возможностями финансирования социально-культурной сферы и нижайшим уровнем доходов граждан, доля населения, не имеющего общего среднего образования, достаточно велика.

Другой проблемой российского общества является наличие структурного несоответствия на региональном рынке образовательных услуг и рынке труда, а также постоянно повышающиеся требования работодателей к уровню профессиональных знаний и умений. Данная проблема усложняется в настоящее время в связи с переходом на систему двухуровневого высшего профессионального образования и массовому бакалавриату. Отсутствие профессионально завершенных программ бакалавриата, для которых превалирующей становится образовательная функция, увеличивает потребность в создании массива дополнительных профессиональных образовательных программ с целью «доведения» квалификации выпускников бакалавров до уровня, требующегося работодателям.

Для удовлетворения указанных и постоянно растущих потребностей получателей образовательных услуг необходима такая реструктуризация региональной сети образовательных учреждений, которая обеспечила бы: во-первых, максимально возможный охват населения общим средним образованием; во вторых, обучение по достаточно большому набору специальностей с их мобильным изменением и использованием различных форм обучения; и, в – третьих, создавала бы условия для получения дополнительного образования, а также повышения квалификации и переподготовки лиц, уже имеющих профессиональное образование.

Одним из путей решения указанных проблем является поиск новой формы функционирования вузов, которая позволит им развиваться, отвечая требованиям населения и региональной экономики. Такой формой должны стать учреждения *непрерывного профессионального образования.*

Различные авторы дают сходное по своей сути определение непрерывного образования. На наш взгляд, наиболее полным их них является

следующее: «Непрерывное образование – это образование на протяжении всей жизни, обеспечивающееся единством и целостностью системы образования, созданием условий для самообразования и всестороннего развития личности, совокупностью преемственных, согласованных, дифференцированных образовательных программ различных ступеней и уровней, гарантирующих гражданам реализацию права на образование и предоставляющих возможность получать образовательную и профессиональную подготовку, переподготовку, повышать квалификацию на протяжении всей жизни» [8].

В каждом регионе учреждения непрерывного профессионального образования должны решать задачи формирования человеческого капитала, способного обеспечить социально-экономическое развитие конкретной территории. Особенно остро данная проблема стоит в депрессивных регионах в ситуации антикризисного управления.

Будущее Курганской области связывается, в основном, с развитием агропромышленного комплекса (АПК), в связи с рядом объективных причин, а также поставленной Президентом РФ целью в ближайшие годы обеспечить продовольственную безопасность страны [7]. На долю Курганской области приходится почти 30 % сельхозугодий и пашни, используемой землепользователями всего Уральского федерального округа (УрФО), 40 % населения проживает в сельской местности (в других регионах УрФО – не более 20 %), на долю одного жителя приходится самое большое в УрФО количество земель сельхозназначения и пахотных земель [10]. Следовательно, имеются объективные предпосылки для приоритетного развития АПК данного региона.

Успешной же реализации данных возможностей препятствует серьезная проблема. Для обеспечения конкурентоспособности продукции местных сельхозпроизводителей на внутреннем и внешнем рынках за счет снижения издержек ее производства и повышения качества необходимо инновационное развитие агропромышленного комплекса, предполагающее внедрение новой техники и технологий.

В условиях, когда обеспечение сельхозпроизводителей необходимой техникой, финансовыми и материальными ресурсами – в принципе, разрешимая задача, на первый план выдвигается проблема эффективно-

го использования этих ресурсов. Ведь работа с современной техникой, освоение новых технологий требует, с одной стороны, достаточно высокого образовательного уровня работников, а с другой – необходимой подготовки, способности и желания к внедрению и развитию инноваций менеджеров высшего звена. По данным Территориального подразделения Росстата по Курганской области, по мнению руководителей обследованных организаций (была обследована 291 организация), основными причинами, препятствующими внедрению и развитию инноваций, являются: недостаток квалифицированного персонала, недостаток информации о новых технологиях и незаинтересованность менеджеров высшего звена в самом продвижении инноваций в связи с непониманием их влияния на повышение эффективности деятельности хозяйствующего субъекта [3, 11].

Разделяя такое мнение, автор считает, что указанные проблемы являются основным препятствием инновационного развития агропромышленного комплекса рассматриваемого региона и указывает ряд причин их формирования.

Недостаток квалифицированных кадров связан, во-первых, с общим низким образовательным уровнем сельского населения, которое должно составлять наибольшую долю занятых в региональном АПК. На начало 2011 г. только 27 % сельского населения Курганской области в возрасте от 18 до 34 лет имели общее среднее (полное) образование [6], то есть тот уровень образования, который является базовым для последующего получения профессиональной подготовки и формирования необходимого набора компетенций. В результате, образование по сельскохозяйственным специальностям, в том числе и за счет бюджетных средств, приобретают лица, не собирающиеся в данной сфере экономики продолжать свою трудовую деятельность. Так, в 2012 г. заявки работодателей поступили на 65 % выпускников ведущего сельскохозяйственного вуза Курганской области, удовлетворено же было только 52 % указанных заявок. В Курганской области осталось 56 % выпускников данного вуза разных специальностей, остальные пополнили ряды профессиональных кадров соседних регионов.

Второй причиной недостатка квалифицированных кадров на предприятиях экономики региона, в том числе его АПК, является возрастание среди трудоспособного населения доли лиц старших возрастов, которые уже получили профессиональное образование ранее (в том числе высшее), и которых теперь необходимо будет переучивать, повышать их профессиональную квалификацию. В Курганской области доля возрастной группы от 18 до 34 лет в общем количестве занятого сельского населения Курганской области в возрасте от 15 до 72 лет составляет только 34 % [6].

Среди факторов, повлиявших на низкую информационную обеспеченность менеджеров высшего звена о наличии инновационных технологий и возможности их внедрения в процесс производства, следует отметить недостаточно эффективную работу консультационно–информационной службы при Департаменте сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Курганской области. В отличие от стран с высокоразвитым сельским хозяйством, где подобные структуры успешно выполняют информационную, консультационную, обучающую и инновационную функции**,** указанная служба региона оказалась не в состоянии обеспечить решение данных задач. Причинами такой ситуации явились недостаточная обеспеченность консультационно-информационной службы квалифицированными кадрами, отсутствие необходимой обратной связи с предприятиями АПК и неэффективная организация ее работы в целом.

Для решения указанных проблем формирования человеческого капитала и инновационного развития экономики региона автором предлагается создать региональный Центр непрерывного профессионального образования (ЦНПО). Данное учреждение должно действовать в форме сетевой структуры, широко использующей дистанционные формы обучения и информационные технологии, создающей условия для непрерывного образования человека на протяжении всей жизни и обеспечивающей внедрение новых знаний в производство.

Для комплексного решения указанных задач данное учреждение будет совмещать следующие виды деятельности.

1. Организация подготовки на уровне общего среднего образовании необходимой доли сельского населения в возрасте до 30 лет (используя дистанционные формы обучения) с параллельным проведением профориентационной работы для создания базового контингента абитуриентов вузов. Профессиональная ориентация поможет лицам, получающим общее среднее (полное) образование, правильно определиться с выбором будущей специальности в соответствии с имеющимися личными способностями и востребованностью профессии на рынке труда.

2. Осуществление профессиональной подготовки на уровне высшего профессионального образования.

3. Осуществление переподготовки и повышения квалификации профессиональных кадров, в том числе, в форме дополнительного профессионального образования.

4. Создание на базе ЦНПО консультативного учебно-информационного, инновационно-внедренческого центра (КУИИВЦ) для работы с действующими и вновь создаваемыми сельскохозяйственными структурами.

Сетевая форма функционирования рассматриваемого учреждения реализуется в ее организационной структуре. На базе ведущего сельскохозяйственного вуза региона формируется головное подразделение ЦНПО, которое будет выполнять функции организации процесса обучения на всех уровнях подготовки (в части методического обеспечения, предоставления профессорско-преподавательского состава для осуществления учебной деятельности, контроля качества оказываемых услуг, а также организации и руководства научной работой).

В целях же максимального приближения образовательных услуг к потребителям в каждой группе близкорасположенных районов на базе техникумов и колледжей, прежде всего, сельскохозяйственного профиля, должны быть созданы районные подразделения ЦНПО, организующие работу по общеобразовательной подготовке и профориентации сельского населения, преподаванию части дисциплин вузовского курса, по переподготовке и повышению квалификации кадров с привлечением опытных специалистов реального сектора. При данных подразделениях ЦНПО будут функционировать и районные подразделения консульта-

тивного учебно-информационного, инновационно-внедренческого центра. В сочетании с использованием дистанционных форм обучения такая разветвленная сеть подразделений Центра непрерывного профессионального образования позволит повысить эффективность всех видов образовательной и консультационной деятельности.

Особые сложности могут быть связаны с организацией общеобразовательной подготовки взрослого населения и использованием дистанционных технологий. Предлагается ее осуществлять на базе «кустовых общеобразовательных школ», созданных в крупных сельских поселениях муниципальных районов, где уже имеются оборудованные компьютерные классы и достаточно квалифицированный учительский состав. Учителя кустовых школ, привлекаемые к данному процессу, должны пройти необходимое обучение для работы в дистанционном режиме. Нуждающимся обучающимся должна быть предоставлена во временное пользование компьютерная техника (за счет средств целевых бюджетных программ).

Особая роль в повышении эффективности функционирования АПК региона отводится деятельности консультативного учебно-информационного, инновационно-внедренческого центра. Исходя из опыта стран, уже широко использующих работу КУИИВЦ [4], основными функциями такой структуры будут:

1) информационная, реализуемая за счет обеспечения доступа к сформированному и постоянно пополняемому банку данных информационных ресурсов, поставляемых научными организациями, библиотеками, консультационными службами, товаропроизводителями;

2) консультационная, предполагающая консультационное обслуживанию отрасли и предприятий АПК по экономическому анализу, управлению, технологии производства, бизнес-планированию, и другим направлениям;

3) обучающая, которая обеспечивает необходимую подготовку, как менеджеров высшего звена, так и специалистов отдельных профилей, за счет привлечения к обучающему процессу не только кадров консультационной службы, но и преподавателей высшей школы и ученых;

4) инновационная, позволяющая производителю перевести производство на более высокий уровень развития. Для успешной реализации данной функции необходимы тесное сотрудничество консультационной системы с вузом и научными организациями, совместная деятельность по адаптации достижений науки и техники к условиям сельскохозяйственной деятельности в регионе, обслуживаемом консультационной службой.

Такие центры непрерывного профессионального образования должны действовать в рамках единой региональной системы образования, отвечая требованиям государственных стандартов в части условий обучения, содержания образовательных программ и качества профессиональной подготовки, а также осуществляя необходимое взаимодействие с региональными органами законодательной и исполнительной власти (органом управления образованием, Департаментом экономического развития, торговли и труда, Департаментом сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, службой занятости), предприятиями, организациями и физическими лицами как заказчиками образовательных услуг. Только являясь частью данной системы, они смогут пройти государственную аккредитацию и получить право на выдачу документов об образовании государственного образца, иметь доступ к результатам объективных прогнозов потребности экономики в профессиональных кадрах и получать государственный заказ на их подготовку, а также формировать и поддерживать необходимую репутацию как конкурентное преимущество на рынке образовательных услуг.

Взаимодействие ЦНПО с законодательными и исполнительными органами власти региона имеет и другие цели – формирование регионального законодательства, способствующего повышению эффективности использования бюджетных средств на основе стимулирования инновационной активности организаций АПК и побуждения их к осуществлению инвестиций в техническое и технологическое перевооружение производства, в повышение квалификации и переподготовку профессиональных кадров, включая менеджеров высшего звена.

Так, для организации фермерского хозяйства или предприятия по переработке сельхозпродукции и выделения ему субсидий из бюджета,

льготных кредитов и предоставления других преференций для развития производства, может быть установлено требование о наличии у руководителя хозяйства определенной подготовки в области сельскохозяйственного производства, подтвержденной документом государственного образца. Причем, объем государственной поддержки изначально может быть тем больше, чем выше уровень квалификации, как самого руководителя хозяйства, так и его работников.

Важнейшим условием успешной реализации идеи и достижения поставленной цели создания и развития ЦНПО является формирование рациональной структуры источников его финансирования и создание условий для эффективного управления имуществом, трудовыми и финансовыми ресурсами. Возможности же привлечения и эффективного использования образовательной организацией различного рода ресурсов во многом определяются организационно-правовой формой ее функционирования.

Центру непрерывного профессионального образования необходим статус государственного учреждения со значительной финансовой поддержкой за счет бюджетных средств, политикой координационного взаимодействия с органами государственного управления и протекционизма при организации процесса многоуровневой образовательной подготовки. Финансируя ЦНПО, органы государственной власти должны преследовать несколько целей:

– обеспечение рациональных масштабов и пропорций допрофессиональной подготовки и высшего образования в соответствии с потребностями региональной экономики, запросами обучающихся и работодателей через регулирование числа финансируемых учебных мест;

– обеспечение доступности высшего образования для представителей всех социальных групп населения;

– обеспечение подготовки специалистов по «нерентабельным» и «нерыночным» профессиям.

В соответствии с Федеральным законом РФ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» возможно создание государственных учрежде-

ний трех типов: казенных, бюджетных и автономных [9]. После проведения сравнительного анализа их правового положения по ряду важнейших для нашего исследования позиций можно утверждать, что для ЦНПО наилучшей организационно-правовой формой является форма государственного автономного учреждения при условии наличия лицензий на все виды образовательной деятельности в рамках реализуемых программ многоуровневой профессиональной подготовки и успешного прохождения государственной аккредитации с правом выдачи дипломов государственного образца. Сопоставим «за» и «против» данного выбора по сравнению с формами казенного и бюджетного учреждения.

В отличие от казенных и бюджетных учреждений автономное учреждение при сохранении права на получение бюджетных средств (в форме субсидий на выполнение государственного задания и бюджетных инвестиций) имеет более широкие возможности для привлечения внебюджетных источников финансирования. Такие средства могут быть получены от различных видов деятельности, соответствующих целям создания учреждения, и отраженных в его уставе. На их осуществление не требуется «Генеральное разрешение главного распорядителя бюджетных средств», так как автономное учреждение не является участником бюджетного процесса. Привлеченные средства автономного учреждения не считаются бюджетными доходами, поэтому поступают в его самостоятельное распоряжение.

Автономное учреждение располагает большей по сравнению с другими типами государственных учреждений самостоятельностью в управлении закрепленным за ним на праве оперативного управления государственным имуществом, а также имуществом, приобретенным за счет собственных средств. Это позволяет расширить перечень оказываемых им услуг и источников финансирования основной деятельности.

Структуру источников финансирования Центра непрерывного профессионального образования определяют те виды деятельности, для осуществления которых он создается, а также отношения взаимодействия с органами государственного управления, заказчиками образова-

тельных и других видов услуг. При этом, создание ситуации заинтересованности каждого участника данных отношений во вложении средств в содержание и развитие ЦНПО является главным условием достаточного финансового обеспечения его деятельности.

Финансирование расходов на осуществление общеобразовательной подготовки взрослого населения, желающего затем продолжить свое образование, целесообразно осуществлять за счет средств федерального и регионального бюджетов в рамках целевых программ.

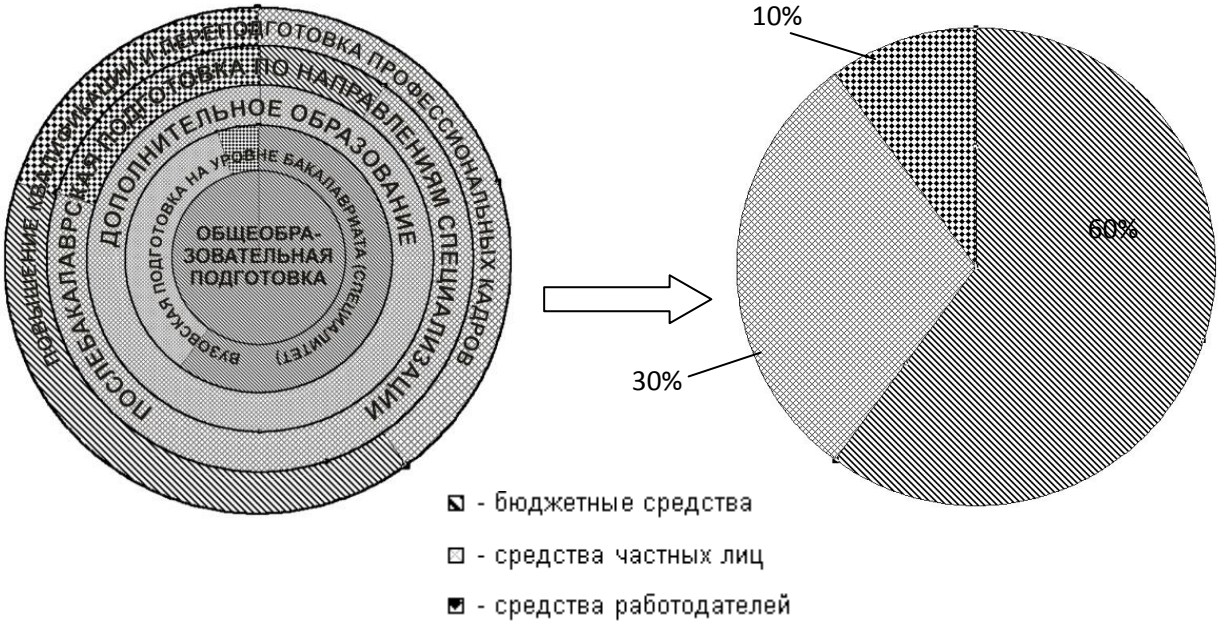


Рисунок 1 - Виды образовательной деятельности ЦНПО и структура источников их финансирования

Для определения источников финансирования рассматриваемого учреждения всю его деятельность можно разделить на три вида.

1. Образовательная деятельность, включающая:

– общеобразовательную подготовку;

– вузовскую подготовку на уровне бакалавриата (специалитета);

– дополнительное образование по направлениям, не предусмотренным основными программами бакалавриата и специалитета, для расширения набора компетенций обучающихся;

– переподготовку и повышение квалификации кадров.

2. Научно-исследовательская деятельность, осуществляемая:

– по плану работы ЦНПО;

– по объявленным грантам;

– по заказам предприятий и организаций.

3. Деятельность, связанная с созданием необходимых условий для организации процесса обучения и оказанием услуг не образовательного характера (услуг столовой и буфетов; издательской деятельности, услуг общежитий, услуг платных стоянок, сдачи в аренду обучающимся компьютерной, бытовой и оргтехники; сдачи в аренду неиспользуемых помещений предприятиям и организациям).

Финансирование указанных видов деятельности осуществляется за счет трех основных источников, поступающих в различных формах:

– бюджетных средств;

– средств предприятий и организаций (работодателей);

– средств частных лиц (домашних хозяйств).

Поясним рекомендуемый нами порядок финансового обеспечения каждого из указанных видов деятельности. Для образовательной деятельности он представлен на рисунке1.

Данному предложению можно дать следующее обоснование. Во-первых, решение проблемы повышения образовательного уровня населения страны является не только задачей регионов, но и общегосударственной задачей. Во-вторых, дотационные регионы не имеют необходимых собственных финансовых ресурсов для реализации в полном объеме данных мероприятий, хотя формирование квалифицированной рабочей силы является для них вопросом выживания. В-третьих, выделение средств в рамках целевых программ обеспечит разработку обоснованных мероприятий, позволяющих достигнуть заданную цель, разделить обязанности по финансированию данных мероприятий между федеральными и региональными органами власти, а также осуществлять жесткий контроль за целевым расходованием средств и достижением намеченных результатов.

Вузовская подготовка на уровне бакалавриата (специалитета) в ЦНПО должна осуществляться за счет трех источников: средств федерального бюджета, средств частных лиц (домашних хозяйств), и

средств работодателей. Исходя из сложившейся практики, можно предположить, что в начальный период функционирования ЦНПО доли указанных средств будут составлять 60 %, 35 % и 5 % соответственно. Именно такая структура источников финансирования сложилась и поддерживается даже в государственных вузах Курганской области в течение ряда последних лет.

В перспективе, исходя из особой государственной значимости проблемы обеспечения массовости высшего профессионального образования в стране, доля его бюджетного финансирования, в том числе в рамках ЦНПО, должна увеличиться. Это обусловлено, во-первых, низкой платежеспособностью большей части населения дотационного региона, в связи с чем, резервы увеличения доходов вузов за счет роста стоимости платных услуг в настоящее время практически исчерпаны. Увеличение темпов роста бюджетного финансирования вузов России по сравнению с внебюджетными источниками можно проследить с помощью данных, приведенных на рисунке 2 [2]. Во-вторых, с учетом необходимости перехода России на инновационный путь развития на основе построения экономики знаний, должна быть увеличена доля расходов на образование в ВВП страны. В настоящее время в России она составляет всего 3,5 %, в то время как в Иране – 4,5 %, в США – 6,7 %, а в Дании и Швеции – более 8 %. Рост указанных расходов до уровня развитых стран должен довести долю бюджетного финансирования высшего образования при сокращении его внебюджетных доходов не менее, чем до 80 %.

Средства федерального бюджета должны выделяться в форме субсидий для подготовки по востребованным экономикой региона и страны в целом специальностям по нормативу на одного студента на финансирование текущих затрат по его обучению. Нормативное «подушевое» бюджетное финансирование предполагает определение стоимости стандартной бюджетной услуги на студента по специальным методикам, которые учитывают специфику контингента обучаемых, типы и профиль образовательных программ, региональную принадлежность учреждения и друге факторы. Участие в финансировании подготовки по определенным направлениям специализации должен принимать и

региональный бюджет, в виду потребности экономики в специалистах определенной квалификации.

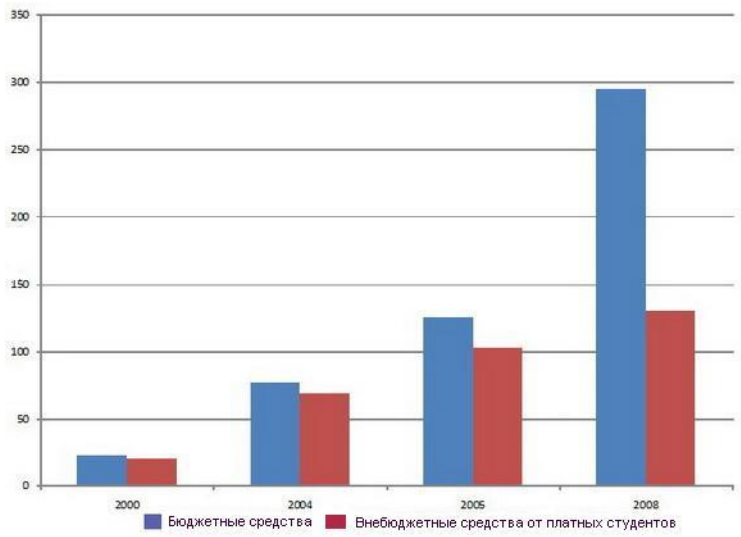


Рисунок 2 - Бюджетные и внебюджетные (от платных услуг) доходы вузов (Образование в Российской Федерации : стат. сб. М., ГУ ВШЭ, 2010)

Объем бюджетного финансирования должен зависеть от фактического количества обучаемых студентов, что будет поощрять введение образовательных программ, пользующихся особым спросом в государстве и в конкретном регионе.

На осуществление расходов инвестиционного характера средства ЦНПО должны выделяться из федерального и регионального бюджетов в рамках целевых программ, связанных с развитием образовательной среды и высшей школы.

На подготовку отдельных студентов (с ограниченными возможностями здоровья, членов малообеспеченных семей, лиц, направляемых муниципальными образованиями) средства могут выделяться в форме грантов или возвратных субсидий из бюджетов разных уровней бюджетной системы. В оплате подготовки бакалавров и специалистов должны участвовать работодатели, которым необходимы специалисты определенного профиля. Подготовка по престижным, но не требую-

щимся региональной экономике направлениям, должна осуществляться за счет средств обучаемых.

Услуги дополнительного образования (за рамками программ бакалавриата и специалитета) должны оплачиваться за счет средств обучающихся, так как они не являются обязательными, но способствуют расширению набора компетенций конкретного студента и повышению его будущей конкурентоспособности на рынке труда.

В финансировании послебакалаврской подготовки по направлениям специализации заинтересованы сами обучающиеся, а также предприятия и организации, так как программы бакалавриата не предусматривают углубленной подготовки по определенным специальностям. Следовательно, финансирование данного вида образовательных услуг будет осуществляться, прежде всего, за счет средств частных лиц и работодателей, желающих получить подготовленных для выполнения определенных производственных функций специалистов.

Профессиональная переподготовка и повышение квалификации кадров может осуществляться по заказу органов власти, работодателей, а также частных лиц, решивших поменять сферу деятельности или привести уровень своей квалификации в соответствие с современными требованиями. В связи с этим, указанные виды услуг ЦНПО должны финансироваться за счет средств федерального, регионального и местного бюджетов, выделяемых в рамках целевых программ по переподготовке профессиональных кадров, средств частных лиц и средств работодателей.

Научно-исследовательская деятельность ЦНПО может осуществляться по плану работы учреждения, по объявленным грантам, а также по заказам предприятий и организаций. В виду особой значимости развития и накопления научных знаний, расходы на ее проведение должны финансироваться, прежде всего, из федерального бюджета. Их доля должна составлять не менее 60 %, что соответствует современным тенденциям финансирования вузовской науки.

В аналитической записке Счетной палаты Российской Федерации по результатам экспертно-аналитического мероприятия «Эффективность использования бюджетных средств на развитие кадрового потенциала

системы высшего профессионального образования и науки при переходе на инновационное развитие экономики России» отмечается, что финансирование научной деятельности вузов из государственных средств в 2002 г. составляло 60,9 %, за счет средств коммерческих организаций – 39,1 %, в 2008 г. – 61,4 % и 38,6 % соответственно [1]. По нашему мнению, на первом этапе функционирования ЦНПО доля средств, поступающих от предприятий и организаций, будет невелика – не более 10 %. В будущем же, в связи с необходимостью обновления технологий и оборудования, она будет постепенно возрастать. Средства различных грантов должны составить порядка 30 %.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать некоторые выводы о необходимости создания и возможностях финансового обеспечения деятельности региональных учреждений непрерывного профессионального образования.

Дальнейшее развитие человеческого капитала в регионе должно осуществляться в рамках системы непрерывного образования, получаемого, расширяемого, углубляемого человеком в течение всей жизни и реализуемого образовательными учреждениями интегрированного типа. Такие учреждения должны решать задачи общеобразовательной подготовки населения, осуществлять профессиональную подготовку по направлениям и специальностям, обеспечивающим потребности региональной экономики (в том числе АПК), обеспечивать переподготовку и повышение квалификации кадров, в том числе менеджеров высшего звена, что позволит в сочетании со стимулирующими мерами региональных и федеральных властей, а также обеспечением консультационного и информационного сопровождения процесса производства повысить инновационную и инвестиционную активность хозяйствующих субъектов и обеспечить производство товаров, конкурентоспособных на отечественном и мировом рынках.

Необходимость решения ЦНПО важнейших экономических и социальных проблем определенной территории (увеличение количества лиц, имеющих полное среднее образование, готовых осваивать программы профессиональной подготовки, а также обеспечение региональной экономики необходимыми ей специалистами) обосновывает необходи-

мость использования для этих целей общественных финансов – средств соответствующих бюджетов. Указанные средства (за исключением средств федерального бюджета, рассчитываемых по нормативу на одного студента или направляемых в форме грантов) должны выделяться в рамках целевых бюджетных программ, так как только программно-целевое бюджетное планирование обеспечивает направление бюджетных ресурсов на достижение количественно измеримых результатов деятельности учреждений с одновременным контролем за достижением намеченных целей. Роль данного источника должна постепенно возрастать.

Тот же факт, что ЦНПО будет предоставлять услуги и в интересах конкретных обучающихся, а также предприятий и организаций, стремящихся создать основу для своего будущего материального благополучия или повышения эффективности производства, подтверждает возможность привлечения для содержания рассматриваемого учреждения средств работодателей и частых лиц.

Литература

1. Эффективность использования бюджетных средств на развитие кадрового потенциала системы высшего профессионального образования и науки при переходе на инновационное развитие экономики России : аналит. зап. по результатам экспертно-аналитического мероприятия // Бюл. Счетной палаты Российской Федерации. 2011. № 2 (158).

2. Доклад директора Центра экономики непрерывного образования АНХ при Правительстве РФ Татьяны Клячко на конференции НЭА «Образование, наука и модернизации» 13 января 2011 г.

3. Инновационная деятельность организаций Курганской области в 2011 г. : стат. сб. № 221 / Территориальный орган государственной статистики по Курганской области. Курган, 2011.

4. *Кундиус В. А.* Экономика АПК. Барнаул : Изд-во АГАУ, 2007. 669 с.

5. *Майбуров И. А.* Вклад человеческого капитала в экономическое развитие России // Экономическая наука современной России. 2003. № 4. С. 57.

6. Общероссийская перепись населения 2010 г. / Федеральная служба государственной статистики. Т. 3 : Образование. С. 381.

7. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ на 2013–2015 гг.

8. Словарь согласованных терминов и определений в области образования государств-участников Содружества Независимых Государств. М., 2004. С. 55.

9. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений : Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ.

10. Общероссийская перепись населения 2010 г. / Федеральная служба государственной статистики. Т. 1 : Численность и размещение населения. С. 147.

11.Механизм формирования корпоративной культуры в условиях новой экономики: интегрально- компетентностный подход.// Ушакова О.Г., Багрецов Н.Д., Багрецов Д.Н. Аграрный вестник Урала. 2013. №12 С. 98-101.

Глава 4. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

Согласно прогнозам ученых, занимающихся теорией долгосрочного экономического развития, глобальный финансовый кризис трансформировался в крупномасштабную рецессию, переходящую в затяжную депрессию. В современных условиях антикризисную политику в странах ядра мировой капиталистической системы связывают со структурной составляющей кризиса, которая определяется сменой технологических укладов и соответствующих им «длинных («кондратьевских») волн» экономического роста. Эта же составляющая актуальна на современном этапе как для России в целом, так и для ее регионов.

Преодоление структурного кризиса возможно, осуществив модернизацию экономики на передовой научно-технической основе. Таким, образом, выход России и ее регионов из структурного кризиса на траекторию быстрого и устойчивого экономического роста характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, квалификации кадров, организации производства в развитых странах, приходится 70–85 % прироста ВВП.

Растет вклад инновационной составляющей в прирост ВВП развитых стран [36]. Например, в США он увеличился с 31 % в 1980-е гг. до 34,6 % в начале нового столетия, в Японии соответственно с 30,6 до 42,3 %, в Европе – с 45,5 до 50 %. Внедрение нововведений стало ключевым фактором рыночной конкуренции, позволяя передовым фирмам добиваться сверхприбылей за счет присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при монопольном использовании новых, более эффективных продуктов и технологий. В результате характерной чертой современного экономического роста стал переход к непрерывному инновационному процессу в практике управления. Инвестиции в научно исследовательские и опытно конструкторские разработки начинают занимать все больший удельный вес в инвестициях, превышая в наукоем-

ких отраслях расходы на приобретение оборудования и строительство. Одновременно повышается значение государственной научно технической, инновационной и образовательной политики, определяющей общие условия научно-технического прогресса.

По мнению ряда экспертов, в наши дни происходит становление нового экономического строя, основой и главной ценностью которого являются знания. Экономика знаний, или экономика, базирующаяся на знаниях, – тип экономики, в которой производство знаний является источником роста экономики [35]. Как отмечал, совершенно справедливо, еще А. Смит: «Один час занятия ремеслом, обучение которому потребовало десять лет труда, может содержать в себе больше труда, чем работа в течение месяца в каком-нибудь обычном занятии, не требующем обучения» [29].

В этом контексте использование инвестиций в образование для ускорения социально-экономического развития страны должно иметь постоянный характер, а сфера профессионального образования должна рассматриваться как приоритетная, развиваться ускоренными темпами по сравнению с темпами роста экономики, что бы быть локомотивом развития экономики. Об этом, например, свидетельствует опыт большинства зарубежных стран после второй мировой войны, Америки конца XIX в.: развитие образования способно помочь преодолению переходных кризисных периодов.

То, что система образования – это высокопроизводительная, инвестиционно привлекательная для государства отрасль, обеспечивающая через определенный промежуток времени гарантированный возврат инвестированных средств, подтверждается экономическими расчетами как отечественных, так и зарубежных ученых. Проводимые по разным методикам и в разное время, они дают несколько различные результаты, но основной вывод о существенном влиянии системы образования на экономическое развитие общества подтверждается.

Так, Т. Шульц, использовавший «затратный» подход, основанный на неоклассической теории, согласно которому вклад образовательного фактора в прирост национального дохода есть произведение доли национального дохода, инвестированного в развитие человеческого капи-

тала, на социальную норму отдачи от этих инвестиций. Определенный в соответствии с этим подходом вклад образования в экономический рост США составил около 17,9 %. Э. Денисон, взяв за основу ура внение прироста продукта Шульца, ввел в него человеческий капитал не как форму капитала, а как качественную характеристику фактора производства «труд», модифицируя второе слагаемое правой части уравнения. Вклад образования в экономический рост в формуле Денисона определяется суммой, величину которой он рассчитал, исходя из образовательной структуры рабочей силы и различий в росте заработков по мере увеличения числа лет образования. В результате его расчетов для США в период 1929-1982 гг. вклад образования составил в среднем 14 % [32].

Существенный вклад в исследование данной проблемы был внесен советскими и российскими учеными. Достаточно сказать, что первый в мировой экономической литературе расчет окупаемости образования и расходов на приобретение квалификации был выполнен в 20-е гг. академиком С. Г. Струмилиным [28]. В основу расчета была положена трудовая теория стоимости К. Маркса. В дальнейшем этот подход нашел свое продолжение и развитие в работах Е. Ворониной, В. Жамина, С. Загладиной и др.

Определенный по данной методике вклад образования в увеличение национального дохода, по расчетам Е. Ворониной, в 1970 г. составлял 36,1 %, 1979 г. – 42,9 %, 1989 г. – 47,9 %, по расчетам С. Струмилина, в 1960 г. – 23 %; В. Жамина в 1962 г. – 27 %; С. Костаняна и В. Комарова в 70-х гг. – 27–30 %.

Также, интересные результаты опубликованы в 1994 г. Б. Н. Мироновым в работе «Экономический рост и образование в России и СССР в XIX–XX веках». Результаты проведенных Б.Н. Мироновым расчетов показали, что чистый вклад образования в создание национального дохода составляет примерно 35 %.

Таким образом, учеными отечественной экономической школы вклад образования в экономический рост оценивается значительно выше, чем их западными коллегами.

Более того, на данных о динамике уровня образования за 1797–1987 гг. и национального дохода на душу населения за 1857–1987 гг. в России – СССР с использованием корелляционного метода был получен еще один принципиально важный результат. Проверялись следующие гипотезы:

– национальный доход является независимой, а образование – зависимой переменной;

– образование является независимой, а национальный доход – зависимой переменной;

– образование и национальный доход настолько тесно взаимодействуют, что невозможно определить, какая переменная – зависимая, какая – независимая

Расчеты показали, что именно образование является независимой, а национальный доход – зависимой переменной. Именно с учетом этого обстоятельства и должна строиться современная образовательная политика, сориентированная на подъем экономики России и ее регионов.

Несмотря на то, что экономическая эффективность образования на рост экономики уже не однократно доказывалась, остается открытым вопрос, каким же должно быть образование, что бы давать наибольшую социально-экономическую отдачу обществу и способствовать выходу страны и ее регионов из экономического кризиса.

Оценивая современный уровень образования населения России, современными учеными даются разные характеристики. Так, проведенные В. И. Чистяковой [30] исследования свидетельствуют о том, что уровень образования занятого населения на современном этапе развития страны не соответствует необходимому состоянию производственно-технологического аппарата. Для более эффективного использования образовательного потенциала страны необходимо осуществить модернизацию (физическую и моральную) основных производственных фондов, а также управленческих структур и механизмов, регулирующих спрос и предложение специалистов с высшим и средним профессиональным образованием.

Другими словами, отмечается, что уровень образования достаточно высокий по сравнению производственно-технологическим состоянием.

С другой стороны, результаты специальных исследований [21] показывают, что несоответствие между масштабами третичного (среднее профессиональное, высшее профессиональное и послевузовское образование) образования в России и уровнем экономического развития страны объясняется во многом изъянами системы образования, а не неэффективностью рынка труда.

Объяснение этому видят в частности в том, что планы приема студентов в учебные заведения недостаточно обоснованы и не соответствуют по номенклатуре специальностей потребностям социально-экономического развития страны [31].

В частности, в Курганской области проведенные исследования свидетельствуют о том, что существующая структура экономики области практически исчерпала резервы роста занятости населения, так за период с 2000–2012 гг. уровень безработицы Курганской области не выходил за рамки 8–13 % [10]. За период 1992–2012 гг. число занятых в промышленности области сократилось в 2,5 раза (с 142,8 тыс. чел. до 58 тыс. чел. [22]). При этом, неспособность обеспечить расширение занятости населения за счет имеющихся секторов экономики приводит к миграционной убыли населения. Так, если в 2000 г. она составила 2034 чел. [27], то в 2012 г. достигла 8590 чел. [8], это в четыре раза больше, чем в 2000 г. При этом, уезжает всегда наиболее активная и трудоспособная часть населения.

Поэтому, с нашей точки зрения, система антикризисного управления области должна учитывать необходимость социально-экономического развития на новой технологической основе. Тем более, что вложение средств в устаревший технологический уклад: во-первых, не даст экономической отдачи, так как при переходе к новому технологическому укладу постоянно повышается уровень производительности труда, следовательно, продукция предыдущего технологического уклада будет не конкурентоспособна; во-вторых, обеспечить расширенное воспроизводство на старой технологической основе не представляется возможным в силу сокращения числа экономически активного населения.

Исходя из этого, уже сегодня, для выхода страны и ее регионов из экономического кризиса, система образования должна учитывать как

текущие потребности, так и долгосрочные, отвечающие требованиям нового технологического уклада, то есть необходимо готовить молодежь к новым условиям их существования.

Оценка соответствия системы образования требованиям предъявляемым новым технологическим укладом становится объективной необходимостью, от этого в будущем будет зависеть конкурентоспособность в общемировом пространстве как страны в целом, так и ее регионов.

Прежде, чем ответить на поставленный вопрос, приведем основные выводы, резюмирующие последние зарубежные и отечественные исследования, выполненные в рамках «укладно-длинноволновой» парадигмы глобального технико-экономического развития [7].

Во-первых, выявлены ключевые направления становления нового (шестого) технологического уклада, рост которого обеспечит подъем экономики передовых стран на новой «длинной волне» экономического роста, – биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы; реализация этих направлений ведет к многократному повышению эффективности производства, снижению его энерго- и материалоемкости.

Во-вторых, прогнозно охарактеризованы конкретные тенденции глобального технико-экономического прогресса в горизонте двух грядущих десятилетий. Так, дальнейшее развитие получат гибкая автоматизация производства, космические технологии, производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами, атомная промышленность и т. д. Произойдут еще большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий.

В-третьих, сформулированы проблемы происходящего в настоящее время перехода нового технологического уклада из эмбриональной фазы развития в фазу роста. Расширение этого уклада сдерживается как незначительным масштабом и неотработанностью соответствующих

технологий, так и неготовностью социально-экономической среды к их широкому применению. Хотя расходы на освоение новейших технологий и масштаб их применения растут по экспоненте, а объемы производства в «ядре» нового технологического уклада, несмотря на кризисные обстоятельства, увеличиваются годовым темпом до 35 %, его доля в структуре современной экономики остается скромной. Качественный скачок и выход на очередную «длинную волну» экономического роста произойдут после ожидаемого во второй половине следующего десятилетия завершения структурной перестройки ведущих экономик мира на основе шестого технологического уклада. При этом, экономический рост станет существенно менее энергоемким и материалоемким, а значит, спрос на энергоносители и сырье будет расти существенно меньшими темпами в сравнении с выпуском готовой продукции.

В-четвертых, было установлено, что дальнейшее течение кризиса будет определяться сочетанием двух процессов – разрушения структур прежнего технологического уклада и формирования структур уклада нового. При этом, существующие ныне финансовые, хозяйственные и политические институты либо перестроятся в соответствии с потребностями роста шестого уклада, либо прекратят свое существование. Исторический опыт показывает, что со сменой технологических укладов и выходом мировой экономики на новую «длинную волну» экономического роста меняются не только мирохозяйственная технологическая структура, но и ее институциональная система, а также состав лидирующих фирм и стран. При этом, чем быстрее удается выйти на траекторию роста нового уклада, тем меньше требуется для этого инвестиций, и наоборот, вход для опаздывающих с каждым годом становится все дороже; с вступлением технологии в фазу зрелости ее воспроизведение в догоняющих странах становится запретительно дорогим.

Исходя из представленных выводов, следует, что происходит параллельное существование нескольких технологических укладов одновременно, причем, зарождение нового происходит при функционировании старого с последующим его замещением.

Уже сегодня в странах, в которых происходит переход к новому технологическому укладу, в частности, в США, чувствуется потреб-

ность в новых кадрах [20]. Так, с февраля 2010 г. в американских компаниях было создано 5,4 млн. новых рабочих мест. В обрабатывающей промышленности было создано более 500 тыс. рабочих мест, что является лучшим показателем роста с 1989 г.

Следует отметить, что происходит сохранение высокого уровня безработицы, это может быть частично объяснено повышением естественной нормы безработицы. По оценке ФРС, она выросла с докризисного уровня 5 % до 6,7 %, а возможно, и более. Рецессия обнажила накопившиеся долговременные структурные изменения на рынке труда. Главное – это резкое изменение качества и характера нужной квалификации и несоответствие этих требований квалификации соискателей.

В настоящее время в США более 3 млн. вакансий остаются незаполненными длительное время, поскольку работодатели не могут найти специалистов с необходимым высоким уровнем квалификации в областях естественных, технических, инженерных и математических наук STEM (Союз естественных наук, технологий, инженерии и математики). Только компания Microsoft не может заполнить более 6 тыс. высокотехнологичных вакансий. По данным Министерства торговли США, за последние 10 лет количество рабочих мест, требующих квалификации STEM, увеличивалось в три раза быстрее, чем остальных. Согласно докладу Президентского совета по труду и конкурентоспособности, примерно половина американских работодателей испытывают трудности при поиске квалифицированных сотрудников технических специальностей, тогда как в мире такие трудности испытывает лишь одна треть работодателей. Следует отметить, что к категории работников STEM относятся не только высококвалифицированные ученые и специалисты с высшим образованием и выше, но и высококвалифицированные работники, занятые техническим обслуживанием, системные администраторы, техники. Однако, специалисты со степенью бакалавра и выше составляют 68 % работников STEM, с дипломом о среднем профессиональном или с незаконченным высшим образовании – 23 % и со средним образованием и ниже – всего 9 %.

Администрация США в связи с явным дефицитом высококвалифицированных специалистов в этих областях уже поставила цель подгото-

вить за 10 лет 100 тыс. учителей в областях STEM. В начале 2012 г. Б. Обама выступил с предложением переобучить 2 млн. безработных американцев, чтобы они как можно быстрее смогли выполнять высокотехнологичные работы. В 2009 г. в США была поставлена задача выйти к 2020 г. на первое место в мире по доле лиц с высшим образованием в возрастной категории от 25 до 34 лет. Для достижения этой цели доля лиц этого возраста с высшим образованием должна быть доведена до 60 %. Еще одним важным фактором увеличения количества высококвалифицированных специалистов является упрощение для них визового законодательства. Несколько законопроектов такого содержания находятся сейчас на рассмотрении в Конгрессе США.

Известно, что экономические потери от «утечки умов», приводимые в западной и отечественной литературе сильно различаются друг от друга, но все они сходятся в том, что эти потери весьма значительны.

По западным оценкам, сделанным, как правило, по методике ООН (вычет из совокупного общественного продукта страны прямых и косвенных расходов на подготовку выезжающих кадров и упущенной выгоды от деятельности эмигрантов в этой стране), потенциальный суммарный «чистый» ущерб от эмиграции высококвалифицированных кадров в трудоспособном возрасте из бывшего СССР оценивается в 50–60 млн. долл. ежегодно. По оценке Комиссии по образованию Совета Европы, ущерб России от выезда специалистов может составлять за период 1990-х гг. сумму в размере 50 млрд. долл.

По расчетам специалистов ЦЭМИ РАН, только в 1990 г. потери бывшего СССР из-за «утечки умов» превысили 75 млрд. долл. и составили величину гораздо большую, чем весь приток капитала и экономической помощи из-за рубежа.

Данные цифры свидетельствуют не только об экономических потерях, но и о том, что результаты нашей системы образования достаточно высоко ценятся в мире. Между тем, опыт США свидетельствует о необходимости опережающей функции образования, то есть такую систему образования как у нас необходимо не только сохранять, но и развивать с учетом требований нового технологического уклада.

Таким образом, можно сформулировать обязательное требование для устойчивого экономического развития и выхода из экономического кризиса – принцип опережающей функции образования. Для того, чтобы образование играло роль локомотива экономического развития, необходимо, чтобы темпы развития образования превышали темпы развития экономики, то есть срабатывал эффект типа рычага.

Обоснование сути этого утверждения можно найти в работах профессора И. А. Майбурова [16]. В случае, если эти темпы равны, то образование, обеспечивая потребности экономики в квалифицированных кадрах, утрачивает свою стратегическую миссию. Какое-то время предложение системы образования будет соответствовать потребностям экономики. В последующем при такой образовательной политике государства неизбежно постепенное нарастание деградационных процессов сначала в самой системе образования, а затем и в обществе. В конечном итоге система образования превратится в простую кузницу кадров, в своеобразный сырьевой придаток для экономики. Качество подготовки кадров будет падать, и в результате экономика переориентируется на специалистов, получивших квалификацию у зарубежных образовательных провайдеров. Спрос на специалистов, подготовленных отечественной системой образования, будет уменьшаться, что повлечет за собой дальнейшее сокращение финансирования системы образования, как следствие – потерю конкурентоспособности и утрату социальной функции системы образования. В результате само существование государства как самостоятельного и независимого будет под вопросом, что происходит сейчас, например, в большинстве стран африканского континента.

В работе российских ученых [19] отмечается важность данной функции образования, и делаются определенные заключения, с которыми нет оснований не соглашаться. Так, отмечается, что в современных условиях России принцип опережающей функции образования может быть применен не только на макро-, но и на мезоуровне (региональном), поскольку в условиях недостатка государственного финансирования регионы вынуждены во многом самостоятельно заботиться о своем социально-экономическом развитии, осуществлять самостоя-

тельную экономическую деятельность. Мезоуровень – ядро экономики, поэтому интеграционные и трансформационные процессы должны проходить через организационно-структурные преобразования в среднем звене экономики, т. е. в мезоэкономике.

Ими было проведено исследование состояния системы высшего и среднего профессионального образования для 29 регионов России за 2002–2006 гг. разными методами: методом координатного диагностирования и методом определения эластичности образовательно-экономического левериджа (по дискретной и эконометрической методикам). При этом, под эластичностью образовательно-экономического левериджа понималась эластичность интегральных образовательных показателей по интегральным экономическим показателям.

Опережающей функции образования на исследуемом временном интервале по выбранным регионам в целом не наблюдается ни по высшему, ни по среднему профессиональному образованию. Что же касается среднего профессионального образования, то с учетом современных исследований в этой области подобный результат можно расценить как тревожную тенденцию, означающую недостаточный приток в экономику специалистов со средним профессиональным образованием, являющихся востребованными во всех областях экономики и составляющими в настоящее время около трети занятого населения страны.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что связанность не только экономического, но и образовательного пространства России очень мала. Чтобы управлять социально-экономическим пространством в различных регионах, развивать его, необходимо строить региональную политику с учетом особенностей выделенных территорий. Для этого нужны квалифицированные кадры или, перефразируя слова начальника управления государственной службы и кадров Правительства Москвы, сказанные на совместном заседании научно-экспертного совета по антикризисной политике А. Б. Александровой, на особо ответственных направлениях должны работать «лучшие люди» [25].

В свою очередь, нами было так же проведено исследование по определению опережающей функции образования в России, УрФО и Курганской области. В своем исследовании мы воспользовались комбина-

цией двух базовых показателей, используемых при расчете индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП): уровнем грамотности взрослого населения ($I_{грам}$) и совокупной долей учащихся ($I_{уч}$), которые входят в сводный индекс достигнутого уровня образования ($I_{обр}$). Сводный индекс достигнутого уровня образования рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{обр} = \frac{2}{3} I_{грам} + \frac{1}{3} I_{уч}, \qquad (1)$$

где $I_{обр}$ – индекс достигнутого уровня образования;
$I_{грам}$ – индекс грамотности взрослого населения;
$I_{уч}$ – индекс охвата учебными заведениями;
2/3, 1/3 – весовые коэффициенты.

Уровень грамотности взрослого населения отражает уровень общей образованности «взрослого» населения, то есть, в основной своей массе уже завершивших обучение в учебных заведениях. В него входит доля грамотных в возрасте 15 лет и старше. Обычно при произведении расчетов значение этого индекса не рассчитывается, а принимается на уровне 99,5 %, что является определенным *допущением* в расчетах (для индустриальных стран с рыночной экономикой), вызванным общепринятым мнением о России как о стране всеобщей грамотности. Это наиболее статичный показатель, так как характеризует результаты многолетнего функционирования образовательной системы, но не говорит о перспективах ее дальнейшего развития.

В этом плане наиболее показателен второй индекс – индекс охвата учебными заведениями ($I_{уч}$), который характеризует образовательный уровень молодого поколения. Оценка этого показателя важна в силу того, что, не имея базового образования, человек не сможет продолжать обучение на более высоких стадиях образования. Индекс охвата учебными заведениями в какой-то степени способен спрогнозировать дальнейшее развитие состояния уровня образования населения, а соответственно и социально-экономического развития страны. Так как, в случае

снижения уровня образования молодого поколения, постепенно это отразится и на среднем уровне образованности взрослого населения. Поэтому индекс охвата учебными заведениями был рассмотрен более подробно. Показатель $I_{уч}$ рассчитывается по следующей формуле:

$$I_{уч} = \frac{X_{уч}}{100}, \qquad (2)$$

где $x_{уч}$ – фактическая совокупная доля учащихся.

Согласно рейтинговой таблице, индекса уровня образования стран мира, обновляемого ежегодно ООН, по последним данным Россия в 2011 г. занимала 49-е место из 188 стран с индексом 0,78. Первая десятка по данному показателю представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Ведущие страны мира по индексу образования

Место	Страна	Индекс
1	Новая Зеландия	1,00
2	Норвегия	0,99
3	Австралия	0,98
4	Ирландия	0,96
5	Соединенные Штаты Америки	0,94
6	Южная Корея	0,93
7	Словения	0,93
8	Нидерланды	0,93
9	Германия	0,93
10	Канада	0,93

Таким образом, по мнению международных экспертов, по данному показателю Россия достаточно сильно отстает от мировых лидеров.

Таблица 2 - Динамика показателей $I_{уч}$ и $I_{обр}$ за 2003–2009 гг.

Регион	**Год**									
	2003		**2004**		**2005**		**2006**		**2009**	
	$I_{уч}$	**$I_{обр}$**	**$I_{уч}$**	**$I_{обр}$**	**$I_{уч}$**	**$I_{обр}$**	**$I_{уч}$**	**$I_{обр}$**	**$I_{уч}$**	**$I_{обр}$**
А	3	4	5	7	3	4	5	7	8	9
Российская Федерация	0,735	0,905	0,737	0,906	0,735	0,905	0,737	0,906	0,766	0,918
г. Москва	0,899	0,964	1,000	0,999	0,899	0,964	1,000	0,999	1,254	1,083
Московская область	0,605	0,866	0,591	0,861	0,605	0,866	0,591	0,861	0,650	0,881
Республика Ингушетия	0,378	0,767	0,407	0,777	0,378	0,767	0,407	0,777	0,487	0,804
Территории УрФО										
Тюменская область	0,739	0,908	0,735	0,906	0,733	0,906	0,723	0,902	0,732	0,905
Челябинская область	0,752	0,911	0,734	0,905	0,734	0,905	0,738	0,907	0,778	0,920
Свердловская область	0,718	0,901	0,733	0,906	0,727	0,904	0,722	0,902	0,765	0,916
Курганская область	0,735	0,901	0,714	0,894	0,717	0,895	0,710	0,893	0,727	0,898

Источник: Социальный атлас российских регионов / Интегральные индексы (http://atlas.socpol.ru/indexes/) (за период с 2003–2006 гг.); Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2011 г. / под ред. А. А. Аузана, С. Н. Бобылева. М. : ПРООН в РФ ; ООО «Дизайн-проект «Самолет», 2011. С. 142–143 (за 2009 г.).

Динамика показателей $I_{уч}$ и $I_{обр}$ по УрФО и некоторым районам РФ (имеющим наибольшее и наименьшее значение данных показателей в России) за 2002–2009 гг. представлена в таблице 2.

Из таблицы видно, что индекс охвата учебными заведениями ($I_{уч}$) почти во всех представленных регионах ниже индекса достигнутого уровня образования ($I_{обр}$), кроме г. Москвы. А это значит, $I_{обр}$ формируется, в основном, за счет достигнутого уровня грамотности взрослого населения, т. е. политики прошлых лет (Рисунок 1).

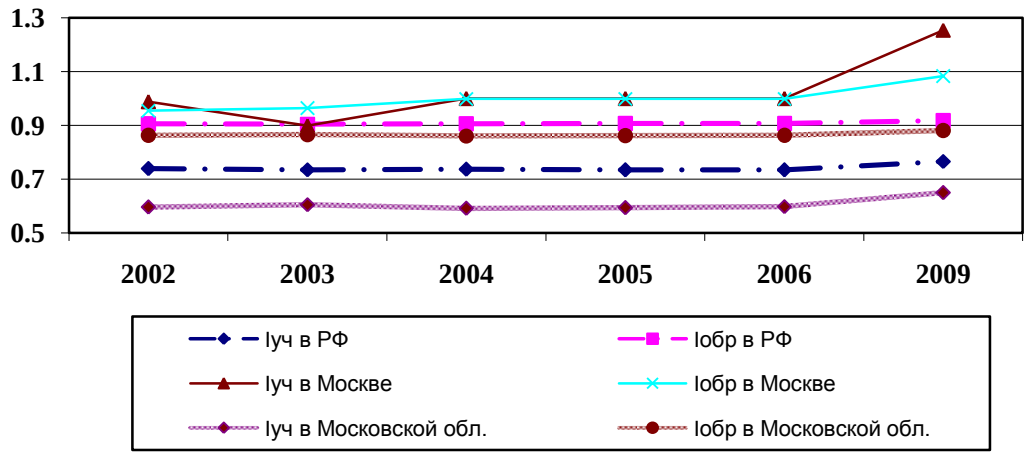


Рисунок 1 - Разрыв между $I_{обр}$ и $I_{уч}$

Кроме того, по индексу охвата учебными заведениями в РФ существует значительный разрыв, так $I_{уч}$ в 2009 г. в г. Москве (100 %) превышал значение показателя в Республике Ингушетия (48,7 %) в 2 раза (2,57). Что характерно и по отношению к Московской области ($I_{уч}$ = 65,0 %), где показатель областного центра превышает средний показатель по области так же почти в 2 раза (1,93).

Показатели Уральского федерального округа по $I_{уч}$ существенно не отличаются от среднего российского показателя и находятся практически на одном уровне. Но более глубокое изучение на уровне отдельного региона дает такой же эффект, как и в случае с Москвой и Московской областью, т. е. показатели областного центра в разы отличаются от показателей остальных районов.

В целом, по индексу человеческого потенциала Россия в 2007 г. занимала 67-е место, в 2011 г. 66-е место, в 2012 г. по сравнению с про-

шедшим годом индекс поднялся с 0,784 до 0,788, таким образом, Россия заняла уже 55-е место среди 187 стран и территорий, поднявшись на 11 позиций, оставшись в группе стран с высоким уровнем ИРЧП [18].

Среднемировой ИРЧП на конец XX века составил 0,764. Стоит отметить, что значение ИРЧП может быть от 0 до 1. Иначе говоря, единица в данной системе оценки взята в качестве недостижимого идеала или эталона.

В соответствии с этим, абсолютно все страны мира можно поделить на группы по ИРЧП:

1) благополучные (в них индекс от 0,799 и выше; среднее значение – 0,911), до 50 стран;

2) средние (в них ИРЧП колеблется от 0,798 до 0,500; где среднеарифметическое – 0,576), 78 стран;

3) неблагополучные (ИРЧП составляет менее 0,500; в основном же – 0,366).

В соответствии с данной градацией проведем распределение регионов Курганской области по индексу охвата учебными заведениями за 2012 г., включая в первую категорию районы со значением индекса от 0,8 до 1, что является нормальным значением для устойчивого развития общества; во вторую - от 0,5 до 0,8 – средним; в третью - от 0,1 до 0,5 – кризисным уровнем.

Для расчета были использованы данные территориального органа федеральной службы государственной статистики по Курганской области [26].

В таблице 3 приведен расчет индекса охвата учебными заведениями за 2012 г.

Результаты расчетов используем для анализа динамики индекса охвата учебными заведениями за период с 2003 по 2012 г., в ходе анализа используем результаты более ранних работ, проведенных исследователями в 2003 г. [9], 2007 г. [14].

Таблица 3 - Расчет индекса охвата учебными заведениями по районам Курганской области, 2012 г.

Район	**Число учащихся учебных заведений всех видов в районе**	**Численность населения от 6 до 23 лет в районе**	**Фактическая совокупная доля учащихся, *Хуч, %***	**Индекс охвата учебными заведениями, $1_{уч}$**
А	**1**	**2**	**3 = 1 : 2 * 100 %**	**4 = (3 – 0) / (100 – 0)**
Курганская область всего, в том числе	137546	166546	82,5	0,825873933
г. Курган	60837	59090	102,9	1,029
г. Шадринск	16792	17575	95,5	0,955
Альменевский район	1094	2227	49,1	0,491
Белозерский район	1839	2729	67,3	0,673
Варгашинский район	2230	3752	59,4	0,594
Далматовский район	3112	4363	71,3	0,713
Звериноголовский район	1055	1507	70,0	0,700
Каргапольскии район	3254	5592	58,1	0,581
Катайский район	2798	4221	66,2	0,662
Кетовский район	10629	12996	81,7	0,817
Куртамышскнй район	4364	6255	69,7	0,697
Лебяжьевский район	1966	3079	63,8	0,638
Макушинский район	2316	3334	69,4	0,694
Мишкинский район	2040	2992	68,1	0,681
Мокроусовсквй район	1481	2696	54,9	0,549
Петуховский район	2683	3542	75,7	0,757
Половинский район	1417	2150	65,9	0,659
Притобольный район	1454	2407	60,4	0,604
Сафакулевский район	1345	2136	62,9	0,629
Целинный район	1902	2804	67,8	0,678
Частоозерский район	621	967	64,2	0,642
Шадринский район	2371	4635	51,1	0,511
Шатровскии район	1842	2751	66,9	0,669
Шумихинский район	3082	4574	67,3	0,673
Щучанский район	2572	4315	59,6	0,596
Юргамышский район	2400	3857	62,2	0,622

В таблице 4 представим изменение индекса охвата учебными заведениями за три года.

Из таблицы следует, что в 2007 г. по сравнению с 2003 г. наблюдалось резкое снижение индекса охвата учебными заведениями, что вызывало некоторое опасение за уровень образования молодого поколения области. Новые расчеты показали, что по сравнению с 2007 г. в 2012 г. произошел рост данного показателя, который не только достиг уровня 2003 г., но и в большинстве районов превысил его уровень.

Таблица 4 - Динамика индекса охвата учебными заведениями по районам Курганской области за 2003 г., 2007 г., 2012 г.

Район по значению $I_{уч}$	**Год**			**Абсолютное изменение**			**Темп роста, %**			**Темп прироста, %**		
	2003	2007	2012	2007 г. от 2003г.	2012 г. от 2003г	2012 г. от 2007г	2007 г. к 2003г	2012 г. к 2003г	2012 г. к 2007г	2007 г. к 2003 г	2012 г. к 2003 г	2012 г. к 2007 г
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Курганская область всего, в том числе	0,770	0,697	0,825	0,073	0,055	0,128	90,5	107,1	118,4	**–9,5**	**7,1**	**18,4**
г. Курган	0,830	0,968	1,029	0,138	0,199	0,061	116,6	123,9	106,3	**16,6**	**23,9**	**6,3**
г. Шадринск	0,880	1,133	0,955	0,253	0,075	–0,178	128,8	108,5	84,3	**28,8**	**8,5**	**–15,7**
Альменевский	0,610	0,407	0,491	–0,203	–0,119	0,084	66,7	80,5	120,6	**–33,3**	**–19,5**	**20,6**
Белозерский	0,600	0,468	0,673	–0,132	0,073	0,205	78,0	112,2	143,8	**–22,0**	**12,2**	**43,8**
Варгашинский	0,590	0,442	0,594	–0,148	0,004	0,152	74,9	100,7	134,4	**–25,1**	**0,7**	**34,4**
Далматовский	0,590	0,498	0,713	–0,092	0,123	0,215	84,4	120,8	143,2	**–15,6**	**20,8**	**43,2**
Звериноголовский	0,560	0,458	0,7	–0,102	0,14	0,242	81,8	125,0	152,8	**–18,2**	**25,0**	**52,8**
Каргапольский	0,580	0,448	0,581	–0,132	0,001	0,133	77,2	100,2	129,7	**–22,8**	**0,2**	**29,7**
Катай-	0,620	0,496	0,662	–	0,042	0,166	80,0	106,	133,5	**–**	**6,8**	**33,5**

ский				0,124				8		**20,0**		
Кетов-ский	0,740	0,752	0,817	0,012	0,077	0,065	101,6	110,4	108,6	**1,6**	**10,4**	**8,6**
Курта-мышский	0,640	0,543	0,697	–0,097	0,057	0,154	84,8	108,9	128,4	**–15,2**	**8,9**	**28,4**
Лебяжь-евский	0,560	0,443	0,638	–0,117	0,078	0,195	79,1	113,9	144,0	**–20,9**	**13,9**	**44,0**
Маку-шинский	0,600	0,497	0,694	–0,103	0,094	0,197	82,8	115,7	139,6	**–17,2**	**15,7**	**39,6**
Миш-кинский	0,610	0,477	0,681	–0,133	0,071	0,204	78,2	111,6	142,9	**–21,8**	**11,6**	**42,8**
Мокро-усовский	0,570	0,461	0,549	–0,109	–0,021	0,088	80,9	96,3	119,1	**–19,1**	**–3,7**	**19,1**
Петухов-ский	0,690	0,613	0,757	–0,077	0,067	0,144	88,8	109,7	123,5	**–11,2**	**9,7**	**23,5**
Поло-винский	0,640	0,521	0,659	–0,119	0,019	0,138	81,4	102,9	126,5	**–18,6**	**2,9**	**26,5**
Прито-больный	0,580	0,431	0,604	–0,149	0,024	0,173	74,3	104,1	140,	**–25,7**	**4,1**	**40,2**
Сафаку-левский	0,620	0,441	0,629	–0,174	0,009	0,188	71,1	101,5	142,6	**–28,9**	**1,1**	**42,6**
Целин-ный	0,630	0,470	0,678	–0,160	0,048	0,208	74,6	107,6	144,3	**–25,4**	**7,6**	**44,3**
Часто-озерский	0,570	0,464	0,642	–0,106	0,072	0,178	77,2	112,6	138,4	**–22,8**	**12,6**	**38,4**
Шадрин-ский	0,470	0,341	0,511	–0,129	0,041	0,17	72,6	108,7	149,9	**–27,4**	**8,7**	**49,9**
Шатров-скии	0,580	0,458	0,669	–0,122	0,089	0,211	78,9	115,3	146,1	**–21,1**	**15,3**	**46,1**
Шуми-хинский	0,600	0,460	0,673	–0,140	0,073	0,213	76,7	112,2	146,3	**–23,3**	**12,2**	**46,3**
Щучан-ский	0,520	0,428	0,596	–0,092	0,076	0,168	82,3	114,6	139,3	**–17,7**	**14,6**	**39,3**
Юрга-мышский	0,570	0,425	0,622	–0,145	0,052	0,197	74,6	109,1	146,4	**–25,4**	**9,1**	**46,4**

Тенденция 2007 г. свидетельствовала о кризисном состоянии самой системы образования и необходимости принятия определенных мер со стороны государства. Это говорит о своевременности появления национального проекта «Образование» – программы по повышению качества образования, объявленной Президентом России В. В. Путиным в 2005 г. в рамках реализации четырех приоритетных национальных проектов.

Для большей наглядности развития ситуации по индексу охвата учебными заведениями в Курганской области за три анализируемых периода, полученные результаты представим на рисунках 2, 3, 4.

Рисунок 2 - Распределение районов Курганской области по уровню охвата учебными заведениями за 2003 г.

Рисунок 3 - Распределение районов Курганской области по уровню охвата учебными заведениями за 2007 г.

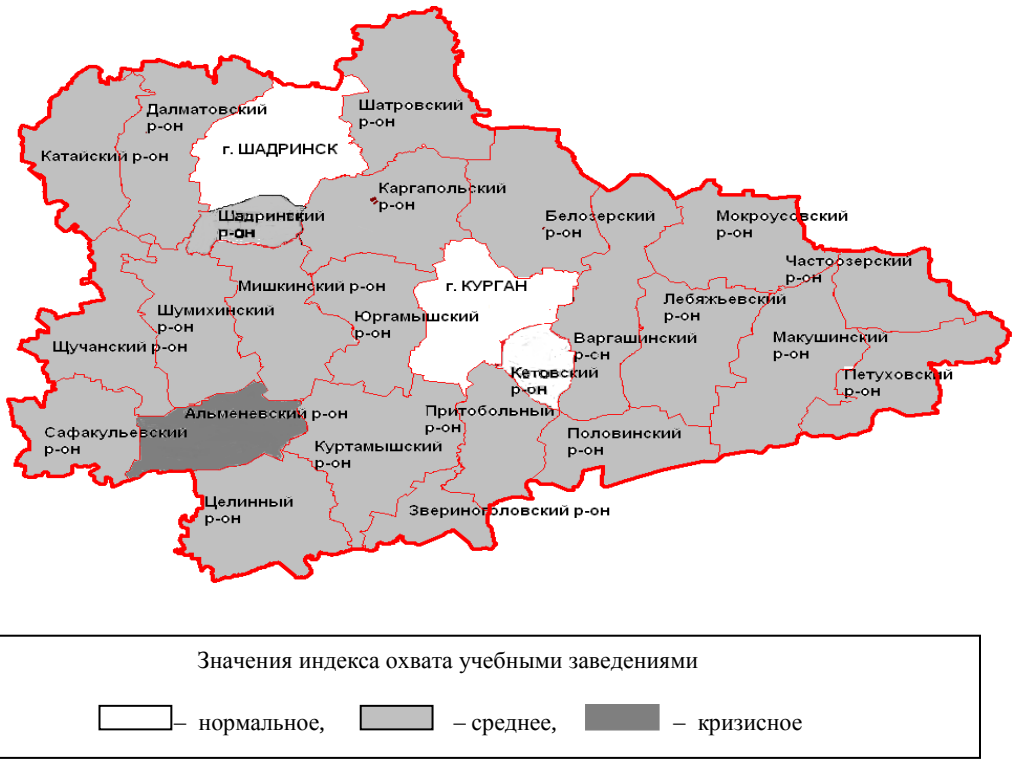


Рисунок 4 - Распределение районов Курганской области по уровню охвата учебными заведениями за 2012 г.

Как следует из расчетов, в 2003 г. индекс охвата учебными заведениями лишь в одном районе был ниже 0,5 (Шадринский район $I_{уч}$ = 0,47), т. е. имел кризисное значение.

В 2007 г. уже большая часть районов соответствовала этому значению. Так, за период с 2003 г. по 2007 г. четко прослеживается тенденция к ухудшению ситуации. В среднем, по Курганской области значение показателя $I_{уч}$ за 2003–2007 гг. снизилось на 9,5 %. Повышение показателя $I_{уч}$ произошло только в трех районах: в г. Кургане на 16,6 %, в г. Шадринске на 28,8 % и в Кетовском районе на 1,6 %. В остальных 23 из 26 районов области произошло снижение $I_{уч}$ более, чем на 15 %!

В категорию кризисный уровень попали уже 20 из 26 районов, численность в которых составляла 57% от общей численности данной категории населения области. Четыре района находились в предкризисной зоне (Кетовский, Кутамышский, Петуховский и Половинский районы). Таким образом, в большинстве районов более половины населения в возрасте от 6 до 23 лет не посещали учебные заведения.

Наибольшее снижение показателя в 2007 г. наблюдалось в Альменевском районе: на 33,3 %. В 2012 г. этот район единственный имеет

кризисное значение. Остальные имеют среднее значение, то есть выше 0,5. И два района, г. Курган и г. Шадринск, имеют нормальное значение за весь период исследования.

Таким образом, данные, полученные в результате исследования, могут свидетельствовать о первых положительных результатах реализации национального проекта, но не свидетельствуют о выполнении опережающей функции системы образования, необходимой для выхода из общемирового кризиса.

Сложившаяся ситуация говорит о необходимости дальнейшего совершенствования системы образования, что является важнейшей задачей государства. Попробуем разобраться, какими характеристиками должна обладать система образования, чтобы соответствовать современным социально-экономическим условиям хозяйствования страны, которые мы связываем с переходом на новый технологический уклад. Для этого рассмотрим основные особенности становления и функционирования нового технологического уклада.

Предел устойчивого роста пятого технологического уклада будет достигнут во втором десятилетии XXI в. [4], к этому времени сформируется воспроизводственная система нового, шестого технологического уклада, становление которого происходит в настоящее время. Уже видны ключевые направления его развития: биотехнологии, основанные на достижениях молекулярной биологии и генной инженерии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети и интегрированные высокоскоростные транспортные системы и т. д. Сегодня этот новый уклад растет, несмотря на кризис, темпом 35 % в год, хотя вес его пока невелик – 2–3 % ВВП. Через 3–5 лет доля этого уклада станет около 10 % ВВП, и он будет вытягивать экономику из кризисной турбулентности в фазу роста, которая продлится 20–25 лет. В качестве примера: Китай выходит на одно из первых мест по солнечной энергетике, сегодня солнечные панели по мощности сравнялись с тепловой энергетикой. В светотехнике нанотехнологии позволяют перейти к светодиодам, которые стали использоваться как источник света, их эффективность примерно на 80 % выше, чем у обычных лампочек. В нашей стране построено два завода по производству светодио-

дов. И, как отмечает С. Ю. Глазьев: «Вложение 300 млрд. долларов дало бы нам возможность поднять в полтора раза объем инвестиций, нам нужно «поймать» 3–4 направления нового технологического уклада, чтобы на волне роста экономика шла вверх опережающими темпами» [5].

То, что наша страна может двигаться в новом направлении в роли лидеров, говорит например то, что по производству и экспорту микроскопов («нанофабрик»), являющихся главным средством производства на современном этапе, позволяющим манипулировать молекулами и атомами, с целью создания готового продукта, мы занимаем одно из первых мест в мире. Поэтому дальнейшее развитие должно быть нацелено именно на освоение нового технологического уклада, который предъявляет, соответственно, новые требования и к уровню развития человеческого потенциала.

Специфическая особенность новых технологий состоит в том, что они носят явно выраженный *межотраслевой характер*, т. е. применяются абсолютно во всех отраслях науки и производства, и требуют совместной деятельности физиков, химиков, математиков, биологов, специалистов в области вычислительной техники и др.

Начало этому процессу в конце XX в. положили информационные технологии, которые имели принципиально иной характер и играли надотраслевую роль, проникая практически в каждую отрасль. Такой же межотраслевой характер имеют нано- и биотехнологии (являющиеся ядром шестого технологического уклада), объединяя многие отрасли знаний на молекулярном уровне.

Таким образом, с нашей точки зрения, новая система образования должна учитывать межотраслевой характер нового технологического уклада, то есть носить междисциплинарный характер.

По данным Центра исследований нанотехнологий в биологии и охране окружающей среды Университета Райе (США), количество статей по нанотехнологиям, опубликованных в период с 1990 по 2008 г. увеличилось более, чем в 20 тыс. раз, что отражает растущую значимость исследований в нанонауке в современном мире [2].

Мировой рынок нанопродуктов развивается стремительными темпами. Непосредственно рынок нанотехнологий в 2011г. составил, по рыночным оценкам, от 15 до 50 млрд. долл. А рынок продукции, произведенной при участии нанотехнологий, в 2011г. оценивается свыше, чем 1 трлн. долл. [13].

В США первыми осознали, что нанотехнологии – это неизбежное ближайшее будущее всего человечества. Национальные программы американцев по развитию нанотехнологий позволили им занять главенствующее положение в наноиндустрии как по объемам исследований и разработок, так и по объемам произведенной продукции.

По общему количеству патентов в области нанотехнологий на долю американских компаний, университетов и частных лиц приходится около 40 % всех выданных в мире патентов. По официальной статистике, количество наноизобретений здесь превышает 3 тыс. Нанотехнологии применяются в процессе производства, как минимум, 80 групп потребительских товаров и свыше 600 видов сырьевых материалов, комплектующих изделий и промышленного оборудования.

По прогнозам Национального фонда науки США, к 2015 г. в сфере нанотехнологий по всему миру будет требоваться 2 миллиона работников. Их распределение по географическим зонам будет выглядеть следующим образом: 0,8–0,9 миллиона в США; 0,5–0,6 миллиона в Японии, 0,3–0,4 миллиона в Европе, около 0,2 миллиона в Азиатско-тихоокеанском регионе и 0,1 миллиона в других регионах. Кроме того, будет создано 5 миллионов вспомогательных рабочих мест, связанных с нанотехнологиями, что составит 2,5 рабочих места на одного работника. А по подсчетам аналитической компании Lux Research к 2014 г. будет создано 10 миллионов рабочих мест непосредственно связанных с производством в области нанотехнологий [1].

Российский рынок нанотехнологий находится на начальном этапе своего становления. На настоящий момент доля России в общемировом технологическом секторе составляет около 0.3%, а на рынке нанотехнологий – 0,04 %. Во многом здесь сказался тот факт, что Россия обратила свое внимание на наноразработки на 7–10 лет позже, чем зарубежные страны. В итоге на современном этапе Россия значительно отстает

от мировых нанотехнологичных лидеров – США, Японии и ЕС как по показателям развития НИОКР, так и по коммерциализации изобретений. Об этом свидетельствует и число международных нанотехнологических патентов – в 2008 г. их было всего около 30 (удельный вес российских изобретений – менее 0,2 %).

Нанотехнологии – область фундаментальной и прикладной науки и техники, имеющая дело с совокупностью *теоретического обоснования*, практических методов исследования, анализа и синтеза, а также методов производства и применения продуктов с заданной атомарной структурой путем контролируемого манипулирования отдельными атомами и молекулами. Важно то, что манипулирование на таком уровне позволяет управлять свойствами веществ. Нанотехнологии манипулируют материей с размерами в диапазоне от 1 до 100 нм. Вместе с тем, нанотехнология включает отображение, измерение, моделирование и получение вещества в указанном диапазоне размеров и обеспечивает новое их применение.

Таким образом, в современном мире особое место начинают занимать *теоретические знания*, а дальнейшее социально-экономическое развитие общества на базе новых технологий как единого комплекса сопряженных производств, становится возможным только на основе *расширяющегося научного познания* при смене вектора эволюции науки, от ее дифференциации – к интеграции, то есть синтеза научных знаний.

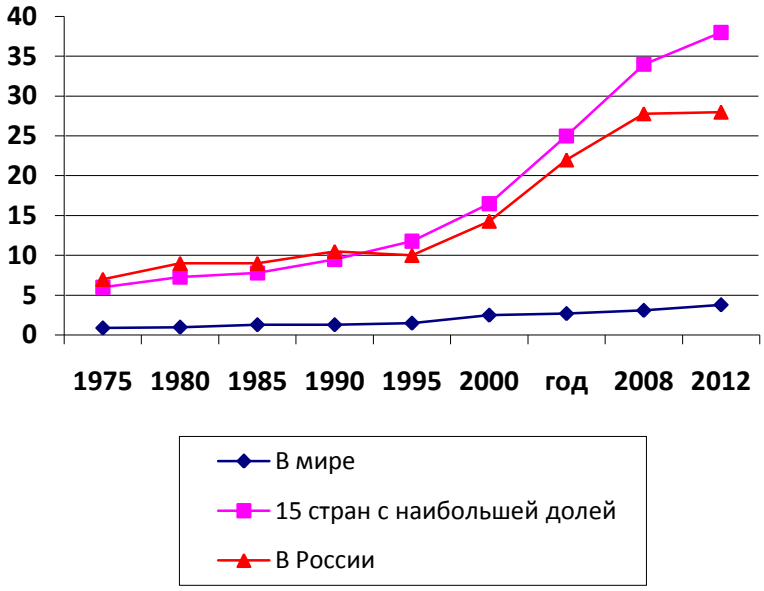
В силу своей функциональной предназначенности только высшие учебные заведения своими действиями способны обеспечить формирование у индивидуума высшего уровня знания, без которого ему нельзя будет осуществлять свою деятельность в рамках нового технологического уклада. Согласно некоторым исследованиям, новому обществу, иногда его называют общество знаний, требуется порядка 60 % экономически активных граждан, имеющих высшее образование [11].

В настоящее время правительствами США и Японии уже поставлена задача к 2030 г. обеспечить всеобщее высшее образование на уровне бакалавриата для всех способных к этому граждан.

Отметим, что с учетом экспериментальных исследований распределения коэффициента интеллекта (IQ) по Векслеру [34] высшее образование могут освоить более 90 % населения, не относящегося к категории пограничная зона (70–79 баллов – у 6,7 % населения) и умственный дефект (69 баллов и ниже – у 2,2 %). Таким образом, в перспективе, экономике потребуется обеспечить высшим образованием (как минимум, на уровне бакалавриата) 90 % населения.

Нормальные дети, при всем различии индивидуальных способностей, вполне могут освоить общую, единую для данной культуры школьную программу весьма высокого уровня. Советские психологи и педагоги создали для этого мощные методологические и методические средства и принципы организации учебного процесса. С помощью этих средств было, например, сделано то, что казалось теоретически невозможным – единую школьную программу смогли осваивать (и затем даже учиться в университете!) слепоглухонемые дети.

На рисунке 5 представлена динамика роста спроса на высшее образование за последние 30 лет, приведенная в статье М. П. Карпенко [12], дополненная материалами за 2012 г. из доклада ОЭСР [24].



Динамика доли населения с высшим образованием в ведущих странах мира, 2008 - 2012гг.,%:

Канада	47% - 51%
Япония	40% - 45%
США	40% - 42%
Новая Зеландия	38% - 41%
Финляндия	35% - 38%
Дания	35% - 38%
Австралия	33% - 38%
Корея	32% - 40%
Норвегия	32% - 34%
Бельгия	32% - 33%
Ирландия	30% - 37%
Швеция	31% - 36%
Великобритания	31% - 38%
Нидерланды	30% - 36%
Швейцария	30% - 30%

Рисунок 5 - Динамика лиц с высшим образованием

Во всем мире наблюдается рост спроса на высшее образование, что подтверждается статистическими данными. Так, число поступивших в

высшие учебные заведения с 1955 по 1985 г. возросло в Испании – в 15 раз, в Швеции – в 9,7 раза, в Австрии – в 9,4 раза и во Франции – в 6,7 раза, а в странах третьего мира рост был гораздо внушительней – от 33 раз в Таиланде, до 112 раз в Нигерии.

Из рисунка 5 видно, что начиная с 1995 г. в ведущих странах мира идет взрывной рост численности студентов и лиц, имеющих высшее образование. Россия, снизив темпы в период с 1990 г. до 1995 г., последовала за этим ростом. Неоднократно руководители российского образования различных рангов говорят, что в России слишком много специалистов с высшим образованием. Однако, Россия следует общемировой тенденции (при этом отставая от США в полтора раза!) [6]. Причины такой позиции не ясны. При общей в мире тенденции к росту потребности в высшем образовании говорить о возможном сокращении в России числа высших учебных заведений вряд ли необходимо.

С нашей точки зрения, современное образование должно иметь развернутые системы высшего образования, естественно, при этом необходимо учитывать не только увеличение количества лиц с высшим образованием, но и качество такого образования.

Следует отметить, что число студентов российских вузов, превысившее 7 млн. чел., распределяется очень неравномерно по направлениям подготовки с явным доминированием управленческого уклона [23].

Выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием государственными и муниципальными образовательными учреждениями по группам специальностей и направлениям подготовки представлен в таблице 5.

Как следует из таблицы, наибольший удельный вес занимает направление подготовки «Экономика и управление», причем, эта тенденция продолжает увеличиваться. Для новой системы образования необходимо изменение структуры подготовки специалистов в сторону наукоемких и высокотехнологичных отраслей, которым соответствуют в большей степени физико-математические науки, естественные науки, приборостроение и оптотехника, а также информационная безопасность, которые в настоящее время занимают наименьший удельный вес в структуре специальностей и направлений. Без изменения этой тен-

денции, с нашей точки зрения, невозможно перейти на новый технологический уклад. Как отмечает Г. Малинецкий: «У нас с большой помпой на базе Российского сора России. Я сам участвую в этой программе и читаю студентам лекции. И вот в первый день занятий я открыл дверь в аудиторию, ожидая увидеть огромный зал, множество человек. Вместо этого меня ждали 12 студентов! Как учеников Христа! Ровно столько студентов проходит по этой программе» [15].

Таблица 5 - Распределение студентов вузов РФ по направлениям подготовки, тыс. чел.

Группы специальностей и направления подготовки	**Год**				
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Выпущено специалистов – всего, в том числе по группам специальностей и направлениям подготовки:	1108,9	1125,3	1166,9	1177,8	1157,3
физико-математические науки	17,1	17,4	17,1	16,5	16,6
естественные науки	17,5	17,5	17,2	16,7	16,6
гуманитарные науки	180,0	183,4	191,3	192,5	192,8
образование и педагогика	135,9	131,7	131,2	125,5	114,4
экономика и управление	363,8	376,1	394,1	408,8	405,1
информационная безопасность	2,3	2,8	3,3	3,6	3,7
энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	30,5	29,5	29,6	29,4	29,7
приборостроение и оптотехника	9,5	9,0	9,4	9,3	9,1
электронная техника, радиотехника и связь	18,9	19,1	18,9	18,2	17,4
Прочие	333,4	338,8	354,8	357,3	351,9

Так, одна из ведущих российских компаний ОАО «Роснано», созданная в 2007 г. для развития нанотехнологий, за 2011 г. получила убыток в размере 3 млн. руб. Хотя стоит отметить, что с 2010г. по декабрь

2012 г., при участии «Роснано» в России было создано 30 производств по выпуску продукции с использованием нанотехнологий. А объем выпущенной продукции в 2012 г. составил 25 млрд. руб. (1 млрд. руб. в 2010 г., 11 млрд. руб. в 2011 г.). Это говорит о том, что начало развития высокотехнологичного производства все-таки положено. Хотя необходимо осознание того, что, прежде всего, необходимо заниматься нанонаукой и наноинженерией, как это происходит во всем мире, а технологии приходят позже.

Поэтому, для получения положительных результатов в новых отраслях экономики первые 10–15 лет развития должны быть связаны с фундаментальными исследованиями и подготовкой кадров для будущих отраслей. Насколько российская государственная образовательная политика будет соответствовать стоящим перед страной задачам, настолько успешным будет переход на новую технологическую основу, а, следовательно, и успешность антикризисного управления.

Следующим условием, обеспечивающим опережающую функцию образования, является обеспечение необходимым оборудованием учебный процесс для ознакомления с новым технологическим укладом.

Хотелось бы отметить и положительные стороны в области развития и подготовки кадров для нового технологического уклада. Так, российская компания «Нанотехнология МДТ» (НТ-МДТ, англ. NT-MDT), основанная в 1989 г. и производящая нанотехнологическое оборудование для областей науки, производства и образования, по результатам международного маркетингового исследования, проведенного аналитическим агентством Future Market Inc. в 2009 г., заняла вторую позицию на международном рынке производителей сканирующих зондовых микроскопов (СЗМ). Весной 2011 г. в штате Аризона (США) начал свою работу новый офис НТ-МДТ – NT-MDT Development, занимающийся развитием приложений для сканирующей зондовой микроскопии.

В 2003 г. компанией был выпущен первый прибор для образовательных нужд – «наноэдьюкатор». В 2004 г. была завершена разработка новой платформы – «интегра» (зондовые нанолаборатории). На базе «интегра» к настоящему времени выпущено 12 моделей, этот модельный ряд постоянно расширяется.

С 2007 г. компания является постоянным партнером ежегодной олимпиады «Нанотехнологии – прорыв в Будущее!», проводимой МГУ, реализует проекты в сфере прямой подготовки кадров для сферы нанотехнологий, активно сотрудничает с Роснано в деле обеспечения учебных заведений необходимой приборной базой. Совместными усилиями компании и других организаций проводится ежегодная конференция «Образование для сферы нанотехнологий».

В 2002 г. Ж. И. Алферов предложил идею обучающего СЗМ. В 2012 г. учебно-научные комплексы «наноэдьюкатор» уже установлены в более, чем 250 университетах, исследовательских центрах и школах России. Таким образом, в сфере образования уже появляются учебное оборудование, предназначенное для знакомства с новым технологическим укладом.

Другой особенностью нового технологического уклада является то, что для высокотехнологичного производство характерно сокращение цикла обновления знаний. Так, если в XVII-XVIII веках технологии менялись примерно раз в сто лет, то в настоящее время цикл обновления знаний в среднем составляет 3–5 лет, а в некоторых отраслях сокращается до нескольких месяцев (Рисунок 6). Например, период между изобретением и его применением составлял для: фотографии – 100 лет, паровой машины – 80 лет, телефона – 50 лет, самолета – 20 лет, радара – 15 лет, атомной бомбы – 6 лет, лазера – 2 года, факса – 3 месяца [17].

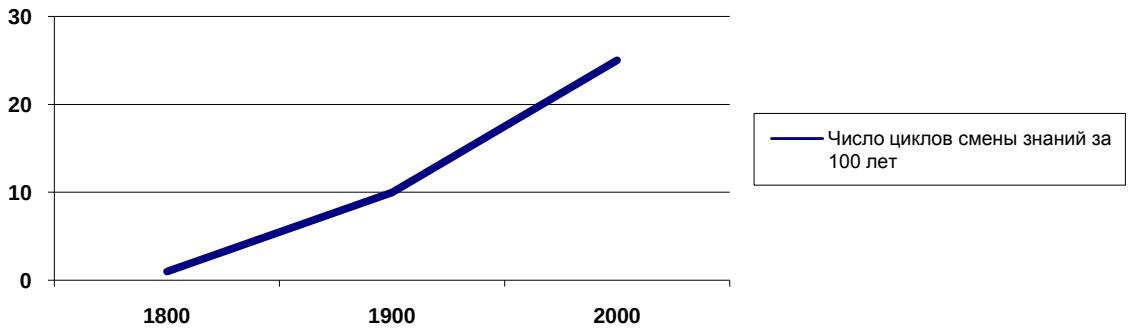


Рисунок 6 - Динамика циклов смены знаний

По экспертным оценкам, в ближайшие десять лет около 80 % используемых сегодня технологий устареет, а объем знаний четырех пятых работников, которыми они обладают, будет нуждаться в карди-

нальной актуализации.

Еще одна проблема – лавинообразное нарастание количества новых профессий (специальностей). Согласно информации, приведенной в американском словаре названий профессий [33] (последнее издание), их число на 1991 г. составило порядка 40 тыс., а в настоящее время их количество приближается к 70 тыс. Динамика роста числа специальностей (профессий), по расчетам, выполненным в СГА [11], представлена на рисунке 7.

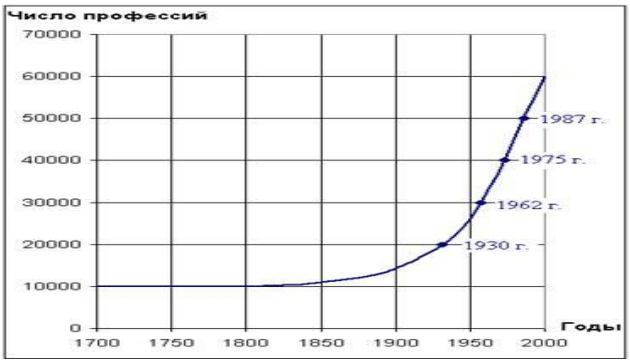


Рисунок 7 - Динамика количества специальностей

И, как отмечается, большинство новых профессий появляющихся в результате развития новых технологий требуют специалистов с высшим образованием.

Таким образом, современный работник – это высококвалифицированный специалист, чья ценность заключается в интеллектуальном труде, способности создавать и воплощать новые технологии, а также возможности управлять сложными производственными процессами и системами в быстро меняющемся мире. На подготовку такого специалиста тратятся огромные средства, например, на страны Северной Америки и Западной Европы приходится более половины мировых государственных расходов на образование, хотя в этих странах живет менее 10 % населения школьного возраста (от начальной до высшей ступени образования). На Соединенные Штаты, где проживает лишь 4 % мирового населения в возрасте от 5 до 25 лет, приходится более четверти всех ми-

ровых расходов на образование. Там затрачивается столько же, сколько в шести регионах вместе: арабских странах, Центральной и Восточной Европе, Центральной Азии, Латинской Америке и странах Карибского бассейна, Южной и Западной Азии и странах Африки южнее Сахары. Американское правительство затрачивает 28 % мировых расходов на образование, что превосходит долю США в мировом богатстве, составляющую 21 % мирового ВВП. Аналогичное положение сложилось во Франции, Германии и Соединенном Королевстве, доли которых в расходах на образование превышают их соответствующие возрастные группы населения школьного возраста и мирового богатства [3]. Таким образом, в станах, ориентированных на становление нового технологического уклада, сфера образования является инвестиционно-привлекательной отраслью.

При этом, рост инвестиций в образование будет только увеличиваться, так как ускорение смены знаний и технологий, а также постоянное появление новых профессий потребует перехода к системе непрерывного образования – образования через всю жизнь. Если раньше высшего образования было достаточно для 20–25 лет практической работы, то сегодня оптимальный срок его эффективности составляет 5–6 лет, а в отраслях, определяющих научно-технический прогресс, 2–3 года. Это говорит о том, что знания, полученные студентом на первом курсе обучения, устаревают к окончанию вуза.

Непрерывное образование как социальное явление присутствует в жизни людей веками, но в ограниченном распространении – только среди тех, кто профессионально занимался науками, то есть, среди ученых. В настоящее время непрерывное образование получает подавляющее большинство населения, но на ограниченном уровне в период дошкольного и школьного обучения. Далее население делится на две когорты – одни люди прекращают обучение, другие поступают в вузы и продолжают непрерывное образование.

После окончания вуза вновь происходит деление на две когорты, одна из которых продолжает обучение в аспирантуре и т. д., пока не будет выделена когорта профессиональных ученых. Когорты, вышедшие из системы непрерывного образования, продолжают пополнять

свой багаж знаний через системы повышения квалификации. Это прерывное образование, эффективность которого, конечно же, значительно ниже непрерывного. В России в настоящее время работники проходят одно-двухнедельные курсы в среднем раз в 9 лет.

Иначе говоря, система непрерывного образования в мире, в том числе в России, существует. Проблемой является отсутствие непрерывного доступа к этой системе. Дошкольное и школьное образование опирается на распределенные структуры учебных заведений, имеющиеся практически во всех местах проживания людей и оно доступно для всех граждан. А вузовское, дополнительное и послевузовское обучение осуществляется через средневековую систему кампусных вузов, предоставляющих образовательные услуги по месту расположения кампусов[12]. При переходе к системе непрерывного высшего образования данная система будет неприемлема.

Так, неэффективность кампусной системы доказывает М.П. Карпенко[10]. По его подсчетам, в России по кампусной технологии в настоящее время обучается (согласно данным Росстата) порядка 3,7 млн. студентов (очная форма обучения). Было предположено, что ситуация с депопуляцией преодолена и численность экономически активного населения РФ сохранится на уровне около 78 млн. чел. Далее была проведена оценка вместимости кампусов, которая должна обеспечить 60 % уровень высшего образования работников народного хозяйства РФ. Непрерывность образования означает, что в каждый момент времени примерно 50 % населения, имеющего высшее образования должно проходить переподготовку. Численность студентов-очников в 3,7 млн. соответствует уровню 21 % работников, имеющих высшее образование. Предполагая сохранение существующих пропорций состава населения, получили, что уровню в 60% будет соответствовать примерно 10,6 млн. студентов-очников. Кроме того, из 47 млн. работников, уже имеющих высшее образование (60% от 78 млн. человек) половина в каждый текущий момент времени должна находиться в кампусе для переподготовки. Их 23,5 млн. чел. Таким образом, по мнению ученого, если сейчас все кампусы России вмещают 3,7 млн. чел., то для удовлетворения требований экономики знаний хотя бы на уровне, когда 60 % экономи-

чески активного населения имеет высшее образование, потребуется довести вместимость кампусов примерно до 34 млн. чел., т. е. увеличить существующие кампусы примерно в 10 раз. Это потребует настолько огромных инвестиций, что ни одна экономика с ними не справится, да и время, требуемое для их создания, делает такую идею бессмысленной. Кроме того, свозить такое огромное количество работников в кампусы, отрывая их от производственной деятельности - экономический нонсенс, приводящий к подрыву экономики страны.

Решение проблемы создания адекватной требованиям времени российской системы непрерывного образования может быть достигнуто на пути внедрения информационно-коммуникационных дистанционных образовательных технологий. Вуз, внедривший информационно-коммуникационные технологии, будет распределенным, т. е. не играет роли, где расположены связанные сетью телекоммуникаций его структурные подразделения – в одном здании, одном городе, в пределах некоторого государства или разбросаны по всему миру. Они будут объединены организационно и методически единым профессорско-преподавательским составом, единым учебным контентом, единой образовательной технологией и однородной организационно-технологической средой обучения. Безразлично, где находится обучаемый – за домашним компьютером, в соседней от преподавателя комнате или за тысячи километров от него – он все равно получит равноценное образование.

Кампусная система образования принципиально устарела, и без ее реформирования общество не в состоянии обеспечить требуемое шестым технологическим укладом реальное, а не декларируемое непрерывное массовое образование. Такое образование может быть обеспечено только за счет развития новой системы непрерывного высшего образования. С использованием соответствующих образовательных и информационно-коммуникационных технологий, успешное применение которых уже подтверждается практикой.

Таким образом, в ходе работы было установлено, что приведение системы образования к требованиям, выдвигаемым новым социально-экономическим положением общества, связанным с переходом к шес-

тому технологическому укладу, будет способствовать повышению эффективности антикризисной политики страны и ее регионов в структурной составляющей кризиса.

Исходя из этого, в ходе работы было выяснено, что для реализации функции опережения, способствующей выходу страны и ее регионов из структурного кризиса, современная система образования должна:

– учитывать межотраслевой характер, присущий новому технологическому укладу, т. е. применять междисциплинарный подход;

– иметь развернутую систему высшего образования для увеличения численности высококвалифицированных работников;

– изменить структуру подготовки специалистов в сторону наукоемких и высокотехнологичных отраслей;

– обеспечить необходимым современным оборудованием, отвечающим требованиям шестого технологического уклада, учебный процесс различных уровней системы образования;

– перейти к новой системе непрерывного образования с использованием информационнокоммуникационных технологий.

Литература

1. Американская исследовательская компания Lux Research. URL : http://www.luxresearchinc.com.

2. Американский научный фонд (NSF). URL : http://www.nsf.gov.

3. Всемирный доклад по образованию 2007 // Сравнение мировой статистики в области образования. UNESCO-UIS 2007. С. 11.

4. *Глазьев С. Ю.* Возможности и ограничения технико-экономического развития в условиях структурных изменений в мировой экономике. URL : http://http://spkurdyumov.narod.ru.

5. *Глазьев С. Ю.* Идет абсолютное сокращение ученых умов // Свободная пресса. 2012. 27 дек. URL : http://svpressa.ru.

6. *Глазьев С. Ю.* Современная теория длинных волн в развитии экономики // Экономическая наука современной России. 2012. № 2. С. 8–27.

7. *Глазьев С. Ю.* Стратегия опережающего развития российской экономики в условиях глобального кризиса. М., Экономика, 2010.

8. Демографическая ситуация в Курганской области. URL : http://www.oblduma.kurgan.ru.

9. Диалектика материального и духовного производства в экономике знаний / под общ. ред. А. И. Татаркина, В. И. Ефименкова. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2008. Шадринск : Изд-во ОГУП «Шадринский дом печати», 2008. С. 234.

10. Занятость и безработица в Курганской области. URL : http://base.consultant.ru.

11. *Карпенко М. П.* Телеобучение. М. : СГА, 2008. 800 с.

12. *Карпенко М. П.* Развитие отрасли высшего профессионального образования в России // Знание, понимание, умение. 2010. № 1. С. 32–45.

13. *Ковалев А. И.* Концептуальные модели прогноза глобального нанорынка и его структура // Маркетинг. 2010. № 3–4.

14. *Корюкина Н. В.* Образовательный потенциал как основа экономического развития общества // Экономика знаний: региональные аспекты : в 2 т / под ред. Е. В. Пилипенко. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2009. Т. 1. С. 114–129.

15. *Кузнецова К. С.* Чубайсу жалко денег на шапку-невидимку (интервью с Георгием Малинецким) // МК в Питере. 2012. № 46. С. 3.

16. *Майбуров И. А.* Парадигма согласованного развития высшей школы и промышленности в регионе. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2003.

17. Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами // Экономический портал. URL : http://institutiones.com.

18. Отчет о развитии человеческого потенциала 2013 г. URL : http://ru.wikipedia.org.

19. *Пахомов А. В., Пахомова Е. А.* Образование как один из ключевых факторов модернизации российской экономики // Экономический анализ. 2012. № 4.

20. Перспективы развития экономики США в 2013 г. URL : http://www.webeconomy.ru.

21. *Полетаев А. В.* Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2004 / под общ. ред. С. Н. Бобылева. М. : Весь мир, 2004. С. 85.

22. Промышленность в Курганской области. URL : http://www.oblduma.kurgan.ru.

23. *Роговая В. Г.* Опыт и проблемы образовательных учреждений профсоюзов в контексте модернизации системы образования. Курган : Курганский филиал ОУП ВПО АТиСО, 2013. 332 с.

24. *Смирнова А. С.* В мире поднимается вторая волна кадрового кризиса, утверждают специалисты Manpower Group: его породили недостаток опыта и профессиональных навыков у сотрудников компаний // Ведомости. 2011. 20 июля.

25. Совместное заседание научно-экспертного совета по антикризисной политике Аналитического управления аппарата Государственной Думы // Новости Государственной Думы. 2012. 25 нояб. URL: http:// www.duma.gov.ru.

26. Состав населения Курганской области по полу, возрасту на 1 января 2013 г. // Стат. бюл. 2013. № 206.

27. Стратегия социально-экономического развития Курганской области до 2020 года (проект), подготовлен Советом по изучению производительных сил Минэкономразвития России и РАН (СОПС) // Материалы Правительства Курганской области. URL : http://www.ind.kurganobl.ru.

28. *Струмилин С. Г.* Проблемы экономики труда. М. : Наука, 1982; Эффективность образования в СССР // Народное образование. 1962. № 6.

29. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : Эксмо, 2007. С. 48.

30. *Чистякова В. И.* Экономика образования. 2010. № 3. Ч. 2. С. 69.

31. *Чистякова В. И.* Экономическая наука современной России. 2010. № 1. С. 126.

32. *Эрроу К.* Восприятие риска в психологии и экономической науке. Цит. по : Теория и история экономических и социальных институтов и систем // Альманах. 1994. № 5. Вып. 5.

33. US Department of Labor (DDL). 1991. Dictionary of Occupational Titles. 4th (revised) ed. Washington, DC : DOL, 1991. The Revised Handbook for Analyzing Jobs. Washington, DC : DOL.

34. *Wechsler D.* Manual for the Wechsler Adult Intelligence Scale. N. Y., 1955.

35. Механизм формирования корпоративной культуры в условиях новой экономики: интегрально-компетентностный подход.//Аграрный вестник Урала. Багрецов Н.Д., Багрецов Д.Н.№2. С.46-49.

36. Теоретические основы предприятия и его конкурентоспособности: системный субъектно- объектный подход.//Аграрный вестник Урала. Багрецов Н.Д.2010.Т.70.№4С.31-34.

Глава 5. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА ОРГАНИЗАЦИИ

Анализ организационной структуры показал, что предприятие в условиях экономического кризиса использует имеющиеся ресурсы в рамках существующей линейно-функциональной организационной структуры не достаточно эффективно, пассивная кадровая политика не отвечает требованиям внешней и внутренней среды предприятия. ОАО «Икар» необходимо применение адаптивной организационной структуры управления.

Так как на предприятии отсутствует антикризисная стратегия управления персоналом, целесообразным будет внедрение в ОАО «Икар» антикризисной стратегии усиления кадрового потенциала с внедрением новых методов управления.

В этом случае отдел кадров выходит на новый уровень функционирования, помимо реализации своих прямых функциональных обязанностей, от отдела кадров требуется организовать поддержку изменениям в условиях неблагоприятной кадровой ситуации.

Для решения задач стратегии кадрового планирования в период кризиса предлагаются следующие мероприятия.

1. Оценить уровень развития системы управления персоналом:

– проверить наличие и актуальность регламентирующих документов;

– установить наличие и эффективность действующей системы мотиваций;

– определить возможность объединения дублирующих функций.

2. Сформировать команду адаптивных менеджеров, способных разработать и реализовать программу выживания и развития организации.

3. Выявить и сохранить ядро кадрового потенциала организации, т. е. менеджеров, специалистов и рабочих кадров, представляющих особую ценность для нее.

4. Определить «узкие места» системы управления персоналом.

5. Сформировать комитет по оптимизации численности персонала.

6. Реструктурировать кадровый потенциал в связи:

– с организационными преобразованиями в ходе реструктуризации управления предприятием;

– с реализацией инновационных процессов.

7. Снизить социально-психологическую напряженность в коллективе.

8. Обеспечить социальную защиту и трудоустройство высвобождаемых работников.

Придерживаясь данного алгоритма управления персоналом на предприятиях, можно решить такую кадровую проблему, как несоответствие численности работников критерию оптимальности в рамках определенной организационной структуры, что позволит предприятию эффективно работать в условиях рыночной экономики и избежать кризиса.

В таких обстоятельствах необходимо осуществить следующие действия.

1. Преобразовать отдел кадров в службу поддержки персонала.

2. Инициировать создание временных целевых рабочих групп для решения проблем по различным направлениям, например, для формирования маркетинговой стратегии предприятия, для сокращения дебиторской задолженности. Сформулировать порядок формирования групп (состав группы, распределение ролей), порядок работы групп (цели, требования к результату, сроки исполнения, точки контроля, механизмы совместительства с основной деятельностью), систему вознаграждения (премирование по результатам), механизмы внедрения; и обеспечить координацию деятельности групп.

3. Разработать и реализовывать систему нормативных актов по стимулированию возможности участия любого сотрудника в хозяйственной деятельности предприятия и возможности проявить себя в реализации антикризисных мероприятий предприятия, например, таких как привлечение клиентов, поиск сторонних заказов на реализацию дополнительных услуг, поиск внутренних резервов снижения себестоимости продукции.

4. Экспертно оценить кадровый состав предприятия на предмет возможности использования сотрудников для решения новых задач, например, инвентаризация сотрудников по базовому и дополнительному образованию. Также, необходимо оценить и семейное положение сотрудников (количество детей, место работы супруга) для определения порядка очереди сокращения, в случае, если это понадобится.

5. Обеспечить высвобождение избыточных работников пенсионного возраста. Для этого целесообразно ужесточить контроль над трудовой дисциплиной и предложить заменяемым работникам пенсионного возраста добровольный уход на благоприятных условиях, например, с предложением компенсации в размере трех окладов с переводом в статус «Почетного работника предприятия».

6. Сформировать резерв кадров и целенаправленно готовить перспективных сотрудников для занятия должностей редких специалистов пенсионного и предпенсионного возраста. Наибольший результат принесет постановка молодых сотрудников в непосредственное подчинение к «заменяемым» специалистам, с переводом последних на должность внутреннего консультанта.

7. Экспертным путем, совместно с руководителями подразделений, определить перечень ключевых специалистов предприятия и сформировать механизмы их удержания.

Например, можно, заключить с ними индивидуальные трудовые контракты, существенно выделяющие их по оплате труда и социальному пакету из числа обычных специалистов.

8. Пересмотреть тарифы по оплате труда, исходя из изменившегося соотношения «внутренней ценности» должностей, а также сформировать механизм оценки результатов деятельности отделов и отдельных сотрудников для более объективного распределения премиальной части.

9. Обеспечить информационную поддержку изменений, как внутри предприятия, так и в городских средствах массовой информации, снижая тем самым социально-психологическую напряженность и поддерживая имидж обновляющегося и развивающегося в условиях кризиса предприятия.

10. Также необходима информатизация и компьютеризация технологических процессов управления персоналом и кадровой политикой, которая позволит значительно повысить эффективность менеджмента персонала в ОАО «Икар» в рамках антикризисного управления.

В целях повышения эффективности управления персоналом необходимо провести его аттестацию. Рекомендуется составить программы экзаменов для основных категорий сотрудников. В программу включить те вопросы, которые непосредственно связаны с деятельностью данного сотрудника.

Соответственно, для каждой категории сотрудников ОАО «Икар» необходимо разработать свою программу, и по мере роста категории эту программу усложнять.

Экзаменационные программы необходимо раздать сотрудникам, для того чтобы они могли самостоятельно готовиться к экзаменам. Параллельно с ними, в течение аттестационного периода, проводить занятия по всем курсам, выносимым на экзамены.

Правильно построенная процедура аттестации в ОАО «Икар», позволит собрать значительное количество ценного материала, позволяющего решать вопросы построения системы карьерного роста, развития сотрудников, предупреждения конфликтов, снижения напряжения в рабочих группах.

Таким образом, правильно построенная кадровая работа позволит проводить эффективную систему антикризисного управления персоналом, снизить напряженность в коллективе, улучшить трудовые результаты, снизить брак на производстве, повысить лояльность сотрудников к руководству и проводимым мерам по стабилизации предприятия в условиях нестабильности внешней и внутренней среды.

Перечисленные меры отдела кадров должны стать первоочередными, так как они необходимы в поддержке антикризисного управления на предприятии. При внедрении предложенных разработок, организационная структура претерпит значительные изменения. Из линейно-функциональной она перейдет в разряд проектной, что принесет предприятию несколько выгод.

Во-первых, данную структуру можно будет использовать и строить на основе существующей структуры, что снизит затраты на ее построение и повысит лояльность персонала, снизит трудности и неясности процесса функционирования. Во-вторых, к данной структуре предрасполагают особенности персонала, организационная культура и особенности технологии (внедрение в процесс разработки и процесс производства инновационной составляющей). В-третьих, она повысит скорость решения возникающих вопросов, снизит потери рабочего времени на согласование, увеличит производительность труда управленческого персонала, повысит качество принимаемых решений.

На предприятии необходимо проводить внедрение новых методов управления. В условиях кризиса наибольший эффект даст грамотное внедрение на предприятии процессов бюджетирования, контроллинга и мониторинга. Данные способы учета и планирования затрат достаточно эффективны, их внедрение позволит предприятию сделать прозрачным процесс формирования себестоимости продукции, выявит неиспользуемые резервы с возможностью снижения величины себестоимости.

В связи с этим, целесообразным будет введение на предприятии отдела контроллинга, а в деятельность экономического, финансового отделов, управленческого персонала элементов бюджетирования.

Бюджетирование позволит предприятию более рационально планировать текущую деятельность, а затем придерживаться запланированных показателей, служба контроллинга будет осуществлять мониторинг и анализ выполнения бюджетов. В результате, руководство предприятия будет иметь постоянно актуальную информацию о положении дел на предприятии, что позволит повысить его управляемость. При этом, отдел контроллинга должен подчиняться напрямую генеральному директору.

Предлагаемая реорганизация отдела кадров позволит повысить эффективность управления предприятием, повысить ответственность и улучшить контроль за исполнением плановых заданий, улучшить взаимодействие подразделений предприятия, повысить кадровый подход к планированию деятельности предприятия на одно из главных мест, особенно при стратегическом планировании.

Сосредоточение всех функций мониторинга и планирования в рамках одной группы позволит обеспечить централизацию ответственности за разработку и контроль за выполнением планов. Распределение функций по группам ответственности позволит специалистам сконцентрироваться на определенном виде деятельности.

Можно заключить, что в процессе реорганизации эффективность распределения функций в отделе кадров в процессе кадрового планировании несколько улучшалась, что доказывает эффективность предлагаемых мероприятий. Необходимость совершенствования работы кадровой службы связана с тем, что кадровый состав, а также статус и уровень оплаты труда кадровиков не соответствует задачам реализации активной кадровой политики.

Практика показывает, что на предприятии, где хорошо налажена работа по подготовке и повышению квалификации кадров, наблюдается значительный рост культурно-технического уровня работников, а подготовка и повышение квалификации кадров положительно влияют на увеличение производительности труда, то же самое характерно и для ОАО «Икар».

Поэтому необходимо с каждым днем совершенствовать работу по подготовке и повышению квалификации кадров, а для этого необходимо:

– определить потребности в подготовке и повышении квалификации работников по профессиям;

– разработать в установленном порядке годовые планы по подготовке и повышению квалификации кадров и обеспечение их выполнения;

– создать базу для профессионального обучения рабочих на производстве;

– разработать меры по изготовлению и внедрению специфических средств обучения;

– организовать курсовое обучение и курсы повышения квалификации работников непосредственно на предприятии;

– провести анализ результатов и эффективности подготовки кадров;

– изучить разработку предложений, направляемых руководству предприятия, по дальнейшему совершенствованию форм и методов обучения кадров на предприятии.

В процессе анализа деятельности кадровых органов ОАО «Икар» было показано, что деятельность в сфере кадрового мониторинга на предприятии проводится неэффективно.

Существующая в настоящее время система аттестации кадров не отвечает возросшим требованиям и должна быть существенно модернизирована. Общая цель реформирования аттестации заключается в том, чтобы превратить ее из рутинной и отвечающей от производительной работы процедуры, направленной главным образом на вытеснение нежелательных или неэффективных работников, в эффективное средство реализации социально-экономической стратегии предприятия в целом.

В новой системе аттестации предполагается использование в ходе проведения и анализа результатов аттестации таких методов, как:

– оценка производственной эффективности;

–индивидуальное и групповое психологическое и эргономическое тестирование;

– заполнение и анализ масштабных социально-психолого-эргономических опросников;

– структурированные тематические дискуссии.

Все методы требуют четкого соотнесения с условиями и спецификой работы подразделений, отдельных исполнительней и адаптации к конкретным условиям и задачам аттестации.

В данном вопросе представлены основные направления кадровой политики и планирования предприятия ОАО «Икар» (Таблица 1).

Рассмотрев вышеизученный материал, можно сделать вывод, что предлагаемая система управления персоналом должна включать следующие виды профессионального продвижения работников предприятия:

– совершенствование профессионального мастерства, овладение смежными операциями и профессиями;

– повышение квалификации;

– обучение по направлению предприятия в высших и средних учебных заведениях сотрудников, на основании заключенных договоров между сотрудником предприятия или предполагаемым сотрудником и ОАО «Икар». Одним из основных пунктов в договоре прописать, что учащийся после прохождения обучения в высшем или среднем профессиональном учебном заведении должен отработать в ОАО «Икар» не менее пяти лет.

Таблица 1 - Мероприятия совершенствования кадровой политики

Мероприятие	Содержание мероприятия	Цель мероприятия	Затраты, руб.	Сроки проведения	Результаты	
					«+»	«–»
Реорганиза-ция структуры отдела кадров	Выделение группы мониторинга и планирования	Оценка кадрового потенциала	200 000	В течение 2012 г.	Улучшение структуры управления персоналом	Нет
Аттестация персонала	Разработать перспективный план переаттестации персонала на длительный период (5 лет)	Материальное стимулирование работников, показавших высокие результаты проведенной аттестации	100 000	Февраль-март	Повышение квалификации и уровня подготовки различных категорий персонала	Нет
Набор персонала	Разработать программу набора персонала на длительный период	Стратегия развития предприятия	50 000	В течение года	Улучшение качественного состава персонала	Нет
Мониторинг персонала	Разработать программу мониторинга персонала предприятия на длительный	Исследование обеспеченности работниками различных специальностей в	50 000	В течение года	Улучшение состава персонала	Нет

	период	отрасли				
Планирование персонала	Разработать план потребности в персонале на долговременный период	Анализ разработанных целевых программ по всем направлениям деятельности кадровых органов	30 000	В течение года	Изучить основные направления частных функциональных стратегий предприятия и выработать рекомендации для всех групп отдела кадров	Нет
Движение персонала	Разработать программу учета и движения персонала на длительный период в соответствии со стратегией развития предприятия	Составить общий план отпусков персонала предприятия с учетом возможности замещения специалистов в период отпусков	20 000	В течение года	Провести анализ потребности специалистов в каждом подразделении на длительный период	Нет
Итого	X	X	450 000	X	X	X

Данная система должна способствовать обеспечению стабильного и качественного трудового коллектива предприятия, а это, соответственно, росту финансово-экономических результатов ОАО «Икар».

Внедрение матричной организационной структуры управления позволит ОАО «Икар» сократить продолжительность разработки и принятия управленческих решений, связанных с развитием основного производства и вспомогательного вида деятельности. Введение в организационную структуру отдела контроллинга позволит более экономно использовать материальные ресурсы, выявить резервы снижения себе-

стоимости, что позволит сократить величину затрат на производство продукции, в среднем, на 10 %.

Также изменение организационной структуры позволит получить ОАО «Икар» такие нефинансовые результаты, как укрепление организационной культуры на предприятии, улучшение социально-психологического климата в коллективе, повысит авторитет руководства.

Все перечисленные мероприятия должны стать неотъемлемыми элементами антикризисной стратегии управления персоналом ОАО «Икар» на ближайшие 3-5 лет. В результате их реализации социальная напряженность персонала снизится, увеличится заинтересованность в продуктивной деятельности, в достижении целей предприятия, что скажется на улучшении финансово-экономических показателей работы ОАО «Икар».

Для оценки уровня эффективности производства и управления воспользуемся методом динамических нормативов эффективности. Сущность оценки эффективности по динамическим нормативам заключается в следующем. Известно, что повышение эффективности производства состоит, прежде всего, в том, чтобы результаты производства росли быстрее, чем затраты на него. Эффективность производства растет, если темпы роста показателей результатов опережают темпы роста показателей затрат и ресурсов производства. Так, повышение производительности труда обеспечивается при темпе роста объема выручки от продаж, опережающем темп роста численности работающих, улучшение использования производственных фондов достигается, если объем продукции растет более быстрыми темпами, чем стоимость фондов. При этом, повышение фондовооруженности будет достигнуто при более быстром увеличении стоимости фондов по сравнению с численностью работающих и т.п.

Упорядочивание первичных показателей результатов, затрат и ресурсов по приоритетам темпов их роста представляет собой систему динамических нормативов эффективности. Набор показателей, с помощью которых задаются эти нормативы, носит название нормативной системы показателей (НСП). Показатели, включаемые в нормативную

систему показателей, и характер их упорядочения зависит от специфики хозяйственной деятельности. При этом, необходимо установить рациональные соотношения (приоритеты) темпов роста, то есть установить нормативные ранги для показателей.

Набор этих показателей и их значимость для оценки эффективности деятельности организации в данной работе определялись экспертным методом. Был проведен опрос 10 ведущих специалистов в рассматриваемой организации. Таким образом, были определены рациональные соотношения темпов роста исследуемых показателей, то есть были установлены нормативные ранги для показателей.

Для определения нормативных темпов роста используются показатели, рассчитанные на основании задания и базового уровня значения показателя, достигнутого к началу прогнозируемого периода. На основании этих показателей определяется уровень эффективности производства, заложенный в прогноз. Эффективность же управления определяется не по приросту частных показателей, а по изменению этого прироста от периода к периоду. При этом, наиболее эффективное управление достигается тогда, когда темпы темпов роста показателей результатов опережают темпы темпов роста показателей затрат и ресурсов.

Другими словами, оценка эффективности управления отражает тенденцию изменения показателей, насколько замедлился или увеличился рост показателей либо сократилось снижение их уровней. Управление эффективно, если в каждом периоде работникам управления удается не только сохранить достигнутые положительные тенденции в развитии предприятия, но и исправить негативную тенденцию изменения другой части показателей.

Уровни эффективности производства и управления определяются по формулам коэффициентов ранговой корреляции Кэнделла, Спирмена и по результирующему коэффициенту. Коэффициент ранговой корреляции Кэнделла рассчитывается по формуле:

$$K_э = 1 - \frac{4\sum_{i=1}^{n} m_i}{n(n-1)}. \qquad (1)$$

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена рассчитывается по формуле:

$$K_к = 1 - \frac{6\sum_{i=1}^{n} y_i^2}{n(n^2-1)}, \qquad (2)$$

где $\sum_{i=1}^{n} m_i$ – число нарушенных нормативных отношений темпов роста i-ых показателей;

n – число показателей в нормативной системе;

y_i – разность рангов *i*-го показателя в фактическом и нормативном упорядочении темпов роста.

Результирующий коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_р = \frac{(1+K_э)+(1+K_к)}{4}. \qquad (3)$$

Значения $K_э$ и $K_к$ изменяются от –1 до +1. Оценка «+1» соответствует деятельности с наивысшей эффективностью, при «–1» происходит ухудшение абсолютно всех соотношений показателей. Нулевую оценку эффективности получает деятельность предприятия, приведшая к улучшению (ухудшению) половины показателей.

Результирующий коэффициент определяется по формуле:

$$Кр = [(1 + Кэ) + (1 + Кк)] : 4. \qquad (4)$$

Значения $K_р$ изменяются от 0 до 1. Значение $K_р$ = 0,5 соответствует середине шкалы оценок $K_э$ и $K_к$.

Расчеты величин $\sum_{i=1}^{n} m_i$ и $\sum_{i=1}^{n} y_i^2$ представлены в таблице 2.

По данным таблицы 2 рассчитаем коэффициенты ранговой корреляции Кэнделла, Спирмена и результирующий коэффициент:

$$K_э = 1 - \frac{4 \bullet 4}{6 \bullet (6-1)} = 0{,}47$$

$$K_к = 1 - \frac{6 \bullet 18}{6 \bullet (36-1)} = 0{,}49$$

$$K_р = \frac{(1+0{,}47)+(1+0{,}49)}{4} = 0{,}74$$

Таблица 2 - Расчет уровня эффективности производства

№	Наименование показателя	Базовый период	Прогнозируемый период	Темп роста %	Ранги (приоритеты) темпов роста		Число перестановок показателей, m_i	Разность рангов	Квадрат разности рангов, y_i^2
					Фактические	Нормативные			
1	Прибыль	109801	137251	1,25	1	1	0	0	0
2	Выручка	490106	539117	1,10	4	2	2	2	4
3	Объем товарной продукции	454752	522965	1,15	3	3	0	0	0
4	Себестоимость	275222	290800	1,06	6	4	2	2	4
5	Величина основных производственных фондов	1598	1750	1,2	2	5	0	-3	9

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность производства на ОАО «Икар» после внедрения новой системы управления будет достаточно высока ($K_р$ = 0,74). Однако, не достигнет максимально возможного уровня. Расчет уровня эффективности управления приведен в таблице 3.

По данным таблицы 3 рассчитаем коэффициенты ранговой корреляции Кэнделла, Спирмена и результирующий коэффициент:

$$K_э = 1 - \frac{4x5}{6x(6-1)} = 0{,}67$$

$$K_к = 1 - \frac{6x30}{6x(36-1)} = 0{,}14$$

$$K_р = \frac{(1+0{,}67)+(1+0{,}14)}{4} = 0{,}7$$

Таблица 3 - Расчет уровня эффективности управления

№	Наименование показателя	Темпы роста, %		Темп роста, к-т	Ранги (приоритеты) темпов роста		Число перестановок показателей, m_i	Разность рангов	Квадрат разности рангов, y_i^2
		В базовом периоде	В прогнозируемом		Фактические	Нормативные			
1	Прибыль	1,26	1,25	0,99	1	1	0	0	0
2	Выручка	1,38	1,10	0,80	5	2	3	3	9
3	Объем товарной продукции	1,35	1,15	0,85	3	3	0	0	0
4	Себестоимость	1,34	1,06	0,79	6	4	2	2	4
5	Величина основных производственных фондов	1,48	1,2	0,81	4	5	0	–1	1
6	Численность работающих	1,13	1,09	0,96	2	6	0	–4	16

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность управления на ОАО «Икар» после внедрения новой системы управления будет достаточно высока (K_p = 0,7).

Для определения экономической эффективности управленческого труда используются различные способы: по показателям предприятия и функционированию труда управленческого персонала; по объему передаваемой информации; по качеству и быстроте принимаемых решений; по выполнению функций управленческих звеньев.

К количественным показателям, характеризующим труд в сфере управления, относятся:

– снижение трудоемкости обработки управленческой информации;

– сокращение управленческого персонала;

– сокращение потерь рабочего времени управленческого персонала за счет улучшения организации труда, механизации и автоматизации трудоемких операций в сфере управления.

Основными понятиями эффективности системы управления любого уровня являются:

– эффективность труда работников управления;

– эффективность управленческой деятельности аппарата управления или отдельных его органов и подразделений;

– эффективность процесса управления (при выработке и реализации конкретного управленческого решения);

– эффективность системы управления (с учетом иерархии управления);

– эффективность механизма управления (методов, рычагов, стимулов и форм управления).

Соотношение результативности управления $Э_у$ и удельных управленческих затрат $У_з$ дает показатель для сравнительной оценки эффективности управления:

$$Е_у = \frac{Э_у}{У_з}. \qquad (5)$$

В качестве первой составляющей показателя эффективности управления рекомендуется два показателя: рост (прирост) производительно-

сти труда и соотношение темпов прироста производительности труда и фондовооруженности.

Выбор соотношения прироста производительности труда $Т_1$ к приросту фондовооруженности $Т_2$ как результата управленческой деятельности обусловлен тем, что эта величина влияет на уровень всех важнейших экономических показателей. В свою очередь, величина этого соотношения зависит от результативности управления. Кроме того, именно отношение прироста производительности к приросту фондовооруженности позволяет судить о текущей эффективности управления в анализируемом периоде, в то время как отношение абсолютных величин неизбежно отражало бы результаты прошлых лет.

Второй составляющей показателя эффективности управления является величина затрат на управление $У_з$. Однако, в своем абсолютном значении она не может быть использована для сравнительной оценки вследствие различия управляемых объектов. Поэтому необходимо исчислять относительные величины, то есть удельные затраты на управление.

К удельным показателям относятся:

– затраты на управление в издержках производства;

– затраты на управление, приходящиеся на 1 р. производственных фондов;

– затраты на управление, приходящиеся на одного работающего.

В качестве базового показателя определения удельных затрат на управление $У_з$ в расчетах принята стоимость производственных фондов $Ф_и$. Данный показатель – наиболее устойчивый экономический параметр объекта управления и служит базой для определения рентабельности производства. Формула для расчета эффективности управления приобретает следующий вид:

$$Э_у = \frac{P_у}{У_з} = \frac{T_1}{T_2} \div \frac{З_у x100}{Ф_и} = \frac{T_1 x Ф_и}{T_2 x З_у x100}. \qquad (6)$$

При сравнении систем управления преимущество отдается системе с более высоким показателем эффективности.

Расчет эффективности систем управления ОАО «Икар» приведен в таблице 5. Результат, полученный в таблице 5, показывает, что предлагаемая система управления на основе бизнес-единиц будет более эффективной (Э = 0,05), чем существующая на ОАО «Икар» (Э = 0,03). Низкая эффективность систем управления объясняется большим удельным весом управленческих расходов, прогнозная величина которых в 2013 г. составит 34,5 % от стоимости основных производственных фондов. Исправить такое положение можно путем активного инвестирования средств в реконструкцию и перевооружение предприятия.

Таблица 5 - Расчет эффективности систем управления

№	Сравниваемые системы управления	Прирост производительности труда		Прирост фондовооруженности		Результативность управления (Т1 : Т2)	Удельные затраты на управление Зу/Фи х100	Эффективность управления (Ру/Уз)
		величина прироста, тыс. р./чел.	темп прироста, Т1	величина прироста, тыс. р./чел.	темп прироста, Т2			
1	Существующая система управления	35,6	0,125	13,2	0,122	1,025	34,5	0,03
2	Проектная система управления	56,9	0,199	13,2	0,122	1,631	36,2	0,05

Проектная система управления позволит в прогнозируемом периоде достичь темпов прироста производительности труда около 20 % (т. е. обеспечит темпы роста производительности труда не ниже, чем в предыдущем периоде), что даст возможность получить более высокую прибыль, а, следовательно, и дополнительные средства для развития производства. Следует учитывать также и то, что проектная система управления ориентирована на долгосрочную перспективу. Являясь более гибкой и лучше адаптированной к условиям рынка, она обеспечит ОАО «Икар» быстрое развитие и устойчивое положение, то есть позволит избежать кризисного состояния.

Разработка и оперативное применение подобного рода систем показателей и последовательности расчетов может являться некоторой мерой предвидения кризисной ситуации и, соответственно, позволит принять необходимые управленческие антикризисные решения.

Глава 6. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ, СФОРМИРОВАННОЙ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Для эффективного осуществления антикризисного управления коммерческим экономическим субъектом выявление неблагоприятных тенденций его развития на ранних стадиях, предсказание банкротства приобретает первостепенное значение.

Вопросы организации и методологии проведения анализа процедур банкротства в настоящее время еще недостаточно изучены. Практически отсутствуют и нормативные документы, регламентирующие порядок проведения и ответственность за достоверность результатов анализа. Проблемы использования методик диагностики (несостоятельности) банкротства субъекта относятся к числу наиболее актуальных вопросов экономической теории и современной хозяйственной практики.

Разработка прогнозных моделей финансового состояния необходима для выработки генеральной финансовой стратегии по обеспечению хозяйствующего субъекта финансовыми ресурсами, оценке его возможностей в перспективе. Она должна строиться на основе изучения реальных возможностей, внутренних и внешних факторов и охватывать такие вопросы, как оптимизация основных и оборотных средств, собственных источников финансирования деятельности и заемного капитала, распределение прибыли, инвестиционная и ценовая политика. Следовательно, для оценки внутренних факторов при формировании выводов по результатам экономических исследований по прогнозированию вероятности банкротства первостепенное значение имеют аналитические процедуры, которые осуществляются на основе информации, отраженной в регистрах бухгалтерского учета и отчетности.

В бухгалтерском учете отражается весь кругооборот средств хозяйствующего субъекта, источников финансирования деятельности и обязательств. Качественная учетная информация позволяет осуществлять контроль на разных стадиях производства, контролировать в случае не-

обходимости во всех деталях деятельность субъекта в целом и его подразделений, анализировать ее и на базе этой информации подготавливать, обосновывать и принимать соответствующие управленческие решения на различных уровнях управления в целях принятия превентивных антикризисных мер.

Обоснованные выводы могут быть сделаны, а правильные управленческие решения приняты только на основании данных бухгалтерского учета, который ведется с соблюдением требований законодательства Российской Федерации, а также достоверной во всех существенных аспектах бухгалтерской (финансовой) отчетности, которая является завершающим этапом учетного процесса.

Согласно ФЗ «О бухгалтерском учете» с 01.01.2013 г. российский бухгалтерский учет ведется в соответствии с мировой практикой. Этому событию предшествовали существенные изменения в экономической жизни России. Рыночные отношения, возникновение частных форм собственности способствовали активной международной экономической политике. Иностранные инвестиции в деятельность российских субъектов, создание международных организаций и представительств за рубежом, вступление в ВТО потребовали изменить традиционные подходы к отражению итогов финансовой деятельности в регистрах учета и отчетности в соответствии с Международных стандартов финансовой отчетности.

Специалисты, организующие учетный процесс и участвующие в нем, должны систематически следить за всеми изменениями законодательства РФ для того, чтобы учесть все требования в профессиональной деятельности.

Важным этапом перехода российского учета на международные стандарты явился приказ МФ РФ от 30.11.2011 г. № 440, который утвердил план на 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе МСФО, а именно переход к стандартам МСФО к 2016 г.

В развитии бухгалтерского учета в плане на предстоящие периоды выделены основные направления. В целях повышения качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетно-

сти, в настоящее время приказом МФ РФ определен конкретный перечень МСФО, непосредственно применяемых для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридических лиц. До 2015г. будет проводиться работа по завершению приведения ранее принятых нормативных правовых актов к новым условиям, а также утверждение новых нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица на основе МСФО. В 2014 г. намечена разработка предложений по осуществлению дифференцированного подхода к ведению учета и бухгалтерской отчетности субъектами.

По совершенствованию системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества намечено приведение действующих федеральных стандартов аудиторской деятельности в соответствие с Международными стандартами аудита (МСА) и их уточнение в связи с изменениями МСА в течение всего периода. После принятия новой редакции закона «О бухгалтерском учете», то есть с 2013 г., намечено обеспечение изменений системы регулирования бухгалтерского учета и БФО, разработка предложений по усилению государственного надзора за своевременностью и полнотой раскрытия БФО хозяйствующими субъектами, а также разработка рекомендации для субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и БФО. В данном направлении в 2014 г. предусматривается разработка предложений по внесению изменений и дополнений в законодательство РФ по вопросам административной, уголовной и гражданско-правовой ответственности субъектов, их руководителей и должностных лиц за нарушение сроков раскрытия БФО и ее недостоверность.

По реализации направления по развитию профессии в единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих (в части должностей, связанных с бухгалтерским учетом и аудиторской деятельностью) будут внесены изменения. В 2014 г. будут разработаны предложения по расширению подготовки и повышению квалификации специалистов, занятых составлением, аудитом, использованием, контролем, надзором БФО по МСФО. На основе стандартов МФБ в 2014г. намечена разработка предложений по развитию системы

профессиональной аттестации бухгалтеров, а также по введению системы ежегодного повышения квалификации специалистов в области бухгалтерского учета.

В направлении международного сотрудничества предусматривается участие специалистов профессиональных органов РФ в деятельности международных органов: Фонда МСФО, Международной рабочей группе экспертов по МСФО, Координационного совета по бухгалтерскому учету при Исполнительном комитете СНГ, а также сотрудничество с органами Европейской комиссии в области бухгалтерского учета и аудита, с зарубежными национальными органами регулирования учета и аудита.

Из изложенного следует, что в настоящее время существенно возросла роль и ответственность должностных лиц, осуществляющих учетный процесс и контроль достоверности информации учета и отчетности, а также требования к представителям данной профессии.

Действующая редакция Федерального закона «О бухгалтерском учете» регламентирует основополагающие принципы организации и ведения бухгалтерского учета в переходный период. Для любого хозяйствующего субъекта учетная политика является распорядительным документом, без которого невозможны построение и ведение системы бухгалтерского учета, а также и формирование отчетности.

В ст. 8 закона учетная политика определена как совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета. Экономический субъект самостоятельно формирует свою учетную политику, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами. При формировании учетной политики в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета выбирается способ ведения бухгалтерского учета из способов, допускаемых федеральными стандартами. В случае, если в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета федеральными стандартами не установлен способ ведения бухгалтерского учета, такой способ самостоятельно разрабатывается исходя из требований, установленных законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами. В связи с этим,

различные неурегулированные вопросы хозяйствующим субъектам предстоит решать самостоятельно, для этого принятые решения фиксируются в учетной политике.

Представители государственных контролирующих органов при контроле соблюдения законодательства РФ руководствуются положениями учетной политики экономических субъектов, а также арбитражные суды при решении конфликтных вопросов принимают во внимание выбор, сделанный в приказе об учетной политике. Следовательно, грамотно составленная учетная политика может помочь избежать спорных ситуаций по ведению учета и формированию отчетности о результатах финансовой деятельности.

Общая норма действующего законодательства РФ требует, чтобы учетная политика составлялась в соответствии с положениями ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», а, в первую очередь, этот документ определяет бухгалтерский учет коммерческой деятельности с целью получения прибыли.

Существенное значение в организации и ведении бухгалтерского учета в соответствии с международными требованиями имеет формирование первичной документации.

Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом – таково категоричное требование законодательства. Правильное оформление фактов хозяйственной жизни – она из краеугольных проблем, как бухгалтерской практики, так и налогообложения. Ведь в налоговом учете Российской Федерации одним из важнейших условий принятия к учету расходов является их документальное оформление.

Новая редакция закона характеризуется либерализацией требований к оформлению первичной учетной документации. По сравнению с предыдущим законом он отменяет типовые унифицированные формы и разрешает руководству экономического субъекта утверждать любые формы первичных документов самостоятельно с соблюдением одного условия – документ, принятый к учету, должен содержать обязательные реквизиты, предусмотренные п. 2 ст. 9 «Первичные учетные документы». Наличие обязательных реквизитов регламентировалось и старой

редакцией закона № 129-ФЗ.

Используемые формы должны утверждать руководители экономического субъекта своим приказом (распоряжением), а не приложением к учетной политике, как это было ранее. Необходимо учесть, что при самостоятельной разработке форм первичной документации появляются проблемы, связанные с необходимостью изменения используемого программного продукта для формирования документов. Поэтому следует выполнить необходимые корректировки с помощью специалистов, владеющих компьютерной техникой.

Кроме того, следует обратить внимание на то, что существуют документы, которые не могут быть изменены экономическим субъектом самостоятельно в силу действия иных регламентирующих документов. Например, в Положении Банка России от 12.10.2011 г. № 373-п «О порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации» установлена необходимость применения кассовых документов с указанием кодов, соответствующих документам из альбома унифицированных форм: кассовые ордера, форма кассовой книги. Применение этих форм обязательно при ведении кассовых операций.

Изменились нормы, касающиеся оформления регистров бухгалтерского учета. Требования нового законодательства ужесточили порядок их оформления. При утверждении форм необходимо соблюдать требования п. 7 ст. 10 нового закона № 402-ФЗ о наличии обязательных реквизитов, которых не предусматривала предыдущая редакция:

– наименование регистра бухгалтерского учета;

– наименование экономического субъекта, составившего регистр;

– хронологическая и (или) систематическая группировка объектов бухгалтерского учета;

– величина денежного измерения объектов бухгалтерского учета с указанием единицы измерения;

– наименование должностей лиц, ответственных за ведение регистра;

– подписи лиц, ответственных за ведение регистра, с указанием их фамилий и инициалов, либо иных реквизитов, необходимых для иден-

тификации этих лиц.

До введения федерального закона были необязательны подписи ответственных лиц. Поэтому новая форма ведет к тому, что экономический субъект должен установить отдельным документом список лиц, ответственных за ведение таких регистров.

Еще одно новшество – отмена коммерческой тайны в отношении содержания регистров. Новый закон такой нормы не содержит, но и обязанности представлять бухгалтерские регистры по запросам третьих лиц не устанавливает, хотя уже предусматривает возможность предоставлять другой стороне, например, согласно условиям договора (п. 7 ст. 10).

Следовательно, бухгалтерский учет становится более открытым и публичным.

В настоящее время лицам, ответственным за ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности экономического субъекта, следует внимательно изучать международные правила. А ПБУ «Учетная политика организации» предписывает использовать положения МСФО, но лишь там, где отсутствуют национальные стандарты.

В современных условиях хозяйствования вопросам контроля достоверности информации, отражаемой в регистрах бухгалтерского учета и отчетности, уделяется достаточно много внимания. В частности, ст. 19 «Внутренний контроль» закона «О бухгалтерском учете» обязывает экономический субъект организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. А экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В настоящее время опубликован и обсуждается проект рекомендаций Минфина РФ в области бухгалтерского учета «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности», который в окончательной редакции после утверждения будет принят за основу при ор-

ганизации функционирования системы внутреннего контроля экономического субъекта.

Внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности;

в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Следовательно, внутренний контроль способствует достижению экономическим субъектом целей своей деятельности.

Порядок организации внутреннего контроля, в том числе обязанности и полномочия подразделений и персонала экономического субъекта, определяются руководителем экономического субъекта в зависимости от характера и масштабов деятельности экономического субъекта, особенностей его системы управления.

При организации внутреннего контроля необходимо исходить из того, что:

а) внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления экономическим субъектом, во всех его подразделениях;

б) в осуществлении внутреннего контроля должен участвовать весь персонал экономического субъекта в соответствии с его полномочиями и функциями;

в) полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление.

Организация и оценка внутреннего контроля могут осуществляться экономическим субъектом самостоятельно или независимым консультантом (аудитором).

Для организации и осуществления внутреннего контроля экономический субъект может создать специальное подразделение внутреннего контроля (служба внутреннего аудита, служба внутреннего контроля).

Создание такого подразделения целесообразно в случаях, когда:

– задачи и объем деятельности по организации и оценке внутреннего контроля таковы, что экономически целесообразно возложить исполнение этой функции на подразделение, осуществляющее указанную деятельность на постоянной основе;

– в силу специфики деятельности экономического субъекта для обеспечения эффективности внутреннего контроля требуется накопление, сохранение и передача специальных знаний, навыков и опыта;

– риски деятельности экономического субъекта настолько высоки, что обеспечение эффективности внутреннего контроля предполагает деятельность специального подразделения внутреннего контроля на постоянной основе;

– существуют требования законодательства или регулятора финансового рынка о создании субъектом специального подразделения для контроля.

Подразделение внутреннего контроля экономического субъекта:

а) осуществляет методическое обеспечение организации и осуществления внутреннего контроля;

б) координирует деятельность подразделений по организации и осуществлению внутреннего контроля;

в) осуществляет оценку внутреннего контроля.

При организации и осуществлении внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни субъект малого предпринимательства должен руководствоваться требованием рациональности. В случае, если какие-либо элементы внутреннего контроля не могут быть применены субъектом малого предпринимательства, его руководитель может организовать внутренний контроль любым другим способом, который обеспечивает достижение целей деятельности этого экономического субъекта. Например, руководитель субъекта малого предпринимательства может принять на себя все функции по организации и осуществлению внутреннего контроля; если численность персонала экономического субъекта не позволяет осуществить разграничение полномочий и ротацию обязанностей, субъект малого предпринимательства может использовать другие процедуры внутреннего контроля, которые

позволяют покрыть имеющиеся риски (сверку, надзор).

Основными элементами внутреннего контроля экономического субъекта являются:

– контрольная среда;

– оценка рисков;

– процедуры внутреннего контроля;

– информация и коммуникация;

– оценка внутреннего контроля.

Контрольная среда представляет собой совокупность принципов и стандартов деятельности экономического субъекта, которые определяют общее понимание внутреннего контроля и требования к внутреннему контролю на уровне экономического субъекта в целом. Контрольная среда отражает культуру управления экономическим субъектом и создает надлежащее отношение персонала к организации и осуществлению внутреннего контроля.

Оценка рисков представляет собой процесс выявления и анализа рисков, то есть сочетания вероятности и последствий недостижения экономическим субъектом целей деятельности. При выявлении рисков экономический субъект должен принять соответствующие решения по управлению ими, в том числе путем создания необходимой контрольной среды, организации процедур внутреннего контроля, информирования персонала и оценки результатов осуществления внутреннего контроля.

Применительно к ведению бухгалтерского учета, в том числе составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, оценка рисков призвана выявлять риски, которые могут повлиять на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности. В ходе такой оценки вне зависимости от проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности экономический субъект рассматривает вероятность искажения отчетных данных, исходя из следующих допущений:

– возникновение и существование: активы, обязательства и капитал фактически существуют на отчетную дату; факты хозяйственной жизни, отраженные в бухгалтерском учете, имели место в течение отчетного периода и относятся к деятельности экономического субъекта;

– полнота: факты хозяйственной жизни, имевшие место в отчетном периоде и подлежащие отнесению к этому периоду, фактически отражены в бухгалтерском учете;

– права и обязательства: экономический субъект имеет права на отраженные в бухгалтерском учете активы и несет ответственность по существующим обязательствам;

– оценка и распределение: активы, обязательства, доходы и расходы отражены в правильном стоимостном и количественном измерении на соответствующих счетах и в соответствующих регистрах бухгалтерского учета;

– представление и раскрытие: данные бухгалтерского учета корректно представлены и раскрыты в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Поскольку эффективность внутреннего контроля снижается при превышении руководством или персоналом экономического субъекта должностных полномочий, одним из важных направлений оценки рисков является оценка риска возникновения злоупотреблений и мошенничества. Злоупотребления и мошенничество могут быть связаны с приобретением и использованием активов, ведением бухгалтерского учета, в том числе составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, совершением действий, являющихся коррупциогенными. Оценка данного риска предполагает выявление участков (областей, процессов), на которых могут возникать злоупотребления и мошенничество, а также возможностей для их совершения, в том числе связанных с недостатками контрольной среды и процедур внутреннего контроля экономического субъекта.

Процедуры внутреннего контроля представляют собой действия, направленные на минимизацию рисков, влияющих на достижение целей экономического субъекта. Экономический субъект может применять следующие процедуры внутреннего контроля:

– документальное оформление. Например, записи в регистрах бухгалтерского учета должны осуществляться на основе первичных учетных документов, в том числе бухгалтерских справок. Существенные оценочные значения, включенные в бухгалтерскую (финансовую) от-

четность, должны основываться на расчетах;

– подтверждение соответствия между объектами (документами) или их соответствия установленным требованиям. Например, при принятии первичных учетных документов к бухгалтерскому учету должна производиться проверка их оформления на соответствие требованиям законодательства. К данным процедурам внутреннего контроля относятся также процедуры контроля связанных операций, в частности, соотнесение перечисления денежных средств в оплату материальных ценностей с получением и оприходованием этих ценностей;

– санкционирование (авторизация) хозяйственных операций, которое подтверждает правомочность совершения операции и, как правило, выполняется персоналом более высокого уровня, чем инициатор операции. Например, авансовый отчет сотрудника должен быть утвержден руководителем;

– сверка данных. Например, для подтверждения сумм дебиторской и кредиторской задолженности экономического субъекта должна проводиться сверка его расчетов с поставщиками и покупателями; остатки по счетам учета наличных денежных средств должны сверяться с остатками денежных средств по данным кассовой книги;

– разграничение полномочий и ротация обязанностей. С целью уменьшения рисков возникновения ошибок и злоупотреблений полномочия по подготовке первичных учетных документов, санкционированию (авторизации) хозяйственной операции и отражению результатов хозяйственных операций в бухгалтерском учете, как правило, должны возлагаться на разных лиц на ограниченный период;

– физический контроль, в том числе охрана, ограничение доступа, инвентаризация объектов;

– надзор. Данные процедуры внутреннего контроля предполагают оценку достижения поставленных целей или показателей. Например, оценка правильности выполнения хозяйственных и учетных операций, точности составления бюджетов (смет), соблюдения установленных сроков составления бухгалтерской (финансовой) отчетности;

– процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами.

Для целей противодействия злоупотреблениям и мошенничеству наиболее эффективными процедурами внутреннего контроля являются санкционирование (авторизация) хозяйственных операций, разграничение полномочий и ротация обязанностей, а также физический контроль.

Качественная и своевременная *информация* обеспечивает функционирование внутреннего контроля и возможность достижения им поставленных целей. Основным источником информации для принятия решений являются информационные системы экономического субъекта. Качество хранимой и обрабатываемой в них информации может существенно влиять на управленческие решения экономического субъекта, эффективность внутреннего контроля. Вне зависимости от того, подлежит ли бухгалтерская (финансовая) отчетность экономического субъекта аудиту, информационная система экономического субъекта должна обеспечивать ведение бухгалтерского учета, в том числе составление бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Коммуникация представляет собой распространение информации, необходимой для принятия управленческих решений и осуществления внутреннего контроля. Например, персонал экономического субъекта должен быть осведомлен о рисках, относящихся к сфере его ответственности, об отведенной ему роли и задачах по осуществлению внутреннего контроля и информированию руководства о различных фактах.

Оценка внутреннего контроля осуществляется в отношении всех остальных иных элементов внутреннего контроля с целью определения их эффективности и результативности, а также необходимости изменения их. Оценка внутреннего контроля должна осуществляться не реже одного раза в год.

Одним из видов оценки внутреннего контроля является непрерывный мониторинг внутреннего контроля, то есть оценка внутреннего контроля, осуществляемая экономическим субъектом на постоянной основе в ходе его повседневной деятельности. Непрерывный мониторинг может осуществляться руководством экономического субъекта в форме регулярного анализа результатов деятельности экономического субъекта, поверки результатов выполнения отдельных хозяйственных операций, регулярной оценки и уточнения применимой организацион-

но–распорядительной документации и т. д.

Комбинация непрерывного мониторинга и периодической оценки внутреннего контроля позволяет удостовериться в том, что внутренний контроль экономического субъекта обеспечивает достаточную уверенность в достижении экономическим субъектом заявленных целей.

Порядок организации и осуществления внутреннего контроля подлежит документальному оформлению.

Контрольная среда экономического субъекта может быть оформлена следующими документами:

– положение о стратегии, целях и ценностях экономического субъекта, определяющие поведение экономического субъекта на рынке и методы управления им;

– кодекс делового поведения (этики), описывающий правила поведения руководства и персонала экономического субъекта при наступлении различных событий, процедуры рассмотрения жалоб;

– организационная структура экономического субъекта, определяющая место и роль его подразделений, уровни принятия решений, штатное расписание;

– положения об отдельных подразделениях экономического субъекта;

– внутренние распорядительные документы, определяющие правила принятия решений и осуществления отдельных хозяйственных операций;

– кадровая политика, устанавливающая подходы к найму, обучению и развитию персонала экономического субъекта, критерии оценки результатов деятельности, систему оплаты труда.

Применительно к ведению бухгалтерского учета, в том числе составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, контрольную среду могут описывать положение о бухгалтерской службе, учетная политика экономического субъекта, требования к квалификации бухгалтерского персонала и другие документы, устанавливающие общие требования к среде, в которой организуется и ведется бухгалтерский учет, порядку взаимодействия подразделений и персонала экономического субъекта и принятия решений по вопросам бухгалтерского учета.

Документированию рисков, как правило, предшествует описание бизнес-процессов и процедур работы экономического субъекта. Достоверное описание бизнес-процессов экономического субъекта способствует выявлению и оценке всех существенных рисков вне зависимости от того, осуществляется ли в настоящее время в отношении них внутренний контроль.

По результатам оценки рисков экономический субъект определяет наиболее существенные риски и принимает решения по минимизации последствий их посредством осуществления внутреннего контроля.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что эффективное функционирование системы внутреннего контроля позволит минимизировать риски деятельности экономических субъектов, а в части организации и ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности – обеспечить достоверность информации и ее соответствие требованиям законодательства Российской Федерации.

В соответствии с вышеизложенными критериями проведены аналитические процедуры по оценке системы внутреннего контроля конкретного экономического субъекта – ООО «Русь».

Общество с ограниченной ответственностью «Русь» Макушинского района Курганской области было организовано 24.09.1991 г. на основе имущественных и земельных паев, полученных членами ООО от колхоза «Прогресс». Было выделено земельных угодий 626 га, в том числе пашни – 522 га. В настоящее время земельные угодья составляют 6936 га, что свидетельствует о развитии масштабов деятельности.

Основной целью ООО «Русь» является получение прибыли и на ее основе удовлетворение социальных и экономических интересов членов Общества. Основной вид деятельности – выращивание зерновых и зернобобовых культур, оптовая торговля зерном, продажа элитных семян зерновых культур.

ООО «Русь» обладает полной хозяйственной самостоятельностью в вопросах определения формы управления, принятия хозяйственных решений, сбыта, установления цен, оплаты труда, распределения чистой прибыли.

Для оценки системы внутреннего контроля ООО «Русь» разработаны критерии и определены результаты, которые представлены в таблице 1. Положительная оценка фактора оценивается одним баллом.

Таблица 1 - Оценка системы внутреннего контроля ООО «Русь»

№	Критерии оценки по элементам	Ответы	Баллы
1	Контрольная среда		
1.1	разработана и утверждена схема организационной структуры	да	1
1.2	распределены обязанности и полномочия между исполнителями	да	1
1.3	проводится повышение квалификации работников	нет	0
1.4	уровень образования и компетентность руководителей	да	1
1.4	разработаны должностные инструкции лицам, участвующим в управлении	нет	0
1.5	общее количество баллов по элементу		3
1.6	максимально возможное количество баллов		5
1.7	оценка контрольной среды, %		60
2	Оценка рисков		
2.1	отраженные в учете факты относятся к деятельности данного субъекта	да	1
2.2	своевременно обновляется информационная база при изменениях в законодательстве	нет	0
2.3	суммы фактов хозяйственной жизни в учете отражаются в отчетном периоде их совершения	да	1
2.4	наличие прав на активы и обязательства	да	1
2.5	общее количество баллов по элементу		3
2.5	максимальное количество баллов		4
2.6	общая оценка рисков, %		75
3	Процедуры контроля		

3.1	отражение записей в учете на основании первичных учетных документов	да	1
3.2	правомерность отраженных в учете фактов хозяйственной жизни	да	1
3.3	санкционирование сумм хозяйственных операций	да	1
3.4	систематическая инвентаризация активов и обязательств	нет	0
3.5	сверки расчетных операций с контрагентами	да	1
3.6	сверки расчетов с работниками по заработной плате и с подотчетными лицами	нет	0
3.7	общее количество баллов по элементу		4
3.8	максимальное количество баллов		6
3.9	общая оценка процедур контроля, %		66,7
4	Информация и коммуникация		
4.1	функционирование информационной системы по ведению учета и формированию бухгалтерской (финансовой) отчетности	да	1
4.2	осведомленность персонала об информации для принятия управленческих решений	да	1
4.3	информированность работников о рисках, относящихся к сфере деятельности	нет	0
4.4	общее количество баллов по элементу		2
4.5	максимальное количество – 4 балла		3
4.6	оценка информации и коммуникации, %		66,7
5	Общая оценка системы внутреннего контроля		
5.1	общее количество баллов по оценке системы внутреннего контроля		12
5.2	максимальное количество баллов		18
5.3	итоговая оценка состояния системы внутреннего контроля, %		66,7

Ориентируясь на параметры оценки надежности системы внутрен-

него контроля, представленные в таблице 2, и сумму баллов, полученную по итогам тестирования, вид оценки определяется как частное от деления положительных факторов к общему их количеству.

Таблица 2 - Критерии и результаты оценки системы внутреннего контроля

№	Виды оценки СВК	Критерии оценки по видам, %	Результаты оценки СВК ООО «Русь», %
1	Низкая	от 0 до 40	
2	Средняя	от 41 до70	66,7
3	Высокая	от 70 до 100	

В результате проведенного тестирования оценка контрольной среды ООО «Русь» – средняя, оценка процесса определения рисков – высокая, оценка контрольных действий – средняя, оценка информации и коммуникации – средняя. Общая оценка системы внутреннего контроля объекта исследования – ООО «Русь» составляет 12 баллов при максимальном количестве 18 баллов, поэтому эффективность оценки внутреннего контроля составляет среднюю величину – 66,7 %. Данная величина свидетельствует о том, что система внутреннего контроля ООО «Русь» в части организации и ведения бухгалтерского учета функционирует эффективно, следовательно, бухгалтерская (финансовая) отчетность достоверно отражает результаты финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому данная информация может успешно использоваться для финансового анализа, по результатам которого можно делать правильные выводы и принимать правильные управленческие решения.

Основное содержание анализа – комплексное, системное изучение финансового состояния экономического субъекта и факторов, влияющих на него, с целью прогнозирования уровня доходности капитала экономического субъекта, выявление возможностей повышения эффективности его функционирования. Способность экономического субъекта успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов, постоянно поддерживать свою платежеспособ-

ность и финансовую устойчивость свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии.

Основная цель анализа финансового состояния – получение небольшого числа ключевых, т. е. наиболее информативных показателей, дающих объективную и точную картину финансового состояния экономического субъекта, его прибылей и убытков. Показатели для анализа представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Основные финансовые показатели деятельности ООО «Русь»

№	Показатели	Годы			Отклонения (+, –)			
		2010	2011	2012	2011 г. к 2010		2012 г. к	
					тыс.	%	тыс.	%
1	Выручка	14780	21780	21643	+7000	+47,4	–137	–0,6
2	Себестоимость продаж	14477	23846	15230	+9369	+64,7	–8616	–36,1
3	Валовая прибыль (убыток)	303	–2066	6413	–1763	–681	+4347	+310,3
4	Коммерческие расходы	1098	992	910	–106	–9,7	–82	–8,3
5	Управленческие расходы	2467	2633	2900	+166	+6,7	+267	+10,1
6	Прибыль (убыток) от продаж	303	–2066	6413	–1763	–681	+4347	+310,3
7	Проценты к уплате	1626	1447	1963	–179	–11,1	+516	+35,6
8	Прочие доходы	3495	3412	3312	–83	–2,4	–100	–2,9
9	Прочие расходы	3703	4276	4959	+573	+15,5	+683	+15,9
10	Чистая прибыль (убыток)	286	–1377	–5014	–1091	–481,5	–3637	–364,1

В показателе прибыли отражается выручка от продажи растениеводства, которая определяет эффективность использования производст-

венных и финансовых ресурсов.

По результатам исследования показателей таблицы 2 можно сделать вывод о том, что самая большая выручка от продажи продукции ООО «Русь» была в 2011 г., она составила 21780 тыс. руб., это на 47,4 % больше, чем в 2010 г. Значительное увеличение выручки в 2011 г. объясняется тем, что в результате рыночных отношений в данный период резко выросла цена на зерновые культуры за счет увеличения закупочных рыночных цен.

Сумма выручки в 2012 г. изменилась незначительно - уменьшилась на 137 тыс. р., что составляет 0,6%.

В ходе анализа себестоимости продаж выявлено, что значительное увеличение данного показателя прослеживается в 2011 г. по сравнению с 2010 г. – 9369 тыс. руб., что составляет 64,7 %, это объясняется тем, что увеличились расходы на стоимость предоставления услуг, увеличение рыночных цен на эксплуатационные материалы и запчасти, тарифов на электроэнергию, расходов на оплату труда, централизованные отчисления и прочие расходы ООО «Русь».

Величина себестоимости продаж в 2012 г. резко уменьшилась на 8616 тыс. руб., или на 36,1 %, так как в этом году была атмосферная засуха.

Управленческие расходы за 2010–2012 гг. выросли на 16,8 %, к ним относят расходы на освещение и отопление сооружений непроизводственного назначения, а также расходы на командировки и услуги связи. Коммерческие расходы, наоборот, уменьшаются в 2012 г. по сравнению с 2010 г. они уменьшились на 17,1 %, к ним относят расходы на отгрузку и продажу товаров.

За все анализируемые периоды прослеживается незначительное снижение прочих доходов. С 2010–2012 гг. доходы снизились на 5,2 % и в конце 2012 г. составили 3312 тыс. руб. к ним относятся доходы в виде процентов, полученных по договорам займа, а также доходы от сдачи активов в аренду. Расходы выросли на 34 % и составили 4959 тыс. руб.

По итогам работы 2010 г. получена прибыль в сумме 286 тыс. руб., она получена в результате того, что себестоимость зерновых культур

составила 421 руб. за один центнер пшеницы.

В 2011 г. ООО «Русь» получен убыток в сумме 1377 тыс. руб., это связано с тем, что темпы роста себестоимости выше темпов роста выручки продаж.

В 2012 г. убыток вырос в 3,6 раза по сравнению с 2011 г. и составил 5014 тыс. руб. Убыток получен в результате недополучения продукции вследствие стихийного бедствия – почвенной и атмосферной засухи.

Состояние и динамику финансовых ресурсов экономического субъекта с точки зрения обеспечения ими производственного процесса и других сторон их деятельности характеризуют коэффициенты финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости экономического субъекта. Динамика коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Русь» отражена в таблице 4.

Согласно представленным расчетам финансовых коэффициентов коэффициент автономии в течение анализируемого периода уменьшился с 0,7 до 0,5, т. е., превышает нормативное значение. Это свидетельствует о том, что экономический субъект независим от внешних источников финансирования.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть имущества экономического субъекта финансируется за счет устойчивых источников.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, сколько заемных средств приходится на один рубль собственных средств, вложенных в активы. За критическое значение данного показателя принимают единицу. Если этот показатель выше, то финансовая устойчивость субъекта ставится под сомнение. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств ООО «Русь» на конец 2011 г., составил 0,6, а на конец 2012 г. – 1,2. Этот показатель превышает оптимальное значение коэффициента, поэтому финансовая устойчивость исследуемого объекта ставится под сомнение.

Таблица 4 - Динамика коэффициентов финансовой устойчивости

№	Показатели	Норма-тивы	Годы			Отклонения (+, –)	
			2010	2011	2012	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
1	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	≥ 0,5	0,7	0,6	0,5	–0,1	–0,1
2	Коэффициент финансовой устойчивости	≥ 0,6	0,8	0,9	0,8	+0,1	–0,1
3	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансовой активности)	≤ 1	0,4	0,6	1,2	+0,2	+0,6
4	Коэффициент маневренности	≥ 0,5	0,5	0,2	–,02	–0,3	–0,4
5	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	≥ 0,6	0,6	0,3	–0,1	–0,3	–0,2

Коэффициент маневренности с каждым годом уменьшается, с финансовой точки зрения, чем выше коэффициент маневренности, тем лучше финансовое состояние экономического субъекта, отсюда следует, что финансовое состояние ООО «Русь» с каждым годом становится хуже.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами – это один из показателей для оценки структуры баланса и платежеспособности экономического субъекта. Критериальное значение этого показателя 0,1. Если этот показатель меньше, то структура баланса считается неудовлетворительной, а экономический субъект - неплатежеспособным. В ООО «Русь» на конец 2010 г. коэффициент обеспеченности оборотного актива собственными оборотными

средствами составил 0,6, а на конец 2012 г. – (–0,1). По этим значениям можно сделать вывод о том, что в 2012 г. экономический субъект является неплатежеспособным, поэтому целесообразно провести диагностику вероятности банкротства.

Наиболее распространенными методами оценки вероятности и прогнозирования банкротства являются математические модели, позволяющие дать с определенной степенью вероятности оценку возможного банкротства экономического субъекта.

В ходе исследования были использованы модели различных авторов, на основании которых осуществлялись расчеты зависимостей финансовых показателей ООО «Русь». В результате были выбраны две модели, которые позволили сделать аналогичные и реальные выводы о финансовом состоянии исследуемого хозяйствующего субъекта.

Одной из первых и простейших моделей прогнозирования вероятности банкротства считается модель Э. Альтмана.

При построении модели Э. Альтман обследовал 66 фирм (половина из которых обанкротилась в период между 1946–1965 гг., а половина работала успешно) и исследовал 22 аналитических коэффициента, которые могли быть использованы для прогнозирования возможного банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых для прогноза и построил многофакторное уравнение.

Модель Альтмана выглядит следующим образом:

$$Z = 1{,}2X_1 + 1{,}4X_2 + 3{,}3X_3 + 0{,}6X_4 + X_5. \qquad (1)$$

Переменные для уравнения Z-оценки рассчитываются следующим образом:

– X_1 – собственный оборотный капитал / сумма активов;

– X_2 – нераспределенная прибыль / сумма активов;

– X_3 – прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

– X_4 – стоимость собственного капитала / заемный капитал;

– X_5 – выручка / сумма активов.

Уровень угрозы банкротства в модели Альтмана оценивается согласно значениям интегрального показателя, представленным в таблице

5. Чем больше Z превышает значение 2,99, тем меньше вероятность банкротства у компании в течение двух лет.

Как видно из таблицы, величина Z составляет в 2011 г. 2,96, что соответствует высокой вероятности банкротства ООО «Русь», в 2012 г. Z = 1,75, что также соответствует очень высокой вероятности банкротства, что соответствует фактической финансовой ситуации при отрицательном показателе итогов финансовой деятельности и наличия убытков.

Таблица 5 - Уровень угрозы банкротства в модели Альтмана

№	Вероятность банкротства	Значение интегрального показателя Z
1	Очень высокая	менее 1,81
2	Высокая	от 1,81 до 2,7
3	Невелика	от 2,7 до 2,99
4	Ничтожна, очень низкая	более 2,99

В таблице 6 представлены данные расчетов для Z-оценки, по данным ООО «Русь», рассчитанным по показателям бухгалтерской (финансовой) отчетности за соответствующие анализируемые периоды.

Таблица 6 - Показатели расчетов Z-оценки для ООО «Русь»

№	Показатели	Годы	
		2011	2012
1	Сумма активов	39311	43087
2	Собственный оборотный капитал	24312	19398
3	Нераспределенная прибыль	23150	18136
4	Прибыль до уплаты процентов	–1377	–5014
5	Стоимость собственного капитала	24312	19398
6	Заемный капитал	14999	23689
7	Выручка	21780	21643
8	Z-оценка	2,96	1,75

Аналогично произведены расчеты вероятности банкротства в соответствии с показателями математических моделей отечественных авторов.

Рассмотрена модель Иркутской государственной экономической академии прогнозирования банкротства.

Формула для расчета имеет следующий вид:

$$Z = 0{,}838\ X1 + X2 + 0{,}054\ X3 + 0{,}63\ X4. \qquad (2)$$

Переменные для уравнения рассчитываются следующим образом:

– X_1 – текущие активы / валюта баланса;
– X_2 – чистая прибыль / собственный капитал;
– X_3 – чистый доход / валюта баланса;
– X_4 – чистая прибыль / суммарные затраты.

Вероятность банкротства субъекта в соответствии со значением X определяется по данным таблицы 7.

Таблица 7 - Критерии вероятности банкротства по Иркутской модели

№	Вероятность банкротства	Значение показателя	Вероятность банкротства, %
1	Максимальная	меньше 0	90–100
2	Высокая	от 0 до 0,18	60–80
3	Средняя	от 0,18 до 0,32	35–50
4	Низкая	от 0,32 до 0,42	15–20

По данным показателям ООО «Русь» за 2012 г. произведен расчет:

$$Z = 0{,}83 \times 0{,}52 + 0{,}26 + 0{,}054 \times (-0{,}12) + 0{,}63 \times (-0{,}57) = -0{,}17.$$

По данным расчета можно сделать вывод о том, что вероятность банкротства ООО «Русь» в 2012 г. составляет 90 %, т. е. это самая максимальная вероятность в соответствии с критериями, соответствующими рассматриваемой математической модели. Таким образом, результат использования моделей двух авторов свидетельствует о максимальной

вероятности банкротства, что соответствует фактическому финансовому состоянию хозяйствующего субъекта за анализируемые периоды.

Из вышеизложенного можно сделать вывод о том, что собственникам и должностным лицам ООО «Русь», осуществляющим функции управления, необходимо принимать незамедлительные меры финансового оздоровления с целью предотвращения кризисной ситуации и дальнейшего экономического развития:

– применение передовых методов и приемов при производстве продукции растениеводства в соответствии с современными научными разработками;

– эффективная инвестиционная деятельность, предусматривающая привлечение дополнительных источников для пополнения производственного потенциала и увеличения объемов производства;

– принятие оперативных мер по повышению эффективности использования имеющихся основных средств;

– совершенствование деятельности службы менеджмента по анализу рынков сбыта с целью принятия управленческих решений;

– гибкая ценовая политика, учитывающая объемы продаж и условия расчетов;

– систематический анализ показателей плановой и фактической себестоимости готовой продукции по элементам затрат с целью выявления внутрихозяйственных резервов и их использования;

– совершенствование стимулирования работников по категориям работающих за конкретный вклад в результаты деятельности.

Известные подходы, в основном, базируются на финансовых моделях банкротства и констатируют фактическую неплатежеспособность (платежеспособность) хозяйствующих субъектов. Прогнозные модели учитывают финансовые и экономические показатели, но не учитывают организационные факторы, однако те и другие должны способствовать разработке превентивных мероприятий до появления симптомов банкротства.

Для этого предложен организационно-экономический механизм по повышению достоверности использования прогнозных моделей оценки вероятности банкротства на основе информации бухгалтерского учета и

отчетности по итогам контрольных процедур.

Литература

1. О бухгалтерском учете : Федеральный закон от 26 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.).

2. Об аудиторской деятельности : Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.).

3. *Багрецов Н. Д.* Теоретико-методологические аспекты управления конкурентоспособностью предприятия на основе стоимостного подхода // Аграр. вестн. Урала. 2008. № 4. С. 7–9.

4. Модель Аргенти [Электронный ресурс] // Анализ финансового состояния предприятия: портал. URL : http://13-1-0-139.

Глава 7. МАЛЫЙ БИЗНЕС В ЗАУРАЛЬЕ И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Процесс развития малого бизнеса создает для общества возможность решать экономические и социальные вопросы. Использование возможностей малого предпринимательства стало важным и реальным приоритетом государственной политики Российской Федерации. В последние годы малый бизнес становится одним из самых динамичных секторов экономики, развитие которого создает условия конкурентной среды, позволяет проводить гибкую политику реагирования запросам рынка, активное привлечение частного капитала и внешних инвестиций, а также выполняет важнейшую функцию – наполнение бюджетов различных уровней[4]. Число малых предприятий в России за период с 2009 г. по 2011 г. увеличилось с 1 602 491 ед. до 1 836 433 ед., или на 14,6 %, среднесписочная численность занятых в малом бизнесе за этот период возросла с 10247,5 тыс. чел. до 10422,0 тыс. чел, или на 1,7 %. Оборот предприятий малого бизнеса вырос с 168773,1 млрд. руб. до 22613,1 млрд. руб. или на 34 %.

В то же время необходимо отметить, что малое предпринимательство в России развивается неравномерно, в более достаточных и экономически развитых регионах более быстрыми темпами, чем в менее достаточных регионах. Этому способствовали кризисные явления, которые переживала экономика России в последние годы, в том числе, и малые и средние предприятия, когда резко замедлилось развитие этих предприятии и их инвестиционная активность. При преодолении кризисных явлений в экономике страны необходимо соблюдать соотношение между потреблением и сбережением, так как практикой доказано, что если общество больше проедает, то и меньше оно сберегает, что негативно сказывается на уровне инвестиций в развитие экономики страны и, в частности, малого и среднего бизнеса. Преодолению негативных тенденций кризиса в России во многом способствует поддержка государством малого и среднего бизнеса.

В Курганской области, как и в целом по России, развитию малого бизнеса уделяется значительное внимание и обеспечивается поддержка

со стороны государства и Правительства Курганской области, что способствует созданию благоприятных условий, как для формирования правового пространства, так и созданию инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Поддержка малого бизнеса в большей степени ориентируется на производство товаров, на инновации и создание новых рабочих мест. В области разработаны и реализуются такие формы поддержки малого бизнеса как: гранты начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса; содействие развитию лизинга оборудования для субъектов малого бизнеса; содействие развития молодежного предпринимательства и ряд других программ.

Состояние малого бизнеса в Зауралье за последние два года характеризуется рядом показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Основные показатели деятельности предприятий малого бизнеса за 2011–2012 гг.

№	Показатели	Годы		Темп роста, в %
		2011	2012	
1	Число малых предприятий, ед.	6053	7223	119,3
2	Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	49,8	51,1	102,6
	Оборот предприятий, млн руб.	56251,7	61061,0	108,5
4	Отгружено товаров, оказано услуг, млн руб.	23249,3	28091,9	120,8
5	Инвестиции в основной капитал, млн руб.	2719,3	2653,5	97,6
6	Среднемесячная заработная плата, руб.	12700,7	13180,3	103,8

Как видно из данных, приведенных в таблице 1, большинство экономических показателей, связанных с коммерческой деятельностью предприятий малого бизнеса, имеют положительную динамику. На снижение объема инвестиций в основной капитал оказывает влияние

недостаточно развитая инфраструктура региона, высокие риски в сельском хозяйстве и отток капитала в более развитые регионы страны.

Сравнивая ряд ключевых показателей развития малого бизнеса в Курганской области с соответствующими показателями в других областях Уральского федерального округа, можно видеть, что этот бизнес в нашем регионе имеет поступательное развитие, но по сравнению с другими областями занимает весьма скромное место.

Таблица 2 - Показатели развития малого бизнеса в УРФО за 2011–2012 гг.

№	Показатели	Годы		Темп роста в %
		2011	2012	
1	Число малых предприятий, включая микропредприятия, ед.			
	УРФО	173462	183493	105,8
	в том числе:			
	Курганская область	6053	7223	119,3
	Свердловская область	72827	76513	105,1
	Тюменская область	59782	64512	107,9
	Челябинская область	34800	35245	101,3
2	Среднесписочная численность работников, тыс. чел.			
	УРФО	909,0	918,1	101,0
	в том числе:			
	Курганская область	49,8	51,1	102,6
	Свердловская область	382,4	396,9	103,8
	Тюменская область	250,1	240,5	96,2
	Челябинская область	226,7	229,6	101,3
3	Оборот предприятий, млн руб.			
	УРФО	1984105,2	2154074,5	108,6
	в том числе:			
	Курганская область	56251,7	61061,0	108,5
	Свердловская область	868961,6	943197,8	108,5
	Тюменская область	571425,4	670216,6	117,3

	Челябинская область	487466,5	479599,1	98,4
4	Отгружено товаров, млн руб.			
	УРФО	743671,3	817071,4	109,9
	в том числе:			
	Курганская область	23249,3	28091,9	120,8
	Свердловская область	253590,0	288654,2	113,8
	Тюменская область	312772,4	340579,4	108,9
	Челябинская область	154059,6	159745,9	103,7
5	Инвестиции в основной капитал, млн руб.			
	УРФО	22338,9	26287,7	117,7
	в том числе:			
	Курганская область	2719,3	2653,5	97,6
	Свердловская область	9257,1	9086,7	98,2
	Тюменская область	6374,0	5470,5	85,8
	Челябинская область	3988,5	9077,0	227,6

Анализ экономических показателей малого предпринимательства в Уральском федеральном округе позволяет сделать вывод, что количество малых предприятий и показатели их деятельности в Курганской области составляют не более 5 % в целом от УрФО, но темпы роста экономического потенциала малых предприятий области, практически, по всем анализируемым в таблице 2 показателям превышают средние данные по УрФО, что только подчеркивает положительную динамику развития малого бизнеса в Зауралье более опережающими темпами, чем в соседних областях. В то же время, если рассматривать деятельность малых предприятий области по видам экономической деятельности, то можно сделать вывод, что малый бизнес в отраслях материального производства занимает далеко не ведущие позиции.

Из приведенных в таблице 3 данных видно, что в таких видах экономической деятельности, как обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь, количество малых предприятий растет более быстрыми темпами, чем в других видах деятельности, в то же время удельный вес малых предприятий, обеспечивающих производство материальных благ и выполнение услуг составляет только 37,4 % от общего количества предприятий, занятых в малом бизнесе.

Таблица 3 - Число малых предприятий по видам экономической деятельности, ед.

Виды экономической деятельности	Годы		Темп роста в %	Уд. вес в %
	2011	2012		
Всего малых предприятий	6053	7223	119,3	100,0
в том числе:				
сельское и лесное хозяйство	544	621	114,2	8,6
обрабатывающие производства	640	773	120,8	10,7
строительство	656	898	136,9	12,4
транспорт и связь	338	413	122,2	5.8
оптовая и розничная торговля	2217	2664	120,2	36,9
операции с недвижимостью, аренда и прочие услуги	1113	1265	113,7	17,5
социальные услуги (образование, здравоохранение, коммунальные услуги и пр.)	116	130	112,1	1,8
прочие виды деятельности	429	459	107,0	6,3

А в таких видах деятельности, как торговля, сделки с недвижимостью или операции с арендой ранее произведенного оборудования, построенных зданий и сооружений, количество таких предприятий составляет 55 % их общего количества.

Одним из определяющих показателей поступательного и динамичного развития предприятий малого бизнеса являются инвестиции в основной капитал. Однако, начиная с 2008г. инвестиции в основный капитал составляли 3904,2 млн. руб., в 2009 г. – 3000,4 млн. руб., то в 2011 г. уже – 2719,4 млн. руб., в 2012 г. – 2653,5 млн. руб., так как за последние 5 лет объем инвестиций в основной капитал уменьшился на 1250,7 млн. руб., или на 32 %.

Данные по объему инвестиций в основной капитал предприятий малого бизнеса в Курганской области по основным видам их экономической деятельности за 2011–2012 гг. представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Инвестиции в основной капитал предприятий малого бизнеса за 2011–2012 гг. по видам экономической деятельности, млн. руб.

Виды экономической деятельности	Годы		Темп роста в %	Уд. вес в %
	2011	2012		
Всего инвестиций в основной капитал	2719,4	2653,5	97,6	100,0
в том числе:				
сельское и лесное хозяйство	607,4	479,1	78,9	18,1
обрабатывающие производства	284,4	347,3	122,1	13,1
производство и распределение электроэнергии, воды, газа	484,6	692,5	142,9	26,1
транспорт и связь	44,0	136,3	в 3,1 р.	5,1
оптовая и розничная торговля	463,3	263,0	56,8	9,9
операции с недвижимостью, аренда и прочие услуги	810,5	734,9	90,7	27,7
прочие виды деятельности	25,2	0,4	1,5	–

Из приведенных в таблице 4 данных видно, что малые предприятия, занятые в материальном производстве: обрабатывающие производства и производство и распределение газа и воды, обеспечили прирост инвестиций в основной капитал соответственно на 22,1 и 42,9 %, по остальным направлениям деятельности инвестиции в основной капитал снижаются.

Рассматривая видовую структуру в основной капитал в 2012 г., следует отметить, что 52,8 % инвестиций направлено на строительство жилищ, 27,5 % на приобретение машин и оборудования и 15,5 % на строительство прочих зданий и сооружений.

Анализ основных финансовых показателей за 2012 г. показывает, что выручка малых предприятий составила 52864,7 млн. руб., в том числе в торговле 34714,6 млн. руб., или 65,7 %, в сельском хозяйстве – 3956,4 млн. руб., или 7,5 %, в обрабатывающих производствах – 4943,4 млн. руб., или 9,4 %, в строительстве – 4125,5 млн. руб., или 7,8 %, на транспорте и связи – 2386,2 млн. руб. или 4,5 %.

Получено прибыли 1832,1 млн. руб.; прирост к 2011 г. составляет 555,1 млн. руб. или 43,5 %. Самыми прибыльными являются малые предприятия, занятые в оптовой и розничной торговле, прибыль которых составила в отчетном году 1086,4 млн. руб., или 59,3 % от общей суммы полученной прибыли всеми малыми предприятиями области. В строительстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды получено прибыли по 151,4 млн. руб. Из всех малых предприятий только на транспорте и связи получены убытки в сумме 7,8 млн. руб. Если рассматривать количество убыточных предприятий в различных видах экономической деятельности, то 21,4 % всех малых предприятий в 2012 г. получили убытки, в том числе в сельском хозяйстве 33,2 %, в обрабатывающих производствах – 17,6 %, в строительстве – 19,1 %.

Учитывая положительные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в регионе, необходимо постоянно уделять внимание процессам, происходящим на микро и макро уровне, а также своевременному принятию антикризисных мер, направленных, в частности, на защиту капиталов предпринимателей от их обесценивания при достаточно высоком уровне инфляции в России, на сохранение производительной деятельности, инвестирование средств в такие вложения, которые не обесцениваются – реальные инвестиции, включая недвижимость.

Кроме того, необходимо большинству предпринимателей более эффективно использовать механизм превентивного управления, позволяющего своевременно обнаруживать сигналы о формировании внутренних и внешних факторов и процессов, способных вызывать кризис, и предвидеть его наступление.

Несмотря на ряд недостатков в деятельности малого бизнеса Курганской области, слабой в экономическом отношении и получающей ежегодно дотации из федерального бюджета, постепенное становление малого бизнеса, особенно в отраслях материального производства, позволит в недалеком будущем занять важное место в производстве товаров и услуг в экономике региона, улучшит инвестиционный климат, что обеспечит дополнительный приток капитала.

Литература

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24 июля 20007 г. № 209-ФЗ.

2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2012 : стат. сб. / Росстат. М., 2012. 215 с.

3. Малый и средний бизнес Курганской области в 2012 г. : стат. бюл. № 112. Курган, 2013.

4. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций.// Аграрный вестник Урала. БагрецовН.Д., Шульгина А.В. 2010 №11-1(77) С. 81-82.

Глава 8. ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Малый бизнес является основой стабильного развития экономики. В последние годы ему уделяется большое внимание. В 2007 г. вступил в действие закон «О развитии малого и среднего предпринимательства», который расширил и укрепил его правовую основу.

Учитывая, что развитие малого бизнеса способствует укреплению экономики в целом и является одним из важнейших факторов увеличения уровня занятости, в стране и в регионе предпринимаются серьезные меры, направленные на его поддержку и формирование необходимой инфраструктуры.

Сейчас в стране и регионе освоены формы финансовой помощи малому бизнесу. Это облегчает доступ предпринимателей к кредитным ресурсам. Сегодня рынок кредитования малого и среднего бизнеса характеризуется относительно невысокой степенью конкуренции, так как вплоть до последнего времени в России действовало ограниченное число банков, преимущественно региональных, специализирующихся в этой сфере деятельности [4].

К основным тенденциям на рынке кредитования малого и среднего бизнеса относятся:

– постоянно растущий спрос со стороны малого и среднего бизнеса на банковские услуги;

– снижение ставок по рублевым и валютным займам, увеличение сроков кредитования;

– стандартизация процесса кредитования путем развития скоринговых технологий;

– смягчение банковских требований к заемщику;

– активизация деятельности иностранных банков;

– расширение круга кредитных продуктов.

Анализ опыта кредитования малого и среднего бизнеса российскими банками показал, что успех на данном рынке зависит, в первую очередь, от используемой технологии предоставления кредитов и уровня подготовки кредитных экспертов. Отличительными особенностями

технологии кредитования предприятий малого бизнеса являются быстрая обработка заявок на получение кредита, упрощенные, но четко регламентированные и стандартизированные процедуры обработки запросов и получения кредита.

Обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса выгодно банкам по следующим причинам:

– обеспечивает опережающие темпы развития;

– кредитование данной категории заемщиков позволяет сформировать диверсифицированный кредитный портфель;

– в указанном бизнесе более «сговорчивые» клиенты, что вызвано трудностями поиска альтернативных более дешевых источников финансирования (в то время как крупные корпорации могут самостоятельно выходить на международные финансовые рынки);

– более прибыльный бизнес. Ставки по таким кредитам выше в среднем на 5 %, чем для крупного бизнеса, что дает ощутимое увеличение в марже;

– кредитование малого и среднего бизнеса – потенциально выгодный рынок, так как указанным предприятиям в дополнение к кредитным продуктам можно продавать весь набор розничных услуг (большой потенциал кросс-продаж).

Однако, существуют и факторы, ограничивающие развитие банковских услуг в этом секторе деятельности.

Основные проблемы, которые возникают при кредитовании малого и среднего бизнеса, – малая прозрачность данного сегмента и нехватка надежных залогов. Многие предприниматели до сих пор предпочитают работать по «серым» схемам, не раскрывая свои обороты. Разумеется, это влияет на возможность получения кредита, существенно снижая ее. Бухгалтерская отчетность не отражает реального финансово-экономического состояния деятельности предприятия, поэтому приходится апеллировать к данным управленческого учета, которые трудно подтвердить и контролировать в дальнейшем.

Хотя стаж работы в этом сегменте у многих банков составляет всего несколько лет, кредитные организации накопили достаточно опыта,

чтобы предсказать возможные в ходе кредитования данной категории заемщиков трудности.

Проблемными являются предприятия, которые зависят от узкого круга поставщиков или покупателей. Присутствует также риск несбалансированного роста компании, имеющей затруднения, в том числе по возврату заемных средств. Часто из-за нехватки залоговых средств приходится привлекать личное имущество руководителей, хотя, по существу, это не совсем правильно.

Названные факторы носят скорее субъективный характер. При серьезном и обдуманном подходе к бизнесу и процедуре оформления ссуды большинство вопросов может быть снято с повестки. Но сложности, возникающие при кредитовании малого бизнеса, могут носить и объективный характер. В частности, при оценке предприятий, применяющих специальные налоговые режимы, сложнее проверить некоторые финансовые показатели заемщика.

По минимальному набору документов оценить реальное состояние заемщика бывает крайне сложно. Так, даже полная бухгалтерская отчетность может не содержать необходимых сведений и не отражать полностью текущие бизнес - процессы, поэтому, считают специалисты, только на основе официальной документации нельзя сделать однозначные выводы.

Поэтому банки, основываясь на мировом опыте и на собственных данных, разрабатывают различные методики оценки кредитоспособности малых и средних предприятий.

Оценка кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса заемщиков осуществляется по методике скоринговой оценки. Скоринговая оценка представляет собой оценку кредитоспособности клиентов, основанную на анализе ключевых показателей его деятельности по балльной шкале. Ее принципиальное отличие от методики оценки кредитоспособности корпоративных клиентов состоит в том, что за основу анализа берутся только значимые показатели финансового состояния заемщика, позволяющие максимально быстро определить целесообразность предоставления кредита данному клиенту.

Оценка кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса осуществляется в два этапа: на первом этапе осуществляется предварительный анализ состояния клиента, далее изучаются ключевые показатели его деятельности, и присваивается соответствующий рейтинг.

Методику оценки кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса можно представить в виде рисунке 1.

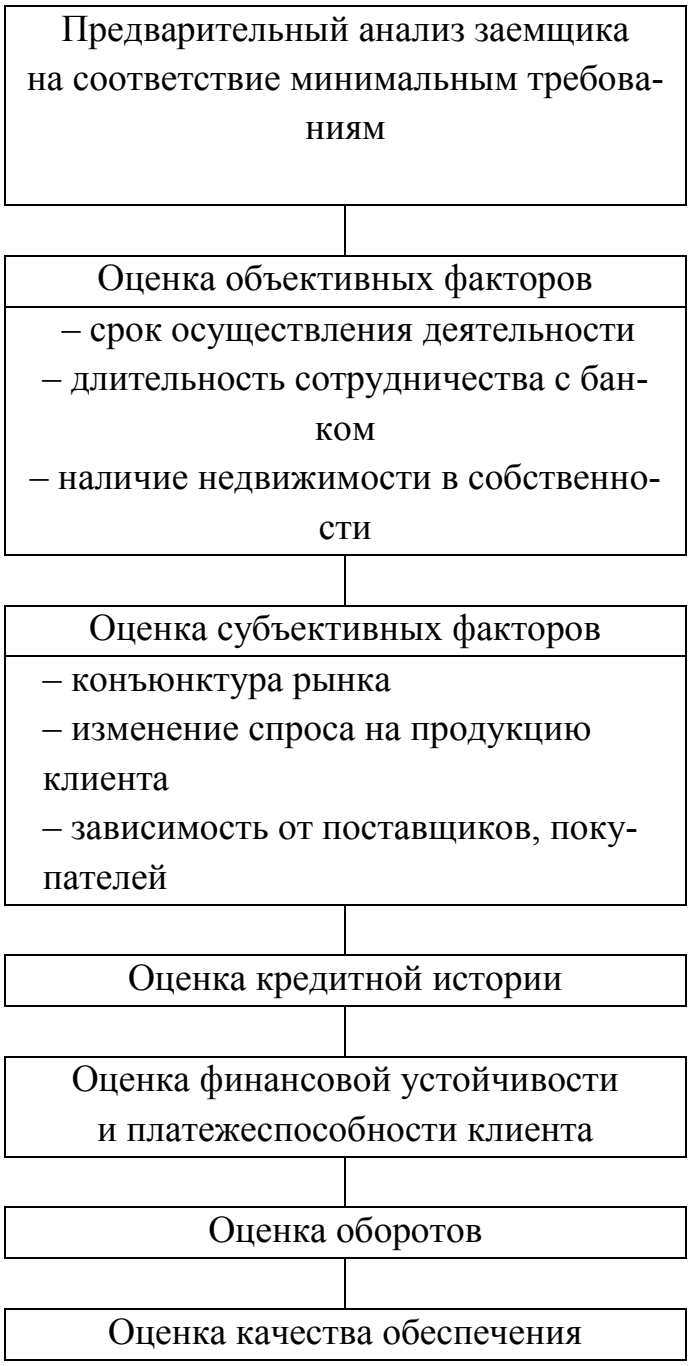


Рисунок 1 - Методика оценки кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса

Предварительный анализ кредитоспособности предполагаемого заемщика проводится сотрудниками подразделения по работе с клиентами при личном общении с клиентом с целью определения соответствия минимальным требованиям банка к заемщикам, которые могут претендовать на получение кредитных ресурсов по стандартной программе кредитования малого и среднего бизнеса с проведением упрощенного финансового анализа.

После сбора клиентом всех необходимых документов сотрудник отдела по работе с клиентами передает их вместе с заявкой на рассмотрение в кредитный отдел. Далее кредитный эксперт осуществляет выезд на место ведения бизнеса, где производит сбор данных, необходимых для расчета системы показателей, используемых для определения кредитного рейтинга заемщика.

Для определения кредитного рейтинга заемщика исследуются 6 групп показателей:

– объективные факторы;
– субъективные факторы;
– качество кредитной истории заемщика;
– показатели финансовой устойчивости и платежеспособности;
– обороты клиента;
– качество обеспечения.

Оценка объективных факторов проводится по следующим показателям: срок осуществления деятельности, длительность сотрудничества с банком, наличие недвижимости, задействованной в бизнесе. Критерии оценки, соответствующее количество баллов представим в виде таблицы 1.

При оценке субъективных факторов рассматриваются: конкуренция, изменение спроса на продукцию заемщика, наличие судебных разбирательств и привилегированных отношений, влияние государственных органов, зависимость от поставщиков и покупателей, характер платежей (Таблица 2).

Таблица 1 - Критерии оценки объективных факторов

Критерий	Фактическая оценка	Кол-во баллов
Срок осуществления деятельности	а) менее 1 года б) менее 3 лет в) более 3 лет	а) стоп б) 0 в) 3
Длительность сотрудничества клиента с банком	а) нет, либо до 1 года б) 12 и более месяцев до 24 в) более 24 месяцев	а) 0 б) 1 в) 2
Наличие недвижимости (задействованной в бизнесе) в собственности	а) нет б) да, 1 объект в) да, 2 объекта и более	а) 0 б) 3 в) 5

Таблица 2 - Результаты оценки субъективных факторов клиента

Критерий	Фактическая оценка	Кол-во баллов
Конкуренция	б) спрос ниже предложения	б) 0
Изменение спроса	б) вполне вероятно спрос останется на том же уровне	б) 1
Судебные разбирательства	а) нет, и не предвидится	а) 1
Привилегированные отношения	б) привилегированные отношения отсутствуют	б) 0
Влияние государственных органов	а) зависимость от решения государственных органов отсутствует	а) 0
Зависимость от поставщиков	б) некоторые поставщики имею критическую долю в поставках, но замещение не вызывает трудностей	б) 1
Зависимость от покупателей	а) ни один покупатель не имеет существенной (критической) доли (>=30%), замещение на других не вызывает проблем, надежность оценивается как высокая	а) 2
Платежи в бюджет и приравненные к ним (текущее состояние)	б) наличие задолженности перед бюджетом	б) 0
	Итого	5

Оценка значений группы «кредитная история» производится исходя из количества погашенных заемщиком и его поручителями сопоставимых по сумме, сроку, процентной ставке кредитных продуктов, а также качества кредитной истории (Таблица 3).

Для характеристики состояния качества кредитной истории заемщика оценивается количество погашенных кредитных продуктов и наличие нарушений условий договоров. В случае отсутствия кредитной истории у заемщика, показатель «кредитная история» оценивается как «средняя».

Таблица 3 - Критерии оценки качества кредитной истории

Количество погашенных заемщиком и поручителями сопоставимых кредитных продуктов в банках (при наличии документарного подтверждения)	Кредитная история	Баллы
Более 3	Хорошая	15
	Средняя	12
3	Хорошая	12
	Средняя	10
2	Хорошая	10
	Средняя	8
1	Хорошая	5
	Средняя	2
0	Хорошая	1
	Средняя	1

Регламентом кредитования субъектов малого и среднего бизнеса не предусмотрено предоставление заемщиком документации по ранее полученным кредитам, поэтому информацию о количестве полученных / погашенных кредитов можно получить только со слов клиента.

При анализе показателя также учитывается кредитная история: юридических лиц, руководители или собственники которых являются действующими должностными лицами рассматриваемого заемщика;

организаций, преемником которых является заемщик; поручителей и аффилированных структур заемщика.

При оценке финансовой устойчивости и платежеспособности рассчитываются следующие коэффициенты: коэффициенты ликвидности (текущей ликвидности, быстрой ликвидности), коэффициенты финансовой устойчивости (коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами), коэффициенты оборачиваемости (оборачиваемость дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, оборачиваемость материально- производственных запасов), рентабельность деятельности.

Перед оценкой результатов финансовых коэффициентов следует учесть принадлежность анализируемой организации к типу бизнеса: оптовая торговля, производство или сфера услуг.

В случае если по результатам оценки финансовой устойчивости и платежеспособности итоговое суммарное значение данной группы составляет менее 12 баллов – клиент признается некредитоспособным.

Оценка оборотов клиентов – представителей малого и среднего бизнеса производится аналогично оценке оборотов корпоративных клиентов, за исключением того, что среднемесячный оборот рассчитывается исходя из предыдущих 6 месяцев, а не 3 месяцев, как у корпоративных клиентов (Таблица 4).

Таблица 4 - Критерии оценки оборотов клиента

Фактическая оценка	Кол-во баллов
1. Среднемесячные обороты по р/с (за 6 месяцев) ≥ 50 % от суммы кредита	а) 4
2. Среднемесячные обороты по р/с (за 6 месяцев) от 20 до 50 % от суммы кредита	б) 2
3. Расчетных счетов нет или обороты по ним < 20 % от суммы кредита в месяц	в) 0

Методика оценки качества обеспечения по кредитным продуктам, предоставленным малым и средним предприятиям, аналогична методи-

ке оценки качества обеспечения по кредитам, предоставленным корпоративным клиентам.

Завершающим этапом кредитоспособности является присвоение рейтинга на основании количества набранных баллов (Таблица 5).

В случае отсутствия всех стоп-факторов и при наборе клиентом более 58 баллов формируется итоговое заключение по заемщику с текущими результатами.

Таблица 5 - Рейтинг заемщика – субъекта малого и среднего бизнеса

Количество баллов	Группа риска	Рейтинг	Характеристика
91–100	I	Очень высокий	Низкая вероятность потерь
76–90	II	Высокий	Умеренная вероятность потерь
59–75	III	Средний	Средняя вероятность потерь
41–58	IV	Низкий	Высокая вероятность потерь
0–40	V	Очень низкий	Потери неизбежны

Клиенту с результатами от 41 до 58 баллов при отсутствии всех стоп-факторов сумма запрашиваемого кредита должна быть снижена на 20 %, а возможность выдачи подтверждена кредитным комитетом. Клиенты с более низкими результатами могут быть рассмотрены на кредитном комитете при желании инициирующего подразделения.

Таким образом, можно отметить, что такой подход в оценке кредитоспособности субъектов малого и среднего бизнеса профессионален и обеспечивает возвратность ссуд, но в конечном итоге требует особой осторожности при формировании резервов на возможные потери, если в определении рейтинга будет допущена ошибка, то сформированных резервов может не хватить.

Интерес банков к кредитованию малого и среднего бизнеса постоянно растет (подогреваемый, в том числе и государственными про-

граммами), а желающие получить ссуду практически выстраиваются в очередь, что вызывает необходимость создания автоматизированных систем оценки заемщиков. Скоринговая модель имеет два основных преимущества: высокую скорость обработки и низкую стоимость.

Доступность кредитов может быть обеспечена снижением ставок по кредитам. Государственная поддержка малого бизнеса может быть более эффективна в результате предотвращения коррупции и предоставления бюджетных кредитов непосредственно предпринимателям через Минфин России и Федеральное казначейство.

Литература

1. *Ивасюк Р. Я.* Анализ особенностей развития малого предпринимательства на современном этапе // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 4. С. 66–71.

2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ.

3. *Сидорова Н. И.* Малое предпринимательство: оценка состояния и тенденций, анализ факторов // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 44. С. 2–11.

4. Воспроизводственные процессы сельского хозяйства- проблемы и перспективы развития.//Аграрный вестник Урала .Багрецов Н.Д., Шульгина А.В. 2011.№5. С.72-74.

Глава 9. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Динамика и объем инвестиций являются важнейшими критериями устойчивого развития экономики. В 90-е гг. в России наблюдалась тенденция неуклонного спада инвестиций, которая при этом характеризовалась опережающими темпами даже по отношению к спаду производства. В 1995 г. валовой внутренний продукт снизился по сравнению с 1990 г. на 38 %, а объем инвестиций в основной капитал – на 69 %, а в 1997 г. при снижении ВВП на 40 % по сравнению с 1990 г. объем инвестиций в основной капитал сократился уже на 76 % по сравнению с тем же периодом. Положение в инвестиционной сфере можно было охарактеризовать как кризисное. С начала 2000-х гг. в инвестиционной сфере России наблюдалось оживление, которое отражалось в значительных темпах роста реальных и финансовых инвестиций [5].

В конце 2008 г. во всем мире наблюдается спад промышленного производства, торговли и спроса. Сильно пострадали развитые страны, затем серьезные проблемы начались у многих развивающихся стран. В большинстве стран налицо спад или быстрое замедление темпов экономической активности, рост безработицы и бедности. Потребительская и деловая уверенность исчезла, кредитование и инвестирование резко сократилось[26].

По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 г. «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований» [3] . С начала августа по начало октября 2008 г. капитализация российского фондового рынка снизилась на 51,7 %, в то время как капитализация фондовых рынков развивающихся стран в целом упала на 25,4 %. Негативным фактором для России как нетто-экспортера углеводородного сырья стало резкое падение с исторического пика в середине июля 2008 г. цен на нефть: 16 октября 2008 г. нефть марки Urals упала ниже 70 долларов за баррель – уровня,

исходя из которого на 2009 г. бюджет рассчитан как бездефицитный [3].

Рейтинговое агентство S&P оценило новости о возможности распечатывания фонда национального благосостояния (ФНБ), изменив прогноз по суверенным рейтингам России со стабильного на негативный. 14 ноября 2008 г. цена на нефть марки Urals снизилась за неделю на 11 % и впервые с января 2007 г. опустилась ниже отметки 50 долларов за баррель.

Во второй половине января 2009 г. были обнародованы расчеты Минэкономразвития РФ, согласно которым ВВП России в 2009 г. снизится на 0,2 % (вместо роста на 2,4 % по предыдущему прогнозу); прогноз падения промышленного производства в 2009 г. был увеличен до 5,7 % (против снижения на 3,2 % по предыдущему прогнозу); инвестиции в основной капитал в 2009 г. снизятся на 1,7 % (против ранее ожидавшегося роста на 1,4 %).

«Независимая газета» писала, что по итогам первого полугодия 2009 г. «…Россия стала безусловным лидером среди крупных стран по относительным темпам падения экономики по сравнению с докризисным периодом» [6]. По данным доклада Росстата, обнародованным в феврале 2010 г., падение российского ВВП в 2009 г. составило 7,9 %, что стало наихудшим результатом среди стран «восьмерки» в 2009 г. [5].

Всемирный банк (ВБ) и Международная финансовая корпорация (IFC) ежегодно публикуют исследование Doing Business, в рамках которого определяются рейтинги инвестиционной привлекательности стран мира. Положение в рейтинге Всемирного банка является одним из ключевых ориентиров российской экономической политики. В 2008 г. в интегральном рейтинге «комфорта для бизнеса» Россия занимает 106-е место из 178 (в 2006 г. – 96-е из 178). В последующие годы рейтинг инвестиционной привлекательности России продолжает снижаться – в 2010 г. она потеряла 2 позиции, опустившись со 118-го на 120-е место. Таким образом, впереди России в данном рейтинге находятся почти все хоть сколько-нибудь экономически развитые страны мира. Однако, в последние годы ситуация несколько улучшилась. В 2013 г. Рос-

сийская Федерация поднялась со 120-го на 112-е место по качеству инвестиционного климата [1].

Задача, поставленная руководством страны, – улучшение качества предпринимательской среды. В 2014 г. Россия поднялась на 92-е место, войдя в топ-3 стран по числу антибюрократических реформ [2]. В обновленном рейтинге учтены преобразования, проведенные за 12 месяцев по июнь 2013 г. В мае 2013 г. Президент РФ подписал указ о принятии мер, необходимых для повышения позиции России в этом рейтинге на 100 пунктов: со 120-й позиции в 2011 г. на 20-ю в 2018 г. Ответственным за координацию этих мер было назначено Агентство стратегических инициатив (АСИ).

Если в рейтинге Doing Business-2013 основное улучшение наблюдалось в налоговом администрировании (в соответствующем субрейтинге Россия поднялась на 41-ю позицию), то в 2014 г. главный прогресс зафиксирован в подключении к электросетям. Сокращение количества процедур с 10 до 5 и времени, затрачиваемого на подключение, на 119 дней обеспечили России рост по этому критерию сразу на 67 позиций – самое значительное улучшение среди всех стран. Существенный подъем (на 29 позиций) произошел и в рейтинге регистрации собственности.

Высшие рейтинги Doing Business имеют Сингапур, Гонконг, Новая Зеландия и США. В десятку лидеров по экономическим реформам вошли Великобритания, Дания, Ирландия, Корея, Австралия и Норвегия. Россия вошла в одну группу с Эфиопией, Нигерией, Аргентиной, Никарагуа и Бангладеш. На последнем месте в рейтинге – Центрально-Африканская Республика.

Исследования IFC формализованы и базируются на анализе десяти стадий деловой жизни организаций, в том числе стадий создания, функционирования и закрытия компаний, анализа барьеров для бизнеса в 185 странах. Аналогичные исследования выполнил Институт Всемирного банка, в которых был сделан вывод, что за последние десять лет качество государственного управления в России и ряде других стран фактически не изменилось.

В докладе IFC об изменениях в качестве государственного регулирования отмечаются успехи стран Восточной Европы. В России в качестве позитива отмечено создание и начало работы бюро кредитных историй. В качестве негатива помимо прочего отмечена сильная бюрократизация отношений бизнеса и власти (длительность подготовки документов, большое их количество, коррупция).

Рисковый подход в оценке инвестиционной привлекательности используется международными рейтинговыми агентствами (МРА), среди которых абсолютно доминируют три агентства: Standard & Poor's, Fitch Ratings и Moody's Investors Service. Подход МРА основывается на анализе кредитного риска и характеризуется оценкой способности государств своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства. Используется до 25 значений (уровней, ступеней) кредитного рейтинга. Эти значения по-разному разбиваются на несколько крупных классов, но чаще всего на три группы: инвестиционные, спекулятивные и аутсайдерские рейтинги. Инвестиционный рейтинг означает, что эмитент обладает высокой способностью выполнять финансовые обязательства, хотя и подвержен воздействию внешних факторов (в различной мере при разных значениях кредитного рейтинга – от практически полной независимости при максимальном значении до существенной чувствительности на нижней ступени в верхнем интервале).

Спекулятивный рейтинг (из «нижней» группы значений) указывает на недостаточную способность (вплоть до полной неспособности – минимальное значение, абсолютный дефолт) эмитента к выполнению финансовых обязательств (в том числе при «нормальных» внешних условиях). Таким образом, кредитный рейтинг характеризует уровень риска кредитора или инвестора при работе с данным конкретным эмитентом. Кредитный рейтинг России, по оценкам всех трех ведущих мировых рейтинговых агентств, впервые достиг уровня инвестиционного класса в 2005 г. (Таблица 1).

Moody's первым присвоило России низший инвестиционный рейтинг (8.10.2004 г.). Вслед за Moody's с некоторой задержкой повышают свои рейтинги и два других ведущих мировых агентства Standard & Poor's и Fitch. В 2005 г. эти агентства присвоили России инвестиционный уро-

вень кредитного рейтинга типа BBB. Первым повысило рейтинг России Fitch Ratings уже на инвестиционном уровне (25.07.2006 г.), присвоив суверенный рейтинг уровня BBB+.

Таблица 1 - Рейтинги, которые международные рейтинговые агентства присвоили России

Годы	Standard & Poor's	Fitch Ratings	Moody's
1997	B+	BB+	Ba2
1998	CC+	CCC	Ca
1999	SD	CCC	Ca
2000	B–	B	Caa1
2001	B+	B+	B2
2002	BB	BB–	Ba2
2003	BB+	BB+	Baa3
2004	BB+	BBB-	Baa3
2005	BBB	BBB	Baa2
2006	BBB+	BBB+	Baa2
2007	BBB+	BBB+	Baa1
2008	BBB	BBB+	Baa1
2009	BBB	BBB	Baa1
2010	BBB	BBB	Baa1
2011	BBB	BBB	Baa1
2012	BBB	BBB	Baa1
2013	BBB	BBB	Baa1
2014	BBB–	BBB	Baa1
Прогноз	Негативный	Негативный	Негативный

Рейтинги, присваиваемые МРА, как правило, очень хорошо соответствуют друг другу, изменяются синхронно, в одном направлении. А запаздывание реакции какого-либо МРА на события, влияющие на кредитный рейтинг, относительно других МРА если и имеет место, то

обычно составляет всего несколько дней. Исключения проявляются лишь при экстраординарных обстоятельствах и обычно для развивающихся экономик.

Что касается РФ, то в течение 2008 г. МРА Moody's Investors Service подтвердило позитивный прогноз по ключевым рейтингам страны, а МРА Standard & Poor's и Fitch Ratings снизили прогноз со «стабильного» на «негативный». В 2009 г. прогноз всех МРА для РФ – «стабильный».

В 2014 г. агентство Standard & Poor's (S&P) понизило оценку кредитоспособности России на фоне кризиса на Украине впервые за последние более чем пять лет. В середине марта S&P угрожало России снижением рейтинга, изменив прогноз на негативный. 25 апреля 2014 г. Standard & Poor's снизило оценку кредитоспособности страны до уровня BBB–. Нынешний шаг агентство объясняет оттоком местного и иностранного капиталов из России. Напуганные кризисом международные инвесторы с начала 2014 г. уже вывели из России 70 миллиардов долларов – больше, чем на протяжении всего 2013 г.

При этом прогноз рейтинга – негативный, т. е. следует ожидать его дальнейшего снижения. Привести к дальнейшему снижению рейтинга могло бы, как объясняет S&P, введение странами Запада более жестких санкций против Российской Федерации.

Кредитные рейтинги важны для экономики страны, потому что они определяют, насколько затратным для компании или страны будет получать заимствования на международных рынках. Недавно российское правительство признало резкое замедление экономического роста России, которое в первом квартале 2014 г. составило 0,8 процентных пунктов, т. е. на 0,5 % меньше, чем в предыдущем квартале.

Инвестиционная привлекательность регионов формируется в рамках инвестиционной привлекательности страны. Повышение инвестиционной привлекательности территории способствует дополнительному притоку капитала, следовательно, и экономическому подъему экономики страны.

Появление в России вместо одного инвестора – государства, множества самостоятельных хозяйствующих субъектов и потенциальных

инвесторов, а также приход на российский рынок иностранных инвесторов обусловили потребность в оценках инвестиционной привлекательности регионов России. Но так как регион, или точнее говоря, субъект федерации имеет существенные отличия от страны или государства в целом, то механическое перенесение известных и апробированных в международной практике методических подходов оказалось невозможным. Понимание этой специфики привело к разработке в последние годы целого ряда различных оценок инвестиционной привлекательности регионов России, проведенных не только отечественными, но и зарубежными исследователями и фирмами.

Наиболее распространенным методом, применяющимся в этих исследованиях, является ранжирование регионов. В результате этой процедуры составляется рейтинг, т. е. линейный ряд объектов, в котором они по сочетанию выбранных признаков находятся на равном расстоянии друг от друга. Каждому из них присваивается порядковый номер (ранг), соответствующий его месту в общем ряду. Наиболее предпочтительному объекту, как правило, присваивается первый ранг. На основе как рейтингов, так и абсолютных значений показателей составляются группировки. В этом случае каждый регион относится к определенному классу (типу) объектов, выделенному экспертами по сочетанию условий инвестирования и уровню предпочтительности для инвестора.

С учетом зарубежного и отечественного опыта специалистами РА «Эксперт» была разработана собственная методика составления комплексного рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов. Результаты исследования были опубликованы в журнале «Эксперт» в 1996 г., 1997 г. и 1998 г.

Регионы рассматриваются в координатах «потенциал-риск». Заданы следующие градации. Потенциал: высокий (цифровое обозначение 1), средний (2) и низкий (3). Риск: низкий (буквенное обозначение A), средний (B), высокий (C) и очень высокий – экстремальный риск (D). Соответственно, рейтинг каждого региона обозначается цифробуквенной комбинацией. Собственно рейтингом является распределение регионов по значениям совокупного потенциала и интегрального риска на 12 групп.

Инвестиционный потенциал учитывает основные макроэкономические характеристики. Совокупный инвестиционный потенциал региона складывается из восьми частных потенциалов, каждый из которых, в свою очередь, характеризуется группой показателей: ресурсно-сырьевой (средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов); трудовой (трудовые ресурсы и их образовательный уровень); производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе); инновационный (уровень развития НИОКР и их финансирования, внедрение достижений научно-технического прогресса в регионе); институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики); инфраструктурный (транспортно-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность); финансовый (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона, доходы населения региона); потребительский (совокупная покупательная способность населения региона).

Ранг отдельного региона по каждому виду потенциала зависит от количественной оценки величины его потенциала как доли (в %) в суммарном потенциале всех 89 российских регионов. Общий показатель потенциала или риска рассчитывается как взвешенная сумма частных видов потенциала или риска. Показатели суммируются каждый со своим весовым коэффициентом. Итоговый ранг региона рассчитывается по величине взвешенной суммы частных показателей. В результате каждый регион помимо его ранга характеризуется количественной оценкой: насколько велик его потенциал как объекта инвестиций и до какой степени велик риск инвестирования в данный регион.

Инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Интегральный риск складывается из семи видов риска: законодательный (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства, налоговые льготы); политический (распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти и др.); экономический (тенденции в экономическом развитии региона); финансовый

(степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий); социальный (уровень социальной напряженности, а также уровень бедности населения, аварийность теплосетей); криминальный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений, а также интенсивность террористических актов); экологический (интенсивность воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду).

Ранг региона по каждому виду риска определялся по значению индекса инвестиционного риска – относительному отклонению от среднероссийского уровня риска, принимаемому за единицу. По оценкам РА «Эксперт» инвестиционный рейтинг Курганской области в 2008–2010 гг. – 3В2, что означает незначительный потенциал – умеренный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску область в 2013 г. занимает 66-е место (в 2012 г. – 70-е место), по инвестиционному потенциалу – 68-е место. Наименьший инвестиционный риск – экологический, наибольший – экономический. Наибольший потенциал – инфраструктурный. Отмечается увеличение доли области в общероссийском потенциале с 2005 г. на 0,039 % (Таблица 2).

В 2004–2006 гг. Курганская область занимала 67-е место по инвестиционному потенциалу среди субъектов Российской Федерации и 74-е место по уровню минимального инвестиционного риска, инвестиционный рейтинг Курганской области в 2004–2007 гг. и в 2011–2012 гг. – 3С2 (незначительный потенциал – высокий риск) [4].

Таким образом, в последние годы в Курганской области отмечается незначительное улучшение инвестиционного климата (хотя климат ухудшился по сравнению с 1998–2003 гг.), небольшое увеличение инвестиционного потенциала на фоне роста доли области в общероссийском потенциале и существенное увеличение инвестиционного риска.

На преодоление негативных явлений в экономике должна быть направлена антикризисная инвестиционная стратегия. В управлении инвестиционным процессом необходимо опираться на определение следующих важных моментов:

Таблица 2 - Инвестиционная привлекательность Курганской области по оценкам РА «Эксперт»

Годы	Рейтинг инвестиционной привлекательности	Ранг по инвестиционному климату	Инвестиционный потенциал		Ранг инвестиционного риска
			Ранг потенциала	Доля в общероссийском потенциале, %	
1996	–	–	–	–	76
1997	3С	–	–	–	64
1998	3С2	54	–	–	–
1999	3В2	54	–	–	–
2000	3В2	54	63	–	–
2001	3В2	54	68	–	47
2002	3С2	54	–	–	–
2003	3В2	54	–	–	–
2004	3С2	58	67	–	68
2005	3С2	58	67	0,388	69
2006	3С2	57	67	0,384	74
2007	3С2	57	66	0,387	73
2008	3В2	57	69	0,399	54
2009	3В2	57	68	0,453	52
2010	3В2	57	68	0,464	46
2011	3С2	57	68	0,473	64
2012	3С2	57	68	0,448	70
2013	3В2	57	68	0,427	66

1) должны быть четко очерчены цели инвестирования (создание новых предприятий; техническое перевооружение и реконструкция действующих предприятий, модернизация оборудования и т. д.);

2) необходимо выбрать объекты инвестирования в соответствии с обозначенными приоритетами. Так, в современных условиях преимущественным направлением использования бюджетных средств является создание относительно небольших проектов с высокой скоростью оборота капитала и быстрой отдачей. В условиях кризиса в инвестиционной сфере особую значимость приобретает такой принцип финансирования, как получение максимального эффекта при минимуме затрат;

3) следует выявить реальные источники инвестиций и с учетом определенных возможностей создать законодательную базу для осуществления и развития инвестиций, в том числе иностранных.

Эти базовые условия должны способствовать решению основной задачи антикризисной инвестиционной стратегии на уровне государства – обеспечить процесс накопления для обновления основного капитала, для долгосрочного инвестирования в реальный сектор экономики.

Для разработки стратегии инвестирования необходим системный подход к изучению конъюнктуры инвестиционного рынка, начиная с макроуровня (инвестиционной привлекательности государства) и заканчивая микроуровнем (оценкой инвестиционной привлекательности отдельной организации и эффективности проекта) (Рисунок 1).

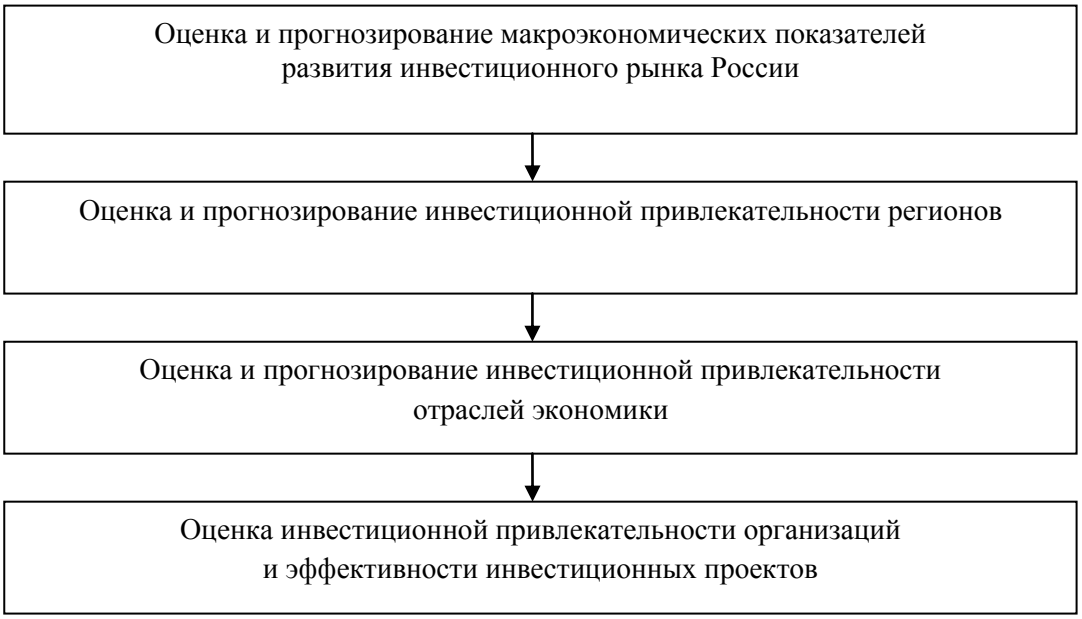


Рисунок 1 - Этапы системного подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятий

Данная последовательность позволяет инвесторам решить проблему выбора именно таких организаций, которые имеют лучшие перспективы в случае реализации предлагаемого инвестиционного проекта и могут обеспечить инвестору требуемую прибыль на вложенный капитал с учетом имеющихся рисков.

Процедура инвестирования осуществляется непосредственно в организацию, поэтому инвестора, кроме эффективности инвестиционного

проекта, интересует инвестиционная привлекательность всей организации, реализующей этот проект. Одновременно инвестором рассматривается принадлежность организации к отрасли (развивающиеся или депрессивные отрасли) и ее территориальное расположение (регион, федеральный округ). Отрасли и территории, в свою очередь, имеют собственные уровни инвестиционной привлекательности, которые включают в себя инвестиционную привлекательность отдельных предприятий и проектов.

Следовательно, инвестиционная привлекательность организации испытывает инвестиционное воздействие отрасли, региона и государства. В свою очередь, совокупность предприятий образует отрасль, которая влияет на инвестиционную привлекательность целого региона, а из привлекательности регионов формируется инвестиционная привлекательность государства. Все изменения, происходящие в системах более высокого уровня (политическая нестабильность, изменения в налоговом законодательстве, увеличение доходов населения в регионе, таможенные пошлины на продукцию отдельных отраслей, требования к экологии и др.) непосредственно отражаются на инвестиционной привлекательности организаций. Предприятие в этой системе является конечной точкой приложения средств, где реализуются конкретные проекты. А привлекательность каждого проекта будет определяться привлекательностью всех названных составляющих.

Другими словами, для инвестора не будут достаточно убедительными аргументы инвестирования средств в проект, если развитие всей отрасли находится в кризисном состоянии. Также, несмотря на всю финансовую выгодность проекта, риск политической и экономической нестабильности в государстве сведет на нет любые усилия по привлечению инвестора.

Изучив научные источники по вопросам оценки инвестиционной привлекательности предприятия, можно отметить, что в науке не выработан единый подход к решению этой проблемы, до настоящего времени не выработано единой методики оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Опубликованные в широкой научной печати методики оценки инвестиционной привлекательности

предприятия достаточно общие и не дают возможности точно оценить интересующую экономическую категорию.

Научные разработки по вопросам методологического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности предприятия, учитывающие отраслевые особенности деятельности субъектов хозяйствования, не позволяют применять их повсеместно в российской экономике в силу значительной производственной специфики, разной организационно-правовой формы субъектов хозяйствования, масштабов их деятельности, целевых дифференциаций интересов инвесторов и других объективных причин. В этой связи считаем, что оценку уровня инвестиционной привлекательности предприятия не стоит ограничивать использованием общего методологического подхода. Многообразие и сложность российской экономической действительности определяют необходимость использования именно частных отраслевых моделей оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Таким образом, для получения реальной и достоверной информации должны разрабатываться и получать распространение частные методики измерения этой экономической категории, учитывающие не только общепринятые критерии, но и привлекательность отрасли, территории, экономические реалии в том или ином секторе народного хозяйства, отраслевые особенности условий ведения деятельности предприятиями, стратегические намерения и текущие интересы инвесторов. Необходимо отметить, что методологические аспекты всестороннего, комплексного подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятия в настоящее время мало разработаны учеными-экономистами.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия выполняется для выбора лучшего из сравниваемых предприятий. Чтобы сделать такой выбор, инвестор должен опираться на методику, которая позволит ему, во-первых, получить количественную оценку инвестиционной привлекательности предприятия, во-вторых, сравнить результаты оценки по всем рассматриваемым объектам. Показатель, предназначенный для определения уровня инвестиционной привлекательности предприятия, должен дать возможность сделать однозначный вывод о привле-

кательности предприятия, позволить выполнить сравнение нескольких предприятий в целях выбора наиболее предпочтительного, а также оценить динамику инвестиционной привлекательности предприятия во времени. Учитывая сущность исследуемой категории, мы считаем, что ее оценка возможна только через расчет интегрального показателя, объединяющего все значимые для инвестора характеристики.

Повышение инвестиционной привлекательности является важным элементом антикризисного управления. Для этого необходима разработка инвестиционной стратегии.

В настоящее время абсолютное большинство организаций не имеет как стратегии экономического развития, так и инвестиционной стратегии, которая должна являться ее частью. Инвестиционную стратегию можно представить как генеральное направление (программу, план) инвестиционной деятельности организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта. Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности организации, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих предусмотренное общее развитие организации.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий. Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта.

Разработка инвестиционной стратегии предприятия основана на современной концепции «стратегического менеджмента», активно внедряемой с начала 70-х годов в корпорациях США и большинства стран

Западной Европы. Концепция стратегического менеджмента отражает четкое стратегическое позиционирование организации (включая и инвестиционную ее позицию), представленное в системе принципов и целей его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и организационной структуры и формах адаптации к изменяющимся условиям внешней среды.

Литература

1. Ведение бизнеса 2013. Разумный подход к регулированию деятельности малых и средних предприятий.WorldBank2013.URL : http://russian.doingbusiness.org//media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/ Foreign/DB13-Overview-Russian.pdf.

2. Ведение бизнеса 2014. Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий.WorldBank2014.URL : http://russian.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/ DB14-minibook-russian.pdf.

3. Доклад об экономике России №18 //Всемирный банк URL : http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIAN FEDERATION / Resources/ rer18rus.pdf.

4. Рейтинги инвестиционной привлекательности регионов России. РА «Эксперт» URL : http:www.expert.ru.

5. Россия в цифрах. 2010 : краткий стат. сб. / Росстат. М., 2010. 558 с.

6. *Сергеев М.* Производство попало под обвал // Независимая газ. 2009. 26 янв. С. 1.

7. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организаций.//Аграрный вестник Урала.2010. №11-(77). С.81-82.

Глава 10. МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ АПК

Агропромышленный комплекс представляет собой сложную социально-экономическую систему, от эффективности функционирования которой зависит продовольственная безопасность страны. Проблема обеспечения эффективного управления агропромышленным комплексом в регионе является в настоящее время одной из значительнейших в множестве проблем, определяющих состояние и развитие экономики страны. Анализ экономических процессов развития предприятий АПК в условиях трансформации экономических отношений показал, что особенно резко обостряются проблемы управления в кризисные периоды функционирования экономической системы. Исключая начальный этап перехода к рынку, сопровождавшийся резким спадом сельскохозяйственного производства, нарушением производственных связей, нарушением системы закупок продукции, увеличением импортных поставок, становление рыночных отношений в АПК сопровождалось кризисными ситуациями. Эти кризисы оказали сильнейшее воздействие на экономическую эффективности субъектов АПК и касались они самых различных аспектов экономической деятельности. Разнообразие факторов кризисов от резкого изменения уровня инфляции до изменения цен на энергоносители и спроса на сельхозпродукцию, определяет необходимость своевременного реагирования субъектов АПК, адаптации системы и методов управления к резко изменяющимся условиям воздействия внешней среды[13].

Современный этап развития агропродовольственного комплекса России характеризуется широким распространением интеграционных форм межхозяйственного сотрудничества, направленных на обеспечение эквивалентности межотраслевого взаимодействия, производственно-технического, организационно-управленческого и экономического единства, финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий, а также наиболее эффективное использование ресурсного потенциала субъектов интеграции. Включение отечественной агроэкономики в глобализационные процессы обусловливает выход интеграционного

взаимодействия субъектов АПК на межрегиональный уровень. Обеспеченность населения продуктами питания в особой степени зависит от эффективности системы межрегионального обмена и возможности перевозить продовольствие и сельскохозяйственное сырье на большие расстояния.

Таким образом, проблема обеспечения собственными сельскохозяйственными продуктами населения страны и различных отраслей экономики – промежуточных потребителей, являющаяся неотъемлемой частью экономического благосостояния и основой продовольственной безопасности России ставит вопрос о роли межрегиональных связей в системе антикризисного управления АПК.

Существует ряд позиций по количественной оценке допустимой величины собственной продукции в общем объеме ее предложения. В сельском хозяйстве минимальным ограничением по продовольственной безопасности принято считать 60 % наличия отечественной продукции в общем объеме потребления (если в производстве этого вида продукции страна имеет сравнительные преимущества). Удовлетворительное состояние самообеспечения данным видом продукции находится в пределах от 0,6 до 0,75.

Продовольственная безопасность страны в целом понимается как составная часть ее национальной и экономической безопасности. В широком контексте «продовольственная безопасность» означает уровень доступности продуктов питания для основной части населения страны для поддержания нормального образа жизни. Одной из основных задач обеспечения продовольственной безопасности с учетом влияния внешних и внутренних условий являются: достижение и поддержание физической и экономической доступности для каждого гражданина безопасных пищевых продуктов в объемах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Одним из ключевых рынков, влияющих на уровень жизни населения, повышение качества его жизни, а также обеспечение самодостаточности региона, является продовольственный рынок. Это обусловлено тем, что именно продовольственные рынки удовлетворяют одну из

первичных потребностей человека – потребность в пище. Этого подхода придерживается большая часть исследователей продовольственного рынка. Так, А. Ревенков отмечает: продовольственные рынки удовлетворяют важнейшую жизненную потребность человека, что, по мнению многих экономистов, определяет их центральное место в рыночной системе [9]. И. Ушачев подчеркивает: «Роль продовольственного рынка настолько велика, что не будет преувеличением считать его стержневым для эффективного функционирования и укрепления всего внутреннего рынка страны» [10].

Экономическое понимание продовольственного рынка разнопланово и выражено множеством определений. Так, А. Алтухов, С. Авдашева, С. Вороков, рассматривают продовольственный рынок как взаимодействие различных отраслей экономики, совокупность которых составляет агропромышленный комплекс, объединяющий традиционно три сферы (производство средств производства для сельского хозяйства; сельское хозяйство; хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции) [1]. Такой подход является достаточно узким и не позволяет выстроить причинно-следственные связи между объектами и субъектами рынка, выявить проблемы их функционирования. Кроме того, АПК является сложным межотраслевым образованием, включающим в себя не только отрасли, обеспечивающие население продуктами питания, но и другие сферы экономики (сельскохозяйственное машиностроение, производство мелиоративной техники и пр.).

Этот момент учтен в работе С. Фирсенко, который определяет продовольственный рынок как часть агропромышленного комплекса, представленную отраслями сельскохозяйственного производства, совокупностью перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию отраслей и как самостоятельную систему, включающую также совокупность отраслей, осуществляющих функцию по распределению продовольственных товаров.

В работе И. Гусманова рынок продовольствия представляет совокупность всех товарных связей и хозяйственных структур, обеспечивающих взаимодействие сельскохозяйственных производителей с закупщиками и производителями сельскохозяйственной продукции, оп-

товой и розничной торговлей и конечными потребителями [4]. Однако, данный подход не учитывает региональный аспект. С точки зрения формирования, функционирования и развития продовольственного рынка, важное значение, на наш взгляд, имеет его регионализация. Это обусловлено тем, что каждый регион представляет собой часть единого экономического пространства, имеющего свои особенности в сочетании природных ресурсов, средств производства, форм хозяйственной деятельности и пр. Разнообразие земельных, природных, территориально-пространственных, климатических и иных условий исключает рациональность унификации продовольственного рынка.

С позиции социально-экономических отношений продовольственный рынок рассматривается как зарубежными, так и отечественными экономистами, в том числе Э. Доланом, Д. Линдсеном, Н. Мэнкью, П. Бурдуковым, Р. Саетгалиевым, Е. Серовой. Они говорят о продовольственном рынке как о совокупности социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация продовольственных товаров и окончательное признание общественного характера заключенного в них труда.

Е. Н. Киселева, О. В. Власова и Е. Б. Конова дают определение рынка продовольственных товаров как целостной динамической системы рационального формирования и распределения продовольственных ресурсов первичной и вторичной переработки, обеспечивающей взаимодействие производителей и потребителей в установлении объемов и структуры производства, а также достижение и поддержание необходимых качества и цены продукции. Они выделяют следующие условия функционирования рынка продовольственных товаров:

– право собственности хозяйствующих субъектов на средства производства, землю, произведенные продукты, доходы;

– свобода выбора видов и форм деятельности для любого хозяйствующего субъекта;

– равноправие субъектов различных форм собственности; свобода ценообразования, при которой цена на продукцию, работы, услуги формируется на основе соглашения между продавцом и покупателем при минимизации государственного вмешательства; самофинансирова-

ние: каждый субъект рыночных отношений, обретая экономическую самостоятельность, должен сам покрывать финансовые расходы на свое существование и развитие; конкуренция: в рыночной экономике благодаря многообразию форм собственности и свободе хозяйственного поведения возникают и автоматически поддерживаются условия конкурентной борьбы;

– создание рыночной инфраструктуры: товарных бирж, системы оптовой и розничной торговли, маркетинговых организаций, фондовых и валютных бирж, финансовых институтов и т. д. [3].

С учетом особенностей развития АПК продовольственный рынок рассматривается как:

– сложная система, состоящая из совокупности различных сельскохозяйственных продуктов и продовольственных товаров, их производителей, переработчиков, посредников и объектов инфраструктуры;

– соединение различных сегментов экономики, которые посредством изменения цен и доходов оказывают влияние на уровни производства и потребления;

– специфический механизм взаимосвязи экономики самостоятельных субъектов хозяйствования, основанный на товарно-денежных отношениях и конкуренции;

– особая социально-экономическая система, формирующая и функционирующая в соответствии с потребностями в продуктах питания, доходами населения, возможностями и особенностями аграрной сферы и влиянием внешних связей.

Имеющееся многообразие определений продовольственного рынка связано с тем, что это многогранное, многоуровневое понятие и в одном определении невозможно отразить все стороны этой многоаспектной категории. Чаще всего категорию продовольственный рынок используют для обозначения части товарного потребительского или оптового рынка, где реализуются продовольственные товары. С другой стороны, продовольственный рынок представляют как систему экономических отношений между субъектами рынка в сфере обращения сельскохозяйственной и продовольственной продукции, факторов сельскохозяйственного производства и услуг.

Продовольственный рынок в любой стране представляет собой важный механизм согласования экономических интересов производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции. Неразвитость и неэффективность продовольственного рынка обуславливают возникновение рисков продовольственной безопасности страны в целом и продовольственной независимости отдельных регионов.

Межрегиональные продовольственные связи представляют собой экономические связи по производству, реализации и обмену однородных видов продовольствия между их производителями и потребителями, и проявляются в потоках продовольствия из одних регионов в другие. Основной целью формирования межрегиональных связей является определение направлений их совершенствования с учетом повышения обеспеченности регионов продовольствием и сельскохозяйственным сырьем за счет собственного производства и совершенствования регионального разделения труда.

Важнейшими факторами, влияющими на данный вид связи, являются: уровень и структура производимого в регионе продовольствия; структура потребления продовольствия; сложившиеся межрегиональные связи по ввозу и вывозу отдельных продовольственных продуктов. Эффективное продвижение продукции и удовлетворение запросов потребителей определяются также рядом условий: каналами сбыта; развитием материально-технической базы транспортировки и хранения продукции, продуктов ее переработки; состоянием организаций торгово-заготовительной системы по покупке и продаже продукции, а также организаций, обеспечивающих финансовую деятельность субъектов рынка; наличие достоверной информации о рынке.

В современных экономических условиях надежное обеспечение населения продовольствием зависит не только от уровня развития агропромышленного производства, но и от сформированности и эффективности функционирования продовольственного рынка. Фундаментальной основой продовольственной безопасности России может служить только высокоэффективно работающее продовольственное хозяйство, поддержка и стимулирование которого со стороны государства является чрезвычайно важным. Происходящие в настоящее время в агропро-

мышленном комплексе России преобразования с учетом негативных тенденций в системе продовольственного обеспечения определяют необходимость формирования и устойчивого развития единого продовольственного рынка, поскольку именно здесь реализуются повседневные потребности населения, уровень удовлетворения которых, в конечном счете, влияет на эффективность функционирования экономики в целом.

В условиях формирования цивилизованного рыночного хозяйства механизм государственного регулирования, представляющий собой систему организации целенаправленного воздействия государства на деятельность хозяйствующих субъектов продовольственного комплекса, является катализатором и гарантом его устойчивого социально-экономического развития.

В России концепции развития продовольственного рынка не всегда имели оформленный, четко выраженный характер, а тем более – научно обоснованный вид. Тем не менее, такие концепции существовали, и каждая крупная фаза в социально-экономическом развитии страны отличалась своим доминировавшим подходом к продовольственной проблеме.

Основываясь на работе Л. П. Арской «Концепции развития продовольственного рынка России», мы посчитали необходимым ввести в рассмотрение дополнительную модель продовольственной диктатуры, уточнили характеристики продовольственного рынка и выделили особенности межрегиональных взаимодействий в рамках данных концепций (Таблица 1).

Таким образом, одной из наиболее актуальных проблем современного агропромышленного комплекса, как и экономики страны в целом, является неэффективное функционирование продовольственного рынка. Резкий переход в начале 1990-х гг. от централизованно управляемой экономики к экономике, основанной на рыночных принципах, положил начало региональной сегментации экономического пространства России. Возобладавший принцип самообеспечения регионов препятствует формированию специализированных рыночных зон по тем или иным видам продовольствия в зависимости от уровня затрат на их производ-

ство и обращение. Не сформировано единство рыночного пространства, которое подразумевает отсутствие барьеров на пути межрегионального продуктообмена, т.е. интегрированность продовольственного рынка.

Таблица 1 - Концепции развития продовольственного рынка России

Модель	
Либеральный рынок с ограниченным государственным присутствием	
Период времени	С начала 19 в. до его середины
Краткая характеристика продовольственного рынка	Общий уровень производства отстает от западноевропейского. Слабое развитие дорог и транспортных коммуникаций. Основной объем внутренней торговли приходится на сельскохозяйственную продукцию и изделия кустарных промыслов. Основной формой крупной оптовой торговли являются ярмарки. Появление крупных торговых центров страны: Москва, Петербург, Архангельск, Иркутск, Воронеж, Казань, Тобольск, Рыбинск, Ярославль. На развитие внутренней торговли сдерживающее влияние оказывает неразвитость путей сообщения. Россия, с ее обширной территорией и отдаленностью районов производства важнейших продуктов от мест их потребления, особенно нуждалась в улучшении транспортных средств. Основной вид транспорта в стране: гужевой и водный.
Особенности межрегиональных связей	Медленный прирост внутреннего товарообмена постепенно приобретает характер более или менее упорядоченных, стабильных межрегиональных связей. Регионы с недостаточным собственным производством продовольствия опираются на определенный круг регионов-поставщиков.
Ориентированная на экспорт	
Период времени	Середина 19 века – 90-е годы 19 века
Краткая характеристика продовольственного рынка	Быстрый рост торговых оборотов. На смену старым формам торговли приходят новые. Развиваются центры оптовой торговли в виде товарных бирж. К концу XIX – началу XX в. их уже несколько десятков, в том числе

	несколько специализированных: по продаже хлеба, скота, и т. д. Развитие железнодорожного транспорта приводит к тому, что появляется масса новых центров торговли хлебом и продуктами, таких как железнодорожные станции. Заметно расширяется внутренний рынок, развитие которого, однако, сдерживалось относительно низкой покупательной способностью основной части населения страны – крестьянства. Экспорт продуктов питания, в первую очередь пшеницы (до 90 %) – ключевое звено экономической политики. Несбалансированность экспорта и импорта продуктов питания. Российский импорт (70–80 %) представлен товарами не массового спроса. Ограничение внутреннего потребления, высокие внутренние цены.
Особенности межрегиональных связей	В ходе превращения земледелия в товарное производство возникают специализированные районы, способствующие развитию обмена между различными регионами страны. Северные и центральные губернии становятся районами торгового льноводства и мясомолочного хозяйства, черноземные губернии, Поволжье и Заволжье превратились в районы товарного зернового хозяйства. Отлаженность экспортно-импортных путей перевозок, при слабом развитии тех, которые обеспечивали внутренний обмен.
Модель нового протекционизма	
Период времени	Рубеж 20-го в. – Первая мировая война
Краткая характеристика продовольственного рынка	Усиление протекционизма во внешней торговле. Установление таможенных пошлин на все иностранные товары в размере 33 % от их стоимости, при незначительных экспортных пошлинах. Принятие закона об отмене круговой поруки в общине, с целью расширения границ внутреннего рынка, за счет роста покупательной способности основной части населения – крестьянства. Развитие собственного, как промышленного, так и аграрного производства. Мода на образцовые сельские хозяйства, основанные на научном, высоком для своего времени уровне производства. Стремление повысить конкурентоспособность отечественных товаров.
Особенности межре-	Нарушение межрегиональных связей, в связи с критиче-

гиональных связей	ским состоянием железнодорожного транспорта. Происходило неуклонное нарастание продовольственного кризиса при фактическом избытке ресурсов. Доставка продовольствия не только в другие регионы, но и в города из сел резко сократилось. Резкий взлет цен на продовольствие. Нарушение сбалансированного товарообмена. Возникновение «хлебного кризиса».
Продовольственная диктатура	
Период времени	1918–1921 гг.
Краткая характеристика продовольственного рынка	Твердые цены, запрет на спекуляцию и реквизиции хлеба. Установление нормы душевого потребления: 12 пудов зерна, 1 пуд крупы на год и т. д. Сверх этого весь хлеб считался излишками и подлежал отчуждению. Введение системы дифференцированных пайков, замена оплаты труда натурой.
Особенности межрегиональных связей	Аккумуляция продовольствия в государственных фондах для обеспечения нужд армии и рабочих, запрет частной торговли продовольствием и распределение по карточкам, сводили на нет межрегиональные взаимодействия. Огромная сеть потребительской кооперации организовывала прямой товарообмен. Через прямое внерыночное распределение городское население получало от 20 до 50 % потребляемого продовольствия.
Плановая экономика	
Период времени	1929–1985 гг.
Краткая характеристика продовольственного рынка	Государство осуществляет прямые закупки и продажи продовольствия по фиксированным ценам. Фиксированные цены на средства производства для аграрного сектора. Создание массового рынка относительно дешевых продуктов питания для массового городского потребителя.
Особенности межрегиональных связей	Весь межрегиональный обмен происходит согласно государственным планам и директивам через прямые закупки и продажи продовольствия.

Новая либеральная модель				
Период времени	1985–1991 гг.	1991–1998	1998–2007	Осень 2007 –…
Краткая характеристика продовольственного рынка	Рост доходов при одновременном сокращении товарных запасов в торговле привел к краху потребительского рынка. Введение талонов на получение водки, сахара, ботинок. Резко увеличен импорт. Отменена монополия внешней торговли. Возникла сеть кооперативов и совместных предприятий, занятых вывозом товаров за рубеж, что резко сократило поступление товаров на внутренний рынок.	Меняется роль продовольственного рынка в системе экономических отношений страны. Из посредника между товаропроизводителями и потребителями сельскохозяйственной продукции он превращается в активного регулятора воспроизводственного процесса аграрного производства – рынок формирует спрос, который в свою очередь определяет предложение по ассортименту, количеству и качеству продовольственных товаров. Ликвидация продовольственного дефицита за счет активизации им-	Крайне благоприятный для российской перерабатывающей индустрии период завоевания продовольственного рынка, характеризуется стабильным увеличением объемов отечественного производства продовольственной продукции и соответственно их доли на отечественном рынке, постепенное вытеснение импорта.	Значительный рост цен на продовольствие, обусловленный обострением ситуации на мировом продовольственном рынке, вызванный сокращением ежегодных переходящих остатков продукции, ростом мировых цен на энергоносители (особенно на бензин и ДТ), развитием биотопливной отрасли, изменением структуры потребления из-за роста доходов в развивающихся странах.

		порта относительно недорогих продовольственных товаров.		Реализация с 2006 г. национального проекта «Развитие АПК»
Особенности межрегиональных связей	Быстрое усиление межрегиональной экономической дифференциации на фоне снижающейся социальной дифференциации субъектов Российской Федерации. Переход регионов на режим самообеспечения. Выделение регионов-лидеров и регионов-аутсайдеров.		Неодинаковый уровень развития рынка продовольственных товаров в различных субъектах Российской Федерации, преобладающий принцип самообеспечения, препятствует формированию единого рыночного пространства, которое подразумевает отсутствие барьеров на пути межрегионального продуктообмена, т. е. интегрированность продовольственного рынка.	

Необходим учет процессов оптимального пространственного распределения экономических ресурсов, которые, в свою очередь, оказывают прямое воздействие на территориальное размещение отраслей и региональных агропродовольственных систем. Важным представляется сравнительное исследование на качественном и количественном уровнях, как внутрирегиональной сбалансированности продовольственного рынка, так и межрегиональной внутри национального АПК.

Методологические подходы к анализу межрегиональных взаимодействий и методический аппарат такого анализа складываются в рамках теории и моделей конкурентного равновесия и кооперативных игр.

Идеи современной теории конкурентного (экономического) равновесия восходят к работам Л. Вальраса, В. Парето, Ф. Эджворта, Дж. Р. Хикса. В начале 50-х гг. в работах К. Эрроу и Ж. Дебре, Л. Мак-Кензи, Д. Гейла и другие были впервые даны общие и строгие форму-

лировки моделей и доказано существование равновесия при достаточно общих условиях. Решающий вклад в развитие теории кооперативных игр внесли работы Ф. Эджворта, Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна, Дж. Нэша, позже – В. Гильденбрандта и др.

Основным инструментом в теории межрегиональных экономических взаимодействий являются межрегиональные модели. Решение ОМММ при конкретном векторе территориальной структуры конечного потребления (населения и государства) определяет состояние, оптимальное по Парето, т. е. оно может быть улучшено для каких-то регионов только за счет ухудшения положения некоторых других регионов. Но такое решение вовсе не обязательно взаимовыгодно для всех регионов. Состояние не является взаимовыгодным, если существует хотя бы одна коалиция (неполная совокупность) регионов, которая, выделившись из системы, получает больший объем конечного потребления. Такая коалиция называется блокирующей. Факт взаимовыгодности или невзаимовыгодности обмена в конкретном состоянии устанавливается после расчетов по всем коалициям. Обмен не взаимовыгоден, если будет найдена хотя бы одна коалиция, в которой регионы имеют большие объемы конечного потребления, чем в полной системе.

Если состояние не взаимовыгодно, возникают центробежные тенденции, что может привести к развалу системы. Но такой исход не фатален: можно изменить территориальную структуру конечного потребления (сделать ее более «справедливой») и перевести систему в область взаимовыгодного обмена. Такая корректировка всегда возможна.

Важнейшим свойством многорегиональных систем является существование непустой области взаимовыгодного обмена, которая называется ядром системы (это основной результат теории кооперативных игр). Все состояния этой области не блокируются ни одной коалицией. Реальное проявление этого факта – стремление к экономической интеграции, к расширению единого экономического пространства. Из факта существования ядра следует, что чем большее количество регионов объединяется в систему (чем шире общий рынок), тем выше при прочих равных условиях региональные объемы конечного потребления.

В общем случае ядро – это та часть Парето-границы, которая не блокируется ни одной коалицией регионов в отдельности. Имея в виду, что коалиция регионов также является регионом страны, ядро территориальной системы можно определять проще – как часть Парето-границы, не блокируемую никаким регионом в отдельности. Внутренние точки ядра выгодны всем регионам, так как в них положительны эффекты взаимодействия в целевых показателях каждого региона. Тем не менее эффект взаимодействия может быть распределен между регионами различным образом. Окончательный дележ является компромиссным решением. Существуют различные принципы определения компромиссных решений; в дальнейшем особое внимание уделяется принципу эквивалентности.

Если межрегиональный обмен эквивалентен, то суммарное сальдо вывоза-ввоза, измеренное в ценах обмена, равно нулю по каждому региону, т. е. каждый регион вывозит продукции в ценах обмена столько же, сколько ввозит. Обратное утверждение неверно: из существования цен, обеспечивающих нулевые суммарные сальдо по регионам (таких систем цен может быть много), не следует, что межрегиональный обмен эквивалентен. Проблема определения степени эквивалентности обмена заключается, прежде всего, в нахождении правильных цен обмена. В теории экономического равновесия такие цены и состояния эквивалентного межрегионального обмена называются равновесными; эти состояния обязательно принадлежат к ядру системы.

Важным вновь введенным понятием является понятие эффектов межрегиональных взаимодействий. Эти эффекты показывают, как меняются (обычно возрастают) целевые показатели регионов системы в результате добавления в систему (включения в систему взаимодействий) нового региона. Оценки таких эффектов получают в результате расчетов по всем возможным коалициям регионов.

Одним из самых важных и сложных методологических вопросов исследования межрегиональных взаимодействий является определение системы показателей анализа его взаимосвязей.

При ее выборе должны учитываться следующие требования: показатели должны быть измеримыми, сопоставимыми, доступными и досто-

верными; показатели должны всесторонне отражать функционирование продовольственного рынка исследуемой территории; показатели должны учитывать весомость того или иного аспекта в ходе выведения интегрального показателя.

Изучение зарубежной литературы показывает, что параметры и эффективность общего агропродовольственного рынка определяются тремя основными факторами. Во-первых, развитием рыночной инфраструктуры, т.е. наличием товарных бирж, товаропроводящих сетей и др. Во-вторых, механизмами регулирования агропродовольственных рынков, наличием общих стандартов, облегчающих взаимную торговлю сельскохозяйственным сырьем и продовольствием. В-третьих, развитием экономической интеграции в целом.

Традиционный анализ агропродовольственного рынка состоит в моделировании его как любого товарного рынка. Фундаментальное, определяющее свойство рыночной системы, без которого невозможно ее существование и, тем более, развитие – это сбалансированность.

В работе Е. И. Рудой [8] для каждого отдельного региона в рамках единого экономического пространства страны уравнение сбалансированности агропродовольственного рынка дополнено данными по межрегиональному продуктообмену:

$$P\left(X_p, C\right) + IM\left(X_{im}, C, C_{im}^0\right) + F(X_F, C, C_F^0) = G(X_n, C) + EX(X_{ex}, C, C_{ex}^0) + T(X_T, C, C_T^0), \qquad (1)$$

где $P\left(X_p, C\right)$ – производство; $IM\left(X_{im}, C, C_{im}^0\right)$ – импорт; $F(X_F, C, C_F^0)$ – ввоз продукции из регионов страны; $G(X_n, C)$ – конечное потребление; $EX(X_{ex}, C, C_{ex}^0)$ – экспорт продукции; $T(X_T, C, C_T^0)$ – вывоз продукции из региона; X_p, X_{im}, X_n, X_{ex}, X_F, X_T – аргументы соответствующих статей товарного баланса, учет которых позволяет описать эти функции с достаточной точностью; C – цена продукта, относительно которого записан товарный баланс; C_{im}^0, C_{ex}^0 – цены импортных и экспортных контрактов по данному виду продукта; C_F^0, C_T^0 – цена продукции по ввозу, вывозу.

При этом, оценку современного состояния и развития межрегионального продуктообмена он предлагает проводить по следующим показателям (Таблица 2).

Таблица 2 - Показатели состояния межрегионального продуктообмена

Показатель	Алгоритм расчета	Условные обозначения	Значение
Индикатор спроса и предложения продукции	$Y_{ds} = \frac{V_d}{V_s}$	Y_{ds} – индикатор соответствия спроса и предложения; V_d – объем продукции, необходимой для удовлетворения спроса, тыс. т; V_s – фактические объемы производства продукции в регионе, тыс. т	Если значение меньше 1, то предложение опережает спрос и поэтому необходим поиск регионов сбыта; если больше 1, то, соответственно, спрос превышает предложение и необходим ввоз продукции в данный регион
Индикатор экономической целесообразности ввоза-вывоза	$V_{vpm} = \frac{C_w}{C_{бф} + T_z}$	V_{vpm} – индикатор экономической целесообразности ввоза-вывоза продукции; $C_{бф}$ – фактическая себестоимость продукции, руб./т; C_w – цена реализации, руб/т; T_z – транспортные издержки, руб./т	Если больше 1, то экономически выгодно вывозить продукцию. Если меньше 1, то, соответственно, экономически целесообразно ввозить продукцию из других регионов
Коэффициент продуктообмена	$K_{vw} = \frac{v + w}{q}$	v – вывоз продукции, w – ввоз продукции; q – объем производства продукции, тыс. т	Не имеет конкретной нормы, значение колеблется в зависимости от роли межрегионального продуктообмена региона, а также показывает, в каких сегментах торговля развивается более динамично и содержит потенциал для

			развития интеграционных отношений между регионами
Коэффициент разветвленности связей по ввозу (вывозу) i-й продукции	$K_r = \frac{N_i}{TN}$	N_i – количество регионов, с которыми установлены связи по ввозу (вывозу) i-й продукции; TN – общее количество регионов на территории	Значение менее 0,35 показывает слабую степень разветвленности продовольственных связей; 0,35-0,7 – средняя степень, более 0,7 до 1 – высокая степень
Коэффициент тесноты межрегиональных продовольственных связей	$K_t = \frac{V_{ab}}{W_{ab}} \cdot 100\%$	V_{ij} – суммарный вывоз продукции региона a в регион b, млн руб.; W_{ab} – суммарный ввоз товаров региона b в регион a, млн руб.	Не имеет конкретной нормы, значение колеблется в зависимости от роли поставок продукции одного региона из другого региона

Агропродовольственный рынок региона является открытой системой, поэтому эффективность его функционирования во многом определяется совершенством системы межрегиональных взаимодействий, формированием единого рыночного пространства. Развитие и упрочение единого рыночного пространства России делают актуальной проблему изучения интеграционных процессов между агропродовольственными рынками, как закономерного результата межрегионального разделения труда и расширения сфер региональной торговли сельскохозяйственной продукцией.

Процесс интеграции региональных агропродовольственных комплексов – объективная особенность современного этапа развития сельского хозяйства, свидетельствующая о тенденции к глобализации агропродовольственных рынков. Производство продуктов питания имеет важнейшее значение для жизнедеятельности человека, что позволяет говорить о снабжении продовольствием регионов как о первостепенном вопросе. Вместе с тем интеграция позволяет регионам специализироваться в производстве определенных видов продукции, в то время как другие регионы смогут развивать взаимодополняющие виды производ-

ства, что позволит им добиваться более высоких производственных результатов за счет «эффекта масштаба» и повышать конкурентоспособность агропродовольственной продукции.

Таким образом, под воздействием интеграции на территориальных рынках должны функционировать однотипные механизмы регулирования экономических отношений между производителями и потребителями, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, должна формироваться единая инфраструктура и проводиться согласованная агропродовольственная политика, обеспечивающая свободное движение сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Это предопределяет формирование и развитие межрегиональных взаимодействий АПК.

Способствуя оптимизации межрегионального товарооборота с учетом сложившегося уровня развития специализации, концентрации воспроизводства, комбинирования и размещения производительных сил, а также формированию единого продовольственного рынка, межрегиональная интеграция хозяйствующих субъектов АПК, предусматривающая достижение органической согласованности их интересов в осуществлении воспроизводственных процессов агропромышленных систем, представляет собой новую фазу развития интеграционных процессов в отечественном АПК. При этом в основе обеспечения эффективности организационно-экономических отношений субъектов межрегиональной интеграции в АПК лежит проблема разработки принципов, механизмов и инструментов регулирования указанных отношений.

Все это требует разработки научно обоснованных предложений по оценке и формированию эффективных межрегиональных взаимодействий. Вследствие чего возникает необходимость выбора наиболее эффективной методики оценки состояния регионального продовольственного рынка, позволяющей принять во внимание наиболее существенные аспекты функционирования товарных рынков, потенциальные перспективы роста, сравнительные преимущества в производстве определенных видов продукции с учетом особенностей АПК конкретного региона. Это позволит определить место и роль региона в едином эконо-

мическом пространстве страны, объективно идентифицировать специализацию сельского хозяйства территорий и выявить ее соответствие природно-ресурсному потенциалу.

Таким образом, основой эффективного управления агропромышленным комплексом должна быть система управления, предусматривающая выработку необходимых решений, направленных на поддержание субъектов АПК в экономическом равновесии. Названная система управления должна оперативно реагировать на возникающие резкие изменения экономических факторов и предлагать набор альтернативных решений, позволяющих определить стратегию и тактику развития АПК. Конечным продуктом, выходом этой системы управления должны стать рекомендации субъектам АПК для эффективной деятельности в условиях кризисных ситуаций. Эти рекомендации могут быть формализованы в виде прогнозов развития отраслей сельского хозяйства и предприятий, входящих в АПК, а также анализа моделей, касающихся различных сторон деятельности АПК. На основе прогнозов и исследования моделей, должен проводится экспертный анализ, который позволил бы выдать практические рекомендации по управлению субъектами АПК в кризисных ситуациях.

Литература

1. *Березнев С. В., Кудреватых Н. В.* К вопросу о толковании и оценке функционирования и развития регионального продовольственного рынка // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 34. С. 18.

2. *Глазьев С.* О продовольственной безопасности России // Изборский клуб. 2013. № 7. С. 42.

3. *Киселева Е. Н., Власова О. В., Коннова Е. Б.* Рынок продовольственных товаров. М. : Вузовский учебник, 2009. 144 с.

4. *Кудреватых Н. В.* Научный подход к определению понятия «региональный продовольственный рынок» // Вестн. ВГУ. Сер. : Экономика и управление. 2010. С. 107.

5. Курганская область в цифрах 2010 : стат. сб. / ООП Курганстата, 2011. 78 с.

6. *Левичев В.* Основные факторы обеспечения продовольственной достаточности региона // Междунар. сельскохоз. журн. 2010. № 2. С. 35–37.

7. *Нуралиев С. У.* Продовольственный рынок: проблемы становления и перспективы развития. Волгоград: Изд-во Волгоградского гос. ун-та, 2003. 280 с.

8. *Рудой Е. В.* Современные тенденции формирования и развития регионального продовольственного рынка// Новейшие направления развития аграрной науки в работах молодых ученых: тр. междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых СО РАСХН (15–16 ноября 2004 г., п. Каснообск). Новосибирск, 2004.

9. *Ревенков А.* Состояние и перспективы развития пищевой промышленности // ЭКО. 2004. № 12. С. 107.

10. *Ушачев И.* Какой должна быть аграрная политика в России // Аграрынок. 2005. № 4. С. 7.

11. *Фирсенко С. С.* Формирование регионального продовольственного рынка: дис. ... д-ра экон. Наук. М., 2003. 352 с.

12. *Шутьков А. А.* Риски и угрозы продовольственной безопасности // Экономика сельского хозяйства России. 2011. № 4. С. 30–42.

13. *Теоретические основы предприятия и его конкурентоспособности:* системный субъектно- объектный подход.// Аграрный вестник Урала. Багрецов Н.Д. 2010.Т.70.№7.С.11-14.

Глава 11. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ С ЦЕЛЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЗМОЖНОГО БАНКРОТСТВА

Важным направлением анализа финансового состояния предприятия является оценка риска его банкротства. В современных условиях хозяйствования для любого предприятия важно оценивать свою платежеспособность и определять степень угрозы банкротства или риска потери имеющейся финансовой устойчивости.

Действующие нормативные документы, а также зарубежная и отечественная экономическая литература содержат различные методы и подходы к выявлению признаков возможного банкротства. В связи с этим, представляется необходимым последовательно рассмотреть:

– официальные российские методики по финансовому анализу, направленному на выявление признаков потенциального банкротства предприятий (организаций);

– зарубежные модели вероятности банкротства;

– модели количественной оценки вероятности банкротства, разработанные отечественными специалистами.

Первым российским нормативным документом, связанным с анализом в этом направлении, стало постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», в котором для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий была утверждена система критериев, базирующихся на оценках текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и способности к восстановлению (утрате) платежеспособности.

Конкретный порядок расчета показателей, образующих систему критериев для оценки степени удовлетворительности структуры баланса, установлен в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления от 12 августа 1994 г. № 31-р (далее – распоряжение № 31-р). В соответствии с

этим документом применяются показатели, рассчитанные в таблице 1 (анализ проведен по ООО «Курганхиммаш)».

Таблица 1 - Показатели, характеризующие степень удовлетворительности структуры баланса

Показатель	Порядок расчета	Норматив	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / (краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов – оценочные обязательства)	> 2	1,61	2,60	2,36
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	(Собственный капитал – внеоборотные активы) / оборотные активы	> 0,1	0,38	0,61	0,58
Коэффициент утраты платежеспособности	(Коэффициент текущей ликвидности на конец периода +3/ отчетный период в месяцах * (коэффициент текущей ликвидности на конец периода – коэффициент текущей ликвидности на начало периода)) / 2	= 1	0,82	1,42	1,15

По результатам исследования было выявлено, что структура баланса является удовлетворительной, а предприятие платежеспособным, так как на конец отчетных периодов ни один из двух рассмотренных коэффициентов (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами) не составляет величину менее нижней границы установленного норматива, т. е. $К_{ТЛ} < 2$ или $К_{ОСС} < 0,1$.

Несмотря на то, что структура баланса является удовлетворительной необходимо проверить, не утратит ли предприятие свою платеже-

способность в ближайшей перспективе, равной трем месяцам. С этой целью рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности. Норматив для коэффициента утраты платежеспособности ($К_{УП}$) установлен в размере, равном 1. Если $К_{УП} > 1$, то у предприятия есть реальная возможность сохранить свою платежеспособность; если же $К_{УП} < 1$, то у предприятия в ближайшее время имеется угроза утраты платежеспособности. Коэффициент утраты платежеспособности больше нормативного значения в 2012 г. и 2013 г., это означает, что предприятие в ближайшие три месяца не утратит свою платежеспособность.

Система критериев, установленная распоряжением № 31-р, проста и вполне пригодна для экспресс-оценки риска утраты платежеспособности. В распоряжении № 31-р указано, что если в результате расчетов устанавливается факт невозможности восстановления платежеспособности или ее утраты предприятием, необходимо принимать меры для восстановления платежеспособности. К их числу можно отнести: закрытие нерентабельных производств; взыскание дебиторской задолженности; продажу части имущества; уступку прав требований; исполнение обязательств предприятия его собственниками, т. е. учредителями (участниками), либо иными третьими лицами; увеличение уставного капитала за счет взносов учредителей (участников) и третьих лиц; размещение дополнительных акций и т. д.

Действующей официальной методикой анализа финансового состояния предприятия (организации) с целью установления вероятности банкротства являются Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (далее – Правила № 367).

Правила № 367 в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяют принципы и условия проведения арбитражным управляющим финансового анализа, а также состав сведений, используемых арбитражным управляющим при его проведении. Арбитражный управляющий оценивает финансовое состояние должника на дату проведения анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках.

Финансовый анализ проводится арбитражным управляющим в следующих целях:

– для подготовки предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства;

– для определения возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов;

– для подготовки плана внешнего управления;

– для подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству;

– для подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению.

В Правилах № 367 установлена система показателей (коэффициентов), характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия-должника. Установленная система показателей приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Система показателей финансово-хозяйственной деятельности, используемая арбитражным управляющим при проведении финансового анализа предприятия-должника

Показатель	Порядок расчета	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника				
Коэффициент абсолютной ликвидности	(Наиболее ликвидные, к которым относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения) / (текущие обязательства)	0,05	0,003	0,01
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / (краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов – оце-	1,61	2,60	2,36

	ночные обязательства)			
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	(Наиболее ликвидные, к которым относятся денежные средства и краткосрочные финансовые вложения + внеоборотные активы) / суммарные обязательства должника	0,53	0,71	0,57
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	Суммарные обязательства должника / среднемесячная валовая выручка	3,64	2,84	2,93
Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника				
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	Собственный капитал / активы	0,51	0,68	0,64
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	(Собственный капитал + долгосрочные обязательства – внеоборотные активы) / оборотные активы	0,38	0,61	0,58
Доля просроченной задолженности в пассивах	(Просроченная кредиторская задолженность / совокупные пассивы) * 100	1,36	1,04	1,22
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	Дебиторская задолженность / совокупные активы	0,47	0,40	0,37
Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника				
Рентабельность активов	(Чистая прибыль / активы) * 100	1,16	–0,22	2,37
Норма чистой прибыли	(Чистая прибыль / выручка нетто, т. е. за вычетом косвенных налогов) * 100	0,71	–0,16	1,61

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что в 2013 г. только 1 % обязательств предприятия мог быть погашен немедленно. Значение данного показателя за анализируемый период сократилось на 0,04. Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств. Коэффициент

текущей ликвидности в 2013 г. составил 2,36, что выше уровня 2011 г. на 0,75. Сумма активов, приходящаяся на единицу долга в 2013 г. составила 0,57, что выше уровня 2011 г. на 0,04 (показатель обеспеченности обязательств должника активами). Доля активов должника, обеспеченных собственными средствами составляла в 2013 г. 64 %, что выше уровня 2011 г. на 51 %.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяет текущую платежеспособность, т.е. период возможного погашения предприятием текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки. Период возможного погашения предприятием текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки в 2013 г. составил почти три месяца, а в 2011 г. более трех месяцев.

Долю оборотных активов, обеспеченных собственными оборотными средствами в 2011 г. составила 0,38, в 2012 г. – 0,61, в 2013 г. 0,58 (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами).

Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме пассивов за анализируемый период сократился на 0,14 % и составил в 2013 г. 1,22 %.

Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества предприятия, профессиональную квалификацию менеджмента. Значение данного показателя увеличилось за анализируемый период на 1,21 % и составило в 2013 г. 2,37 %.

Уровень доходности деятельности организации (норма чистой прибыли) в 2011 г. составил 0,71 %, в 2012 г. – (–0,16 %), в 2013 г. – 1,61 % (Таблица 2).

Методика финансового анализа, изложенная в Правилах № 367, может применяться и предприятиями, в отношении которых не введена процедура банкротства.

1. Для выяснения вопроса о наличии (отсутствии) признаков фиктивного и (или) преднамеренного банкротства нужно руководствоваться системой показателей, содержащейся во Временных правилах проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденных постановлением Правительства РФ от 12 декабря 2004 г. № 855. Эти временные правила заме-

нили собой действующие до 2005 г. Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства, утвержденные распоряжением ФСФО от 8 октября 1999 г. № 33-р. Однако, учтем, что распоряжение № 33-р является действующим в части, не противоречащей указанному постановлению Правительства № 855.

2. Минэкономразвития РФ в Приказе от 21 апреля 2006 г. № 104 утвердило Методику проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций (далее – приказ № 104). Целью проведения такого учета и анализа является оценка платежеспособности и выявление фактов ухудшения платежеспособности и возникновения угрозы банкротства.

Для реализации этой цели Минэкономразвития РФ предложило изложенную в приложении 1 группировку предприятий по степени угрозы банкротства, критерии для отнесения их к определенной группе, а также показатели, по которым определяется наличие признаков банкротства.

Если у предприятия существуют признаки, по которым оно может быть отнесено более чем к одной группе, то оно относится к группе с большим порядковым номером

Методика, содержащаяся в приказе № 104, может быть с определенными поправками использована в целях определения угрозы банкротства любой коммерческой фирмы. Воспользовавшись данной методикой для определения угрозы банкротства для ООО «Курганхиммаш» (показатели коэффициент текущей ликвидности, степень платежеспособности по текущим обязательствам рассчитаны в предыдущей таблице) были получены следующие результаты: степень платежеспособности по текущим обязательствам < 6 мес., а коэффициент текущей ликвидности > 1 – предприятие относится к группе 1, т. е. платежеспособное предприятие, имеющее возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет текущей хозяйственной деятельности или за счет ликвидного имущества.

3. Минпромэнерго РФ и Минэкономразвития РФ в целях реализации мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) предприятий и организаций приказом от 25 апреля 2007 г. № 57/134 утвердили Методические рекомендации по составлению плана (программы) финансового оздоровления. Такой план подготавливается предприятием (организацией) для предоставления в федеральные органы исполнительной власти в соответствии с действующими нормативными правовыми актами. В нем должны содержаться перечень, экономическое обоснование и сроки исполнения мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния и предотвращение банкротства предприятия. В план рекомендуется включать следующие разделы:

1) резюме плана финансового оздоровления;

2) общие сведения об организации;

3) сведения о текущей деятельности организации;

4) анализ текущего финансового состояния организации;

5) план мероприятий по финансовому оздоровлению организации;

6) приложения к плану финансового оздоровления.

При этом в анализ текущего финансового состояния организации рекомендуется проводить за период, составляющий не менее трех лет:

– анализ активов и пассивов организации, при котором особое внимание обращается на выявление причин изменения отдельных статей баланса на величину, превышающую 10 %, а также причин возникновения просроченной кредиторской задолженности;

– анализ финансовых результатов, предусматривающий анализ структуры доходов и расходов, при котором должны быть выявлены причины изменения отдельных статей доходов и расходов на величину, превышающую 10 %. При убыточной деятельности рекомендуется производить расчет точки безубыточности;

– анализ по системе коэффициентов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность, включающий:

а) коэффициенты (показатели), установленные в постановлении Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (см. табл. 2);

б) чистые активы;

в) удельный вес себестоимости в общем объеме выручки;

г) рентабельность продаж, рассчитываемая отношением прибыли от продаж к выручке, полученной в отчетном году.

Таблица 3 - Оценка коэффициентов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Чистые активы, тыс. руб.	618142	793743	824197
Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки, %	82,31	80,70	79,88
Рентабельность продаж, %	4,89	4,03	4,63

Проанализировав данные таблицы 3, можно отметить, что текущее финансовое состояние организации не имеет риска банкротства.

В план мероприятий по финансовому оздоровлению организации рекомендуется включать:

– проект графика погашения задолженности по налогам, сборам, начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом, а также страховым взносам перед государственными внебюджетными фондами (при ее наличии) с обоснованием возможности обеспечения его выполнения и указанием источника выплат реструктурированной задолженности и оценку изменения результатов деятельности организации и платежеспособности в случае предоставления реструктуризации в соответствии с проектом графика погашения задолженности;

- цели и перечень мероприятий по финансовому оздоровлению, в том числе согласованный перечень мероприятий, принимаемый акционерами (участниками) организации, кредиторами, федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими единую государственную политику в соответствующей отрасли экономики, и третьими лицами (при наличии таковых), с указанием необходимых финансовых, материальных и трудовых ресурсов для их выполнения, и планируемые источники финансирования данных мероприятий, а также оценку изменения результатов деятельности организации и платежеспособности в случае реализации указанных мероприятий;

– описание системы контроля организации за выполнением мероприятий, предусмотренных планом финансового оздоровления, и анализом возможности финансового оздоровления и реализации альтернативных мероприятий в случае невыполнения ключевых мероприятий, предусмотренных планом финансового оздоровления;

– прогнозные финансовые показатели, в том числе промежуточные, характеризующие результаты выполнения мероприятий, предусмотренных планом финансового оздоровления (рекомендуется использовать коэффициенты и показатели, которые применялись в разделе «анализ текущего финансового состояния организации»), а также прогноз денежных потоков организации, который базируется на прогнозных финансовых результатах выполнения мероприятий по финансовому оздоровлению.

Рассмотренные Методические рекомендации можно принимать во внимание при экономическом анализе любого предприятия как на этапе оценки его финансовой устойчивости, так и на этапе разработки плана мероприятий (системы управленческих решений) по его финансовому оздоровлению и предотвращению угрозы банкротства.

4. Новым документом в области методов установления угрозы банкротства является приказ Минэкономразвития РФ от 18 апреля 2011 г. № 175, которым утверждена Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога, представленная в приложении 2 (далее – Методика). Необходимость разработки такой Методики продиктована п. 5.1 ст. 64 (в ред. Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 229-ФЗ) части 1 Налогового кодекса РФ.

Представляется, что эта своеобразная система критериев для оценки потенциального банкротства, приведенная в Методике, может быть использована (с небольшими коррективами) и в отношении организаций, не претендующих на отсрочку (рассрочку) по уплате налогов.

По результатам проведенного анализа было выявлено, что степень платежеспособности по текущим обязательствам в месяцах за последние два анализируемых года меньше 3 мес., а коэффициент текущей ликвидности больше 1, следовательно, у организации отсутствует угро-

за возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налога и необходимость расчета остальных показателей отсутствует.

Произведенный краткий обзор нормативных документов, связанных в той или иной степени с оценкой риска возникновения банкротства, показал их многообразие и возможность, несмотря на некоторую «громоздкость», их практического применения, но, к сожалению, отразил и серьезную несогласованность позиций различных органов исполнительной власти в рассматриваемом направлении финансового анализа, как в части применяемой системы показателей, так и в части способа их расчета и оценки полученных результатов.

Модели количественной оценки вероятности банкротства, разработанные зарубежными и отечественными специалистами. Для оценки рейтинга субъектов хозяйствования и степени финансового риска довольно часто используются методы многомерного рейтингового анализа. В зарубежных странах для оценки риска банкротства и кредитоспособности предприятий широко используются факторные модели известных западных экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера, Бивера и др.

Методика оценки банкротства по модели Альтмана. Американский ученый Эдвард Альтман (Edward I. Airman) предложил несколько вариантов методики расчета так называемого индекса Z-score (индекс кредитоспособности – Index of Credit-worthiness) для оценки вероятности банкротства фирмы на основе мультидискриминантного метода анализа, который был предложен им в 1968 г. Индекс кредитоспособности построен с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа (Multiple Discriminant Analysis, MDA) и позволяет оценить потенциальную угрозу банкротства хозяйствующих субъектов по данным доступной финансовой информации. При построении методики Альтман обследовал 66 предприятий, половина которых обанкротилась в период между 1946 и 1965 гг., а половина работала успешно, и изучил 22 аналитических коэффициента, которые могли быть полезны для прогнозирования банкротства. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение.

Пятифакторная модель Э. Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1{,}2x_1 + 1{,}4x_2 + 3{,}3x_3 + 0{,}6x_4 + 0{,}999x_5, \quad (1)$$

где Z – надежность, степень отдаленности от банкротства, значения Z- в таблице 4;

x_1 – собственные оборотные средства / всего активов (показывает степень ликвидности активов);

x_2 – нераспределенная прибыль / всего активов (показывает уровень генерирования прибыли);

x_3 – прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активов (показывает, в какой степени доходы предприятия достаточны для возмещения текущих затрат и формирования прибыли);

x_4 – собственный капитал (рыночная оценка) / привлеченный капитал;

x_5 – выручка (нетто) от продаж / всего активов.

Таблица 4 - Вероятность банкротства предприятия в соответствии со значением Z

Значение Z	Вероятность банкротства
Менее 1,8	Очень высокая (дефолт)
1,81–2,7	Высокая (зона неопределенности)
2,71–2,99	Возможна (зона неопределенности)
Более 3,0	Очень низкая (перспектива платежеспособности)

По данным финансовой отчетности ООО рассчитаем показатель вероятности банкротства по методике Альтмана в таблице 5.

Таблица 5 - Показатели оценки вероятности банкротства по модели Альтмана

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1,2 * x_1	Собственный оборотный капитал / всего активы	0,92	0,93	0,96
1,4 * x_2	Нераспределенная прибыль / всего активы	0,57	0,599	0,576

3,3 * x_3	Прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активы	0,06	0,01	0,10
0,6 * x_4	Собственный капитал / привлеченный капитал	0,12	0,50	0,40
0,999 * x_5	Выручка от реализации / всего активы	1,63	1,35	1,48
Z		3,30	3,39	3,51
Вероятность банкротства		Очень низкая вероятность банкротства	Очень низкая вероятность банкротства	Очень низкая вероятность банкротства

Вероятность банкротства предприятия в анализируемом периоде является очень низкой – оценено по пятифакторной модели Альтмана.

Методика оценки банкротства по модели Фулмера. Модель Фулмера учитывает большое количество факторов, поэтому и при обстоятельствах, отличных от оригинальных, работает стабильней, чем другие методики.

На основании обработки данных 60 предприятий – 30 потерпевших крах и 30 нормально работавших – со средним годовым балансом в 455 тыс. американских долларов была создана модель Фулмера, которая изначально содержала 40 коэффициентов, тогда как окончательный ее вариант использует всего девять:

$$H = 5{,}528x_1 + 0{,}212x_2 + 0{,}073x_3 + 1{,}270x_4 - 0{,}120x_5 + 2{,}335x_6 + 0{,}575x_7 + \\ + 1{,}083x_8 + 0{,}894x_9 - 3{,}075, \quad (2)$$

где x_1 – нераспределенная прибыль / баланс;

x_2 – выручка / баланс;

x_3 – прибыль до налогообложения / собственный капитал;

x_4 – денежный поток / обязательства (долгосрочные и краткосрочные);

x_5 – долгосрочные обязательства / баланс;

x_6 – краткосрочные обязательства / баланс;

x_7 – log (материальные активы);

x_8 – оборотный капитал / обязательства;

x_9 – (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / проценты к уплате.

Точность прогнозов, сделанных с помощью данной модели на год вперед, составляет 98 %, а на два года – 81 %. При этом если $H < 0$, то крах неизбежен.

Анализ показателей финансово-экономической деятельности предприятия по модели Фулмера свидетельствует о малой вероятности банкротства (Таблица 6).

Таблица 6 - Показатели оценки банкротства предприятия по модели Фулмера

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
x_1	Нераспределенная прибыль / баланс	0,41	0,43	0,41
x_2	Выручка / баланс	1,63	1,35	1,48
x_3	Прибыль до налогообложения / собственный капитал	0,04	0,005	0,05
x_4	Денежный поток / обязательства	0,02	0,01	0,07
x_5	Долгосрочные обязательства / баланс	0,02	0,02	0,02
x_6	Краткосрочные обязательства / баланс	0,47	0,30	0,34
x_7	log (материальные активы)	5,94	5,93	5,96
x_8	Оборотный капитал / обязательства	1,54	2,42	2,22
x_9	(Прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / проценты к уплате	0,02	0,06	3,09
H		5,78	6,37	8,98

Методика оценки банкротства по модели Лиса. В модели Лиса факторы-признаки учитывают такие результаты деятельности, как ликвидность, рентабельность и финансовая независимость организации.

$$Z = 0{,}063x_1 + 0{,}092x_2 + 0{,}057x_3 + 0{,}001x_4, \quad (3)$$

где x_1 – оборотный капитал / сумма активов;
x_2 – прибыль от реализации / сумма активов;
x_3 – нераспределенная прибыль / сумма активов;
x_4 – собственный капитал / заемный капитал.

Расчет показателей, вошедших в модель, представлен в таблице 7.

Таблица 7 - Показатели оценки банкротства предприятия по модели Лиса

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
x_1	Доля оборотных средств в активах	0,76	0,77	0,80
x_2	Рентабельность активов по прибыли от реализации	0,08	0,05	0,07
x_3	Рентабельность активов по нераспределенной прибыли	0,41	0,43	0,41
x_4	Коэффициент покрытия по собственному капиталу	1,02	2,13	1,77
Z		0,080	0,080	0,082

Интерпретация результатов: $Z < 0{,}0347$ – вероятность банкротства высокая; $Z > 0{,}0347$ – вероятность банкротства малая. При расчете вероятности банкротства по модели Лиса было получено, что вероятность банкротства предприятия в анализируемом периоде мала.

Методика оценки банкротства по модели Гордона. Модель прогнозирования платежеспособности предприятий была разработана канадским ученым Гордоном Спрингейтом (Gordon Springate) в 1978 г. Это вторая модель прогнозирования банкротства после модели Альтмана. Для создания своей модели он поэтапно применял дискриминантный анализ, чтобы из 19 финансовых показателей выбрать 4 наиболее точно определяющих платежеспособность компании.

$$Z = 1{,}03x_1 + 3{,}07x_2 + 0{,}66x_3 + 0{,}4x_4, \quad (4)$$

где x_1 – оборотный капитал / баланс;

x_2 – (прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / баланс;

x_3 – прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства;

x_4 – выручка от реализации / баланс.

Если $Z < 0{,}862$, предприятие получает оценку «крах». При создании модели Спрингейт использовал данные 40 предприятий и достиг 92,5 процентной точности предсказания неплатежеспособности на год вперед.

Оценив вероятность банкротства предприятия по модели Гордона можно сделать заключение, что на данном предприятии риск банкротства отсутствует (Таблица 8).

Таблица 8 - Показатели оценки банкротства предприятия по модели Гордона

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
x_1	Оборотный капитал / баланс	0,76	0,77	0,80
x_2	(Прибыль до налогообложения + проценты к уплате) / баланс	0,11	0,04	0,04
x_3	Прибыль до налогообложения / краткосрочные обязательства	0,04	0,01	0,09
x_4	Выручка от реализации/ баланс	1,63	1,35	1,48
Z		1,79	1,46	1,61

Методика оценки банкротства по модели Таффлера. Модель Таффлера (Z-score или T-score) называют тестом Таффлера (R. J. Taffler) или моделью банкротства Таффлера, впервые была опубликована в 1977 г. британским ученым Ричардом Таффлером. Он разработал линейную регрессионную модель с четырьмя финансовыми коэффициентами для оценки финансового здоровья фирм.

$$Z = 0{,}53x_1 + 0{,}13x_2 + 0{,}18x_3 + 0{,}16x_4, \qquad (5)$$

где x_1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

x_2 – оборотные активы / сумма обязательств;

x_3 – краткосрочные обязательства / всего активов;

x_4 – выручка от продаж / всего активов.

Интерпретация результатов: $Z > 0{,}3$ – малая вероятность банкротства; $Z < 0{,}2$ – высокая вероятность банкротства. Если $0{,}2 < Z < 0{,}3$ – вероятность банкротства средняя.

Таблица 9 - Показатели оценки банкротства предприятия по модели Таффлера

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
x_1	Прибыль от реализации / краткосрочные обязательства	0,17	0,18	0,20
x_2	Оборотные активы / сумма обязательств	1,54	2,42	2,22
x_3	Краткосрочные обязательства / сумма активов	0,47	0,30	0,34
x_4	Выручка от реализации / сумма активов	1,63	1,35	1,48
Z		0,64	0,68	0,69

Оценив вероятность банкротства предприятия по модели Таффлера, получили, что в анализируемом периоде предприятие имело малую вероятность банкротства (Таблица 9).

Методика оценки вероятности банкротства по модели Ж. Лего. В 1987 г., используя метод дискриминантного анализа, под руководством Ж. Лего была разработана трехфакторная модель, имеющая вид:

$$Z = 4{,}5913A + 4{,}5080B + 0{,}3936C - 2{,}7616, \qquad (6)$$

где A – акционерный капитал / всего активов;

B – (прибыль до налогообложения + чрезвычайные расходы + финансовые расходы) / всего активов;

C – объем продаж за два года / всего активов за два периода

При Z < –0,3 предприятие классифицируется как несостоятельное, с высокой степенью вероятности наступления банкротства. Точность оценки вероятности банкротства данной модели не высока и составляет 83 %. Еще одним недостатком модели является то, что она может быть применена только для оценки состоятельности промышленных предприятий. В ООО «Курганхиммаш» вероятность банкротства, оцененная по модели Ж. Лего, мала (Таблица 10, 11).

Таблица 10 - Оценки банкротства предприятия по модели Ж. Лего

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
A	Акционерный капитал / всего активов	0,09	0,22	0,20
B	(Прибыль до налогообложения + чрезвычайные расходы + финансовые расходы) / всего активов	1,36	1,09	1,21
C	Объем продаж за два года / всего активов за два периода	1,63	1,49	1,42
Z		4,43	3,76	4,16

Методика оценки банкротства по модели Конана и Голдера. Первая французская модель оценки платежеспособности фирм на основе многомерного дискриминантного анализа (MDA) была построена в 1979 г. Ж. Конаном и М. Голдером по выборке из 95 малых и средних предприятий Франции, изученных за период с 1970 по 1975 гг.

$$Z = -0{,}16x_1 - 0{,}22x_2 + 0{,}87x_3 + 0{,}10x_4 - 0{,}24x_5, \quad (7)$$

где x_1 – денежные средства и дебиторская задолженность / итог актива;

x_2 – собственный капитал и долгосрочные пассивы / итог пассива;

x_3 – финансовые расходы / выручка от реализации;

x_4 – расходы на персонал / добавленная стоимость;

x_5 – прибыль до выплаты процентов и налогов / заемный капитал.

Таблица 11 - Вероятность задержки платежей фирмами, имеющими различные значения показателя Z

Z	0,21	0,048	0,002	0,026	0,068	0,087	0,107	0,131	0,164
Вероятность задержки платежа, %	100	90	80	70	50	40	30	20	10

В уравнении Ж. Конана и М. Голдера обращает на себя внимание доминирующая роль фактора x_3 (отношения финансовых издержек к выручке от продаж) по сравнению с другими четырьмя коэффициентами. Фактически влияние этого фактора превышает совокупное влияние всех остальных.

Таблица 12 - Показатели оценки банкротства предприятия по модели Конана и Голдера

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
x_1	Денежные средства / дебиторская задолженность	0,05	0,002	0,01
x_2	Собственный капитал и долгосрочные пассивы / итог пассива	0,53	0,70	0,66
x_3	Финансовые расходы / выручка от реализации	0,053	0,02	0,01
x_4	Расходы на персонал / чистая прибыль	30,23	–165,23	17,70
x_5	Прибыль до выплаты процентов и налогов / заемный капитал	0,04	0,01	0,08
Z		2,94	-16,66	1,61

Оценив вероятность банкротства по модели Конана и Голдера, можно утверждать, что вероятность задержки платежа в 2011–2013 гг. мала (Таблица 12).

Методика анализа банкротства предприятия по модели Д. Дюрона. Методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х гг. Сущность этой методики – классификация предприятий по степени риска исходя из факти-

ческого уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах на основе экспертных оценок. Простая скоринговая модель представлена в нижеприведенной таблице (Таблица 13).

Таблица 13 - Группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	1 класс	2 класс	3 класс	4 класс	5 класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30 и выше (50 баллов)	29,9–20 (49,9–35 баллов)	19,9–10 (34,9–20 баллов)	9,9–1 (19,9–5 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент текущей ликвидности	2 и выше (30 баллов)	1,99–1,7 (29,9–20 баллов)	1,69–1,4 (19,9–10 баллов)	1,39–1,1 (9,9–1 баллов)	менее 1 (0 баллов)
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше (20 баллов)	0,69–0,45 (19,9–10 баллов)	0,44–0,30 (9,9–5 баллов)	0,29–0,20 (5–1 баллов)	менее 0,2 (0 баллов)
Границы классов	100 баллов и выше	99–65 баллов	64–35 баллов	34–6 баллов	0 баллов

Определив значения коэффициентов, можно вычислить сумму баллов, на основании которой устанавливаются границы классов финансовой устойчивости:

1 класс – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

2 класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматривающиеся как рискованные;

3 класс – проблемные организации;

4 класс – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты;

5 класс – компании высочайшего риска, практически несостоятельные.

Таблица 14 - Оценки банкротства предприятия по модели Д. Дюрана

Показатель	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	значение показателя	балл	значение показателя	балл	значение показателя	балл
Рентабельность совокупного капитала, %	3,86	12,00	0,48	0,00	4,71	15,00
Коэффициент текущей ликвидности	1,55	25,00	2,56	30,00	2,34	30,00
Коэффициент финансовой независимости	0,51	16,00	0,68	18,00	0,64	17,00
Сумма баллов	–	53,00	–	48,00	–	62,00

В результате анализа вероятности банкротства ООО «Курганхиммаш» по модели Д. Дюрана было выявлено, что предприятие относится к третьему классу предприятий – проблемные организации. Данная ситуация объясняется невысокой суммой прибыли предприятия (Таблица 14).

Методика оценки вероятности банкротства по модели Уильяма Бивера. Известный финансовый аналитик Уильям Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью определения вероятности банкротства – пятифакторную модель, содержащую следующие индикаторы: рентабельность активов; удельный вес заемных средств в пассивах; коэффициент текущей ликвидности; доля чистого оборотного капитала в активах; коэффициент Бивера (отношение суммы чистой прибыли и амортизации к заемным средствам).

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели У. Бивера не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трех состояний фирмы, рас-

считанными У. Бивером для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет (Таблица 15).

Таблица 15 - Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Показатель	Значение показателя		
	Благоприятно	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	0,4–0,45	0,17	–0,15
Рентабельность активов, %	6–8	4	–22
Финансовый леверидж, %	< 37	< 50	< 80
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	0,4	< 0,3	< 0,06
Коэффициент текущей ликвидности	< 3,2	< 2	< 1

Оценив финансовое состояние предприятия по модели У. Бивера можно отметить, что большинство показателей свидетельствует о том, что на предприятии благоприятное финансовое положение и банкротство ему не грозит, а если и грозит, то только через 5 лет (Таблица 16).

Методика оценки вероятности банкротства по модели Ж. Депаляна. Французским экономистом Ж. Депаляном было доказано, что финансовая ситуация предприятия может достаточно адекватно характеризоваться 5 показателями, данный метод получил название метод credit-men.

Формула расчета имеет вид:

$$N = 25R1 + 25R2 + 10R3 + 20R4 + 20R5, \qquad (8)$$

где $R1$ – коэффициент быстрой ликвидности (дебиторская задолженность + денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства);

$R2$ – коэффициент кредитоспособности (капитал и резервы / общие обязательства);

*R*3 – коэффициент иммобилизации собственного капитала (капитал и резервы / остаточная стоимость внеоборотных активов);

*R*4 – коэффициент оборачиваемости запасов (себестоимость проданных товаров / запасы);

*R*5 – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (выручка (нетто) от продажи / дебиторская задолженность).

Таблица 16 - Расчет системы показателей У. Бивера для предприятия

Показатель	Способ расчета	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
		значение показателя	вероятность банкротства	значение показателя	вероятность банкротства	значение показателя	вероятность банкротства
Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль + амортизация основных средств) / (долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства)	0,54	благоприятно	0,93	благоприятно	0,87	благоприятно
Рентабельность активов, %	Чистая прибыль / итого активов * 100	1,16	5 лет до банкротства	-0,22	5 лет до банкротства	2,37	5 лет до банкротства
Финансовый леверидж, %	(Долгосрочные обязательства + краткосрочные обязательства) /(итого пассивов) *100	49,44	5 лет до банкротства	31,97	благоприятно	36,04	благоприятно
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	(Капитал и резервы – внеоборотные активы) / итого активов	0,27	5 лет до банкротства	0,45	благоприятно	0,44	благоприятно
Коэффициент текущей	(Оборотные активы – дебиторская задол-	0,64	благопри-	1,35	5 лет до	1,35	5 лет до

ликвидности	женность) / (займы и кредиты + кредиторская задолженность + прочие краткосрочные обязательства)		ятно		банкротства		банкротства

Для каждого показателя определяют его нормативную величину, который сравнивают с показателем изучаемого предприятия: *Ri* = фактическое значение коэффициента / нормативное значение.

Если $N = 100$, то финансовая ситуация предприятия нормальная, если $N > 100$, то ситуация хорошая, если $N < 100$, то ситуация на предприятии вызывает беспокойство.

Данная методика очень перспективна, поскольку дает возможность сравнить показатели деятельности предприятия со среднеотраслевыми значениями и оценить его финансовое благополучие.

Значение *N*-критерия вероятности банкротства больше 100 в каждом году анализируемого периода. Следует отметить положительную динамику показателя *N*. Таким образом, на основании расчетов согласно модели Ж. Депаляна можно утверждать, что в течение всего исследуемого периода на предприятии складывалась хорошая ситуация (Таблица 17).

Следует отметить, что использование зарубежных моделей для оценки риска банкротства требует больших предосторожностей. Тестирование различных предприятий по данным моделям показало, что они не в полной мере подходят для оценки риска банкротства отечественных предприятий из-за разной методики отражения инфляционных факторов, разной структуры капитала и различий в законодательной базе.

Таблица 17 - Оценки банкротства предприятия по модели Ж. Депаляна

Показатель	Комментарий	Нормативное значение	2011 г.	2012 г.	2013 г.
R1	(Дебиторская задолженность + денежные средства + краткосроч-	0,7	1,05	1,35	1,12

	ные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства				
R	Капитал и резервы / общие обязательства	2	1,02	2,13	1,77
R_3	Капитал и резервы / остаточная стоимость внеоборотных активов	0,5	2,13	3,01	3,20
R_4	Себестоимость проданных товаров / запасы	4	5,77	3,10	2,92
R_5	Выручка (нетто) от продажи / дебиторская задолженность	4	3,46	3,37	3,95
N		–	138,96	167,38	160,42

В России для оценки вероятности банкротства предприятий широко используются факторные модели отечественных экономистов.

Методика оценки банкротства российских ученых, основанная на модели Альтмана. Факторы, принятые во внимание в вышерассмотренных моделях Z-счета, влияют на определение вероятности банкротства и российских предприятий. Использование этих моделей в отечественной практике вполне правомерно, однако влияние внешних факторов в российских условиях намного выше, поэтому количественные значения Z-счета, определяющие вероятность банкротства отличаются от западных. Отечественные экономисты внесли некоторые изменения в первую модель Z-счета Э. Альтмана, которая приняла следующий вид:

$$Z = 1{,}2x_1 + 1{,}4x_2 + 3{,}3x_3 0 + 0{,}6x_4 + 1{,}0x_5, \qquad (9)$$

где x_1 – оборотный капитал / всего активов;
x_2 – резервный капитал и нераспределенная прибыль / всего активов;
x_3 – прибыль до налогообложения / всего активов;
x_4 – уставной и добавочный капитал / заемные средства;
x_5 – выручка от продаж / всего активов.

Таблица 18 - Показатели оценки банкротства предприятия по модели российских ученых, основанной на модели Альтмана

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
x_1	Оборотный капитал / всего активов	0,76	0,77	0,80
x_2	(Резервный капитал + нераспределенная прибыль) / всего активов	0,41	0,43	0,42
x_3	Прибыль до налогообложения / всего активов	0,02	0,003	0,03
x_4	Уставный и добавочный капитал / заемные средства	0,18	0,78	0,62
x_5	Выручка от продаж / всего активов	1,63	1,35	1,48
Z		3,30	3,36	3,49

Хотя практика применения этой модели для прогнозирования деятельности российских предприятий подтвердила правильность полученных значений, тем не менее, использование этой модели в отечественных условиях требует большой осторожности.

По данным результата было выявлено, что вероятность банкротства предприятия мала (Таблица 18).

Методика оценки вероятности банкротства по модели Сайфуллина – Кадыкова. Одной из наиболее известных рейтинговых моделей является модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова. Российские ученые разработали среднесрочную рейтинговую модель прогнозирования

риска банкротства, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба.

Р. С. Сайфуллин и Г. Г. Кадыков предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число:

$$R = 2K_{о} + 0{,}1K_{тл} + 0{,}08K_{и} + 0{,}45K_{м} + K_{пр}, \qquad (10)$$

где $K_{о}$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{и}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_{м}$ – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

$K_{пр}$ – рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии финансовых коэффициентов их минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно единице, и организация имеет удовлетворительное состояние экономики. Финансовое состояние предприятий с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное.

Значение R-критерия вероятности банкротства больше единицы в каждом году анализируемого периода. Следует отметить положительную динамику показателя R. Таким образом, на основании расчетов согласно модели Сайфуллина – Кадыкова можно утверждать, что в течение всего исследуемого периода у предприятия было удовлетворительное финансовое состояние (Таблица 19).

Таблица 19 - Показатели оценки банкротства предприятия по модели Сайфуллина – Кадыкова

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
$K_{о}$	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,69	0,92	0,83
$K_{тл}$	Коэффициент текущей ликвидности	1,55	2,56	2,34
$K_{и}$	Коэффициент оборачивае-	2,14	1,75	1,85

	мости активов			
$K_м$	Рентабельность продаж продукции	0,049	0,04	0,05
$K_{пр}$	Рентабельность собственного капитала	0,02	-0,003	0,04
R		1,74	2,25	2,10

Иркутская модель оценки вероятности банкротства предприятия. Учеными Иркутской государственной экономической академии предложена своя четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, которая внешне похожа на модель Э. Альтмана для предприятий, акции которых не котируются на бирже:

$$R = 8{,}38K_1 + K_2 + 0{,}054K_3 + 0{,}63K_4, \qquad (11)$$

где K_1 – оборотный капитал / актив;

K_2 – чистая прибыль / собственный капитал;

K_3 – выручка от продаж / актив;

K_4 – читая прибыль / затраты на производство и продажи (себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы).

Иркутская модель по замыслу авторов, должна была обеспечить более высокую точность прогноза банкротства предприятия, так как по определению (модель все-таки российская) лишена недостатков присущих иностранным разработкам.

Таблица 20 - Вероятность банкротства в соответствии со значениями R

Значение R	Вероятность банкротства, %
Менее 0	Максимальная (90–100)
0–0,18	Высокая (60–80)
0,18–0,32	Средняя (35–50)
0,32–0,42	Низкая (15–20)
Более 0,42	Минимальная (до 10)

Вероятность банкротства ООО «Курганхиммаш», оцененная по Иркутской модели, мала (Таблицы 20, 21).

Таблица 21 - Оценки банкротства предприятия по Иркутской модели

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
K_1	Оборотный капитал / активы	0,76	0,77	0,80
K_2	Чистая прибыль / собственный капитал	0,02	–0,003	0,04
K_3	Выручка от продаж / активы	1,63	1,35	1,48
K_4	Чистая прибыль / себестоимость продукции	0,01	–0,002	0,02
R		6,51	6,56	6,83

Методика оценки вероятности банкротства по модели О. П. Зайцевой. Для определения вероятности банкротства предприятия по модели О. П. Зайцевой предлагается рассчитывать частные коэффициенты, отраженные в табл. 22. Если у предприятия нет убытков, то ставится 0. Данные показатели были положены в основу разработки дискриминантной факторной модели диагностики риска банкротства производственных предприятий. Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается по формуле со следующими весовыми значениями:

$$K = 0{,}25 * x_1 + 0{,}1 * x_2 + 0{,}2 * x_3 + 0{,}25 * x_4 + 0{,}1 * x_5 + 0{,}1 * x_6, \quad (12)$$

Таблица 22 - Расчет показателей, используемых в модели О. П. Зайцевой

Показатель	Способ расчета	Нормативное значение	2011 г.	2012 г.	2013 г.
x_1	Убыток/собственный капитал	0	–	–0,003	–
x_2	Кредиторская задол-	1	0,58	0,52	0,65

	женность/дебиторская задолженность				
x_3	Краткосрочные обязательства / оборотные активы	7	0,62	0,39	0,42
x_4	Убыток/Выручка	0	–	–0,002	–
x_5	(Краткосрочные обязательства + долгосрочные обязательства)/собственный капитал	0,7	0,98	0,47	0,56
x_6	Валюта баланса/выручка	x_6 прошлого года	0,61	0,74	0,68
К нормативное			1,63	1,63	1,64
К фактическое			0,34	0,25	0,27

Весовые значения частных показателей для коммерческих предприятий были определены экспертным путем, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей – расчетное значение *К* надо сравнить с *К* нормативным.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше – то вероятность банкротства мала. В нашем случае вероятность банкротства в анализируемом периоде мала (Таблица 22).

Методика оценки вероятности банкротства по модели А. В. Колышкина. Одной из последних методик прогнозирования банкротства с использованием метода рейтинговой оценки являются модели А. В. Колышкина. Модели автора имеют отличные от других аналитических моделей принципы построения: А. В. Колышкин отобрал показатели, наиболее часто встречающиеся в моделях других исследователей, и,

исходя из этого, придал им вес. В результате были получены три статистические модели прогнозирования банкротства. В общем виде модели выглядят следующим образом:

модель № 1 = $0{,}47K_1 + 0{,}14K_2 + 0{,}39K_3$, (13)

модель № 2 = $0{,}61K_4 + 0{,}39K_5$, (14)

модель № 3 = $0{,}49K_4 + 0{,}12K_2 + 0{,}19K_6 + 0{,}19K_3$, (15)

где K_1 – рабочий капитал к активам;

K_2 – рентабельность собственного капитала;

K_3 – денежный поток к задолженности;

K_4 – коэффициент покрытия;

K_5 – рентабельность активов;

K_6 – рентабельность продаж.

Несомненным достоинством рейтинговых моделей является простота. Вместе с тем методы определения весовых значений показателей далеко не всегда обеспечивают необходимую точность.

Таблица 23 - Критические показатели рассматриваемых моделей

Модель	Благополучие	Банкроты	Зона неопределенности
I	0,08–0,16	(–0,20)–(–0,08)	(–0,08)–0,08
II	1,07–1,54	0,35–0,49	0,49–1,07
III	0,92–1,36	0,25–0,38	0,38–0,92

Проанализировав три модели вероятности банкротства А. В. Колошкина, можно отметить, что анализируемое предприятие является благополучным и вероятность банкротства мала (Таблицы 23, 24).

Таблица 24 - Оценки банкротства предприятия по модели А. В. Колышкина

Показатель	Комментарий	2011 г.	2012 г.	2013 г.
K_1	(Оборотные активы – краткосрочные	0,29	0,48	0,46

	обязательства) / итого активов			
K_2	(Чистая прибыль / собственный капитал) * 100	2,30	–0,33	3,71
K_3	(Сумма поступление – сумма выплат) / задолженность	–0,10	–0,16	0,01
K_4	Оборотные активы / краткосрочные обязательства	1,61	2,60	2,36
K_5	(Чистая прибыль / итого активов) * 100	1,16	–0,22	2,37
K_6	(Чистая прибыль / выручку от продаж) * 100	0,71	–0,16	1,61
Модель № 1		0,42	0,12	0,74
Модель № 2		1,44	1,50	2,37
Модель № 3		1,18	1,17	1,91

Подводя итог, необходимо отметить, что предприятие является финансово-устойчивым и платежеспособным. Оценка банкротства предприятия по моделям зарубежных и российских ученых показала, что оно имеет малую вероятность банкротства.

Литература

1. Банкротство с макияжем // Рос. газ. 2012. 24 февр. URL : http://www.rg.ru/2012/02/24/razorenie.html.
2. *Батьковский М. А.* Анализ финансового состояния предприятий и внутренний механизм их оздоровления // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 31. С. 18–25.
3. *Бобрышев Н. А.* Совершенствование методов подхода к оценке финансового состояния // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 11. С. 65–70.
4. *Бобылева А. З.* Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика. М. : Дело, 2011. 123 с.

5. *Безверхая Е. А.* Роль учетной политики в управлении финансовой устойчивостью предприятия // Бухгалтерский учет. 2012. № 3. С. 121–125.

6. *Бурганов Р.* Теория несостоятельности (банкротства): термины, трактовка, сущность // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 12. С. 112–118.

7. *Воронина В. М.* Антикризисная диагностика // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 5. С. 18–22.

8. *Гибизов Н. Г.* Сравнительная характеристика методов определения риска банкротства предприятия. Агрегирование полученных данных с помощью модели нечетких множеств // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 141–144.

9. *Гукова А. В.* Финансовая устойчивость организации: модель оценки и прогнозирования // Финансы и бизнес. 2014. № 1. С. 23–29.

10. *Дибирова Э. З.* Банкротство и финансовое оздоровление предприятий // Молодой ученый. 2012. № 12. С. 192–196.

11. *Жадан В. Н.* К вопросу о доказывании фактов преднамеренного банкротства предприятий // Молодой ученый. 2013. № 3. С. 351–355.

12. *Журова В. А.* Процесс разработки моделей для прогнозов банкротства предприятий // Финансовый менеджмент. 2008. №1. С. 53–65.

13. *Иванов А. В.* Банкротство и реструктуризация юридических лиц // Бизнес и закон. 2009. № 12. С. 36–40.

14. *Куранов М. В.* Показатели и модели анализа финансового состояния на различных этапах жизненного цикла организации // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 5. С. 56–59.

15. *Маркарьян Э. А.* Экономический анализ хозяйственной деятельности. -2е изд. перераб. и доп. М. : КноРус, 2010. 536 с.

16. *Недосекин А. О., Максимов О. Б.* Новый комплексный показатель оценки финансового состояния предприятия. М. : Аудит и финансовый анализ, 2010. 360 с.

17. *Низамова А. И., Васильева И. Н.* Оценка непрерывности деятельности организации на основе анализа вероятности банкротства организации // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 2 (22). С. 19–26.

18. *Орлова Т. М.* Практикум по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности: учеб. пособие. М. : КноРус, 2010. 256 с.

19. *Пожидаева Т. А.* Сравнительная характеристика внешнего и внутреннего контроля за деятельностью организации // Экономический анализ: теория и практик. 2012. № 9. С. 36–45.

20. *Родионова Н. В.* Антикризисный менеджмент. М. : ЮНИТИ, 2011. 223 с.

21. *Рукинов М. В.* Причины и виды банкротства // Проблемы современной экономики. 2008. № 1 (25). С. 25–29.

22. *Санду И.* Оценка финансового состояния предприятия // АПК: экономика и управление: теор. и науч.-практ. журн. 2011. № 2. С. 34–40.

23. *Хайдаршина Г. А.* Совершенствование методов оценки риска банкротства российских предприятий в современных условиях // Имущественные отношения в РФ. 2009. № 8 (95). С. 86–95.

24. *Чернова М. В.* О критериях несостоятельности (банкротства) // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 25 (154). С. 67–71.

25. *Якубова Н. А.* Меры по предупреждению банкротства // Консультант бухгалтера. 2007. № 3. С. 8–12.

26. Инновационный механизм устойчивого развития хозяйственно-культурных экономических систем агропромышленного комплекса в условиях современной экономики.// Аграрный вестник Урала. БагрецовН.Д.2013.№4 (110).С.70-74.

Таблица 25 - Методика анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций с целью определения признаков угрозы банкротства

Группировка предприятий по степени угрозы банкротства	Показатели, определяющие наличие признаков банкротства и порядок их расчета	Критерии отнесения предприятия к соответствующей группе по степени угрозы банкротства
Группа 1: платежеспособные предприятия, имеющие возможность в установленный срок и в пол-	*1. Степень платежеспособности по текущим обязательствам:* (Спс)= ТО/Вм,	1. Если Спс < 6 мес. и (или) Ктл > 1, предприятие относится к группе 1. 2. Если Спс > 6 мес. и одно-

ном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет своей текущей хозяйственной деятельности или за счет своего ликвидного имущества. *Группа 2*: предприятия, не имеющие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения своей платежеспособности. *Группа 3*: предприятия, имеющие признаки банкротства, установленные Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» для стратегических предприятий *Группа 4*: предприятия, у которых имеется непосредственная угроза возбуждения дела о банкротстве. *Группа 5*: предприятия, в отношении которых арбитражным судом принято к рассмотрению заявление о признании их банкротом.	где ТО – текущие обязательства, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу следующим образом: краткосрочные обязательства – доходы будущих периодов – оценочные обязательства; Вм – среднемесячная выручка, рассчитываемая по отчету о прибылях и убытках как отношение выручки к количеству месяцев в отчетном периоде. Критическое значение для Спс < 6 мес. *2. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл):* Ктл = Ал/ТО, где Ал – ликвидные активы, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу и приложениям к нему как сумма денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, товаров отгруженных, готовой продукции, товаров для перепродажи, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов. Критическое значение для Ктл > 1	временно Ктл < 1, предприятие относится к группе 2. 3. Отнесение к группам 3–5 осуществляется на основании сведений о событиях и обстоятельствах, которые увеличивают риск несостоятельности, т. е.: а) если имеется просроченная более 6 мес. задолженность по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей, предприятие относится к группе 3; б) если в отношении предприятия приняты решения налогового (таможенного) органа о взыскании задолженности за счет имущества или кредиторами направлен (предъявлен к исполнению) исполнительный документ в службу судебных приставов в случае, если требования к предприятию составляют не менее 500 000 руб., то предприятие относится к группе 4; в) если в отношении предприятия в арбитражный суд подано заявление о признании его банкротом или арбитражным судом введена процедура банкротства, оно относится к группе 5

Таблица 25 - Методика проведения анализа финансового состояния организации в целях установления угрозы возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налогов

Показатели, рассчитываемые по данным бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату и их применение для оценки угрозы банкротства	Порядок расчета показателей и примечания
I. Степень платежеспособности по текущим обязательствам в месяцах (Спс)	Спс = (КО – ДБП) / ВМ где КО – краткосрочные обязательства; ДБП – доходы будущих периодов; Вм – среднемесячная выручка
II. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	Ктл = ОА / (КО – ДБП) где ОА – оборотные активы
Если: а) Спс < 3 мес. и (или) Ктл >1, то у организации отсутствует угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налога;	для стратегических организаций и субъектов естественных монополий Спс < 6 мес.
б) Спс > 3 мес. и одновременно Ктл < 1, то анализируются дополнительно следующие показатели: 1) сумма налога, на которую возможно предоставление отсрочки или рассрочки (Нор); 2) сумма краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности (ЗСКЗ); 3) сумма ЗСКЗ без учета Нор (ЗСКЗН); 4) чистая прибыль отчетного периода (ЧП); 5) поступления денежных средств на счета в банках (ДС) за 3-мес. период (6-мес. – для стратегических организаций и субъектов естественных монополий)	для стратегических организаций и субъектов естественных монополий Спс > 6 мес. ЗСКЗ = ЗС + КЗ, где ЗС – краткосрочные заемные средства (кредиты и займы); КЗ – краткосрочная кредиторская задолженность. ЗСКЗН = ЗСКЗ – Нор. Учитываются поступления ДС за 3-мес. (6-мес.) период, предшествующий подаче заявления о предоставлении отсрочки или рассрочки налога (налогов)

Если: а) выполняется одно из следующих условий: ДС ≥ ЗСКЗ; ДС < ЗСКЗ, но ДС ≥ ЗСКЗН и при этом имеется ЧП; ДС < ЗСКЗН, то у организации отсутствует угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею на лога; б) в остальных случаях, т.е. если не выполняется ни одно из вышеприведенных условий, у организации имеется угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты	

Глава 12. ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Антикризисное управление – это вид управления, который отличается специфическими условиями и технологиями и представляет собой контролируемые процессы предвидения кризисной ситуации и смягчения ее последствий. К числу технологий антикризисного управления относят:

– исследование внешней среды и факторов, оказывающих влияние на деятельность организаций;

– мониторинг финансово-экономического состояния организации;

– осуществление процедур планирования;

– разработку мероприятий, направленных на устранение неплатежеспособности и повышение финансовой устойчивости;

– диагностику причин возникновения кризисной ситуации и др.

В системе методов анализа особое место принадлежит диагностике, которая призвана выработать адекватные меры реагирования и предупредить неблагоприятные последствия. Диагностика представляет собой процесс определения состояния объекта с помощью различных исследовательских процедур. От того, насколько качественно проведена диагностика, зависит и качество управленческих решений, принимаемых по результатам диагностики, а значит, и эффективность управления.

Следует назвать следующие важные требования к диагностике:

– объективность (результаты должны зависеть только от реального состояния объекта, а процедура оценки должна минимизировать субъективный фактор);

– точность и результативность (должна обеспечиваться возможность получения однозначных выводов и принятия правильных решений);

– достоверность (информация должна основываться на первичных исходных данных).

Одной из существенных характеристик в мониторинге финансового состояния организации при проведении экспресс-диагностики банкротства является финансовая устойчивость. Сущностью финансовой устойчивости выступает обеспеченность запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, или другими словами, соотношением объемов собственных и заемных средств. Эффективное использование денежных средств способствует бесперебойному процессу производства и продажи продукции.

В силу объективной важности анализа финансовой устойчивости в системе антикризисной диагностики организации представляется интересной попытка дать сравнительную характеристику методик оценки финансовой устойчивости на примере конкретного объекта.

Цель данной работы – провести сравнительную характеристику методов оценки финансовой устойчивости.

На финансовую устойчивость организации влияет ряд факторов, которые можно разделить на следующие группы:

– по месту возникновения – внешние и внутренние;

– по важности результата – основные и второстепенные;

– по структуре – простые и сложные;

– по времени действия – постоянные и временные.

Факт влияния многочисленных факторов на финансовую устойчивость зафиксирован в нормативно-правовых документах, в которых делается акцент на их роль и влияние на формирование финансовой отчетности.

Характеристика методик анализа финансового состояния организации представлена на рисунке 1.

В настоящее время на основе сложившейся в российской практике теории можно взять следующие методики оценки финансовой устойчивости:

– компонентный анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям обеспеченности запасов и затрат;

– коэффициентный анализ путем сравнения фактических данных по коэффициентам с нормативами;

Рисунок 1 – Характеристика методик анализа финансового состояния организации

– рейтинговая оценка по методике Сайфуллина – Кадыкова;

– оценка финансовой устойчивости на основе расчета чистых активов в качестве собственного источника формирования запасов и затрат.

При компонентном анализе финансовой устойчивости по абсолютным показателям обеспеченности запасов и затрат для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, которые отражают различные виды источников, затем эти показатели сравниваются с величиной источников запасов и затрат для расчета показателя обеспеченности.

Различают следующие источники формирования запасов и затрат:

– наличие собственных оборотных средств;

– наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (или функционирующий капитал);

– общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Таблица 1 - Характеристика типов финансовой устойчивости

№	Тип финансовой устойчивости	Трехмерный показатель	Источники покрытия затрат	Краткая характеристика
1	Абсолютная финансовая устойчивость	$\overline{S} = \{1; 1; 1\}$	Собственные оборотные средства	Высокая платежеспособность; нет зависимости от кредиторов
2	Нормальная финансовая устойчивость	$\overline{S} = \{0; 1; 1\}$	Собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники	Нормальная платежеспособность; эффективно используются заемные средства; высокая доходность производственной деятельности
3	Неустойчивое финансовое состояние	$\overline{S} = \{0; 0; 1\}$	Общая величина основных источников	Нарушение платежеспособности; Необходимость привлечения дополнительных источников;
4	Кризисное финансовое состояние	$\overline{S} = \{0; 0; 0\}$	–	Неплатежеспособность организации; грань банкротства

На основании показателей обеспеченности имеется классификация четырех типов финансовой устойчивости (Таблица 1):

1) абсолютная финансовая устойчивость;
2) нормальная финансовая устойчивость;
3) неустойчивое финансовое состояние;
4) кризисное финансовое состояние.

При абсолютной финансовой устойчивости запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами, и организация не зависит от внешних источников. При нормальной устойчивости, гарантирующей платежеспособность, организация оптимально использует

свои собственные и кредитные ресурсы, текущие активы и кредиторскую задолженность.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется нарушением платежеспособности: в этом случае организация вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия запасов и затрат, наблюдается снижение доходности производства. Тем не менее, еще имеются возможности для улучшения ситуации.

Кризисное финансовое состояние характеризуется наличием просроченной кредиторской и дебиторской задолженности и неспособностью погасить ее в срок.

Для сопоставления методик анализа финансовой устойчивости в качестве исследуемого материала используется отчетность конкретного хозяйствующего субъекта *N* за три года.

Показатели обеспеченности запасов и затрат источниками формирования по первой методике представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их финансирования

№	Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Наличие собственных оборотных средств	11901	15542	8061
2	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников	20378	25059	20968
3	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат	44513	66862	70327
4	Излишек (недостаток) собственных оборотных средств	–19879	–33072	–33576
5	Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	–11402	–23555	–20669
6	Излишек (недостаток) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	12735	18248	28690
7	Тип финансовой устойчивости	(0,0,1)	(0,0,1)	(0,0,1)

Из полученных данных видно, что финансовое состояние организации за анализируемый период неустойчиво. Это сопряжено с нарушением платежеспособности, при которой организация для покрытия части своих запасов вынуждена привлекать дополнительные источники покрытия. Они включают в себя временно свободные собственные средства, привлеченные средства и кредиты банков на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства.

Коэффициентный метод оценки финансовой устойчивости предполагает использование нормативов. Ведущие экономисты и специалисты финансового менеджмента предлагают различные нормативы для финансовых коэффициентов (Таблица 3).

Существенный разброс мнений ведущих экономистов и специалистов финансового менеджмента наглядно свидетельствует об отсутствии единого подхода к определению нормативной базы финансовых коэффициентов. Более того, большинство нормативных значений основаны на международных стандартах и недостаточно учитывают накопленный опыт отечественных компаний.

Таблица 3 - Рекомендуемые значения финансовых коэффициентов, используемых в анализе финансовой устойчивости и результатов рыночной деятельности организации

№	Наименование коэффициента	Авторы, источники						
		А. Д. Шеремет	Л. Т. Гиляровская	Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова	Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова	Е. С. Стоянова	В. В. Ковалев	Зарубежные источники
1	Коэффициент финансового риска	≤ 1	–	< 1	≤ 1,5	< 1	–	0,5
2	Коэффициент автономии	≥ 0,5	≥ 0,5	–	≥ 0,4	0,6	–	0,5–0,7

3	Коэффициент финансовой устойчивости	–	≥ 0,7	–	≥ 0,6	–	–	–
4	Коэффициент маневренности собственных средств	0,5	≥ (0,3 – 0,4)	–	–	–	–	–
5	Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	≥ 0,1	> 0,1	≥ 0,1	≥ 0,1	–	> 0,1	–
6	Общий показатель платежеспособности	≥ 2	–	–	≥ 1	–	–	> 1
7	Коэффициент абсолютной ликвидности	≥ 0,2	–	–	0,2–0,5	0,2 – 0,25	0,05–1	–
8	Коэффициент срочной ликвидности	(0,8–1)	–	–	0,7–0,8	0,7–0,8	> 1	> 1
9	Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	1–2	2	1,5	1–2	> 2	1–2

Все относительные показатели финансовой устойчивости, определяющие состояние и структуру активов организации и обеспеченность их источниками покрытия, можно разделить на три группы, характеризующие:

– состояние оборотных средств;

– состояние основных средств;

– финансовую независимость организации.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Коэффициенты финансовой устойчивости

№	Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Нормативное значение
1	Коэффициенты, характеризующие состояние оборотных средств:				
1.1	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,16	0,15	0,08	>0,1
1.2	Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными оборотными средствами	0,37	0,32	0,2	0,5–0,8
1.3	Коэффициент маневренности собственного капитала	0,22	0,22	0,11	≥ (0,3 – 0,4)
2	Коэффициенты, характеризующие состояние основных средств:				
2.1	Индекс постоянного актива	0,78	0,78	0,89	–
2.2	Коэффициент долгосрочного привлечения средств	0,13	0,15	0,14	–
2.3	Коэффициент износа	0,45	0,47	0,49	–
2.4	Коэффициент реальной стоимости имущества	0,43	0,42	0,47	≥ 0,5
3	Коэффициенты, характеризующие структуру финансовых источников и финансовую независимость:				
3.1	Коэффициент автономии	0,45	0,45	0,46	≥ 0,5
3.2	Коэффициент финансовой устойчивости	0,52	0,55	0,54	≥ 0,7
3.3		1,1	1,1	1,3	≤1
3.4	Коэффициент финансовой активности	0,96	0,92	0,76	≥1
	Коэффициент финансирования				

Как видно из таблицы, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами соответствует норме. Однако, наблюдается снижение этого коэффициента, это говорит о том, что у организации не достаточно ресурсов оборотных средств, необходимых для ее устойчивости, а так же существует зависимость организации от заемных источников при формировании материальных запасов.

Коэффициент автономии и коэффициент финансовой устойчивости не достигают нормативного предела, это значит, что организация зависима от заемного капитала, так же наблюдается снижение удельного веса источников финансирования, которые могут быть использованы длительное время.

Одной из наиболее известных рейтинговых моделей является модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова. Она представляет собой пятифакторную аддитивную модель, которая включает в себя следующие коэффициенты:

– коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками;

– коэффициент текущей ликвидности;

– интенсивность оборота авансируемого капитал;

– коэффициент менеджмента;

– рентабельность собственного капитала.

При полном соответствии значений финансовых коэффициентов минимальным нормативным уровням рейтинговое число будет равно 1.

Финансовое состояние организаций с рейтинговым числом меньше 1 характеризуется как неудовлетворительное.

Анализ показателей рейтинговой оценки представлен в таблице 5.

Как видно из таблицы, значение R-критерия вероятности банкротства меньше 1 на протяжении 2 лет. Таким образом, на основании расчетов согласно модели Сайфуллина – Кадыкова можно утверждать, что в течение всего исследуемого периода в организации было неудовлетворительное финансовое состояние.

Таблица 5 - Показатели рейтинговой оценки

№	Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками	0,16	0,15	0,08
2	Коэффициент текущей ликвидности	0,68	0,76	0,57
3	Интенсивность оборота авансируемого капитала	3,10	2,58	2,91
4	Коэффициент менеджмента	0,06	0,07	0,03
5	Рентабельность собственного капитала	0,87	0,28	0,14
6	Рейтинговая модель оценки возможности банкротства	1,53	0,89	0,6

Оценка финансовой устойчивости может проводиться на основе расчета чистых активов, как собственного источника формирования запасов и затрат (Рисунок 2).

Рисунок 2 – Оценка финансовой устойчивости

В процессе анализа стоимости чистых активов (СЧА) необходимо выявить и оценить факторы, влияющие на ее величину. Не все изменения в балансе ведут к росту или снижению стоимости чистых активов. С точки зрения влияния на стоимость чистых активов изменения статей баланса можно разделить на три группы.

В соответствии с законодательством стоимость чистых активов ООО, не должна быть меньше его уставного капитала, поэтому определенный интерес представляет анализ стоимости чистых активов, а также соотношения стоимости чистых активов и уставного капитала.

Факторный анализ стоимости чистых активов заключается в расчете изменений следующих статей баланса: уставный капитал; собственные акции, выкупленные у акционеров; добавочный капитал; резервный капитал; нераспределенная прибыль; непокрытый убыток; доходы будущих периодов.

Таблица 6 - Факторный анализ стоимости чистых активов

Фактор	Изменение за отчетный год, тыс. руб.	Удельный вес, %
Изменение СЧА в том числе за счет:		
– уставного капитала	–	–
– собственных акции, выкупленные у акционеров	–	–
– добавочного капитала	–	–
– резервного капитала	–	–
– нераспределенной прибыли (убытка)	7556	72,9
– доходов будущих периодов	2800	27,1
Всего: изменение СЧА	10356	100

Факторный анализ стоимости чистых активов и анализ соотношений и коэффициентов, рассчитываемых на основе стоимости чистых активов, представлены в следующих таблицах 6,7.

Таблица 7 - Анализ соотношений и коэффициентов, рассчитываемых на основе стоимости чистых активов

№	Показатель	На начало отчетного года	На конец отчетного года
1	Превышение стоимости чистых активов над уставным капиталом, тыс. руб.	16838	28086
2	Превышение стоимости чистых активов над уставным капиталом и резервным фондом, тыс. руб.	16838	28086
3	Коэффициент автономии, %	45,2	46,4
4	Коэффициент маневренности чистых активов, %	52,3	61,6
5	Коэффициент рентабельности чистых активов, %	76,1	30,2

Анализ стоимости чистых активов показывает, что рост этого показателя в данной организации связан с двумя факторами – нераспределенной прибылью и доходами будущих периодов, при этом величина стоимости чистых активов значительно превосходит уставный капитал, это свидетельствует об определенной устойчивости организации, обеспеченности уставного капитала реальным имуществом.

Таким образом, проведенный анализ финансовой устойчивости по представленным методикам не противоречит друг другу, а наоборот, дополняет друг друга. На основании расчетов, проведенных по различным методикам, видно, что в течение всего исследуемого периода в исследуемой организации было неудовлетворительное финансовое состояние.

Анализ финансовой устойчивости по различным методикам позволяет выявить влияние факторов, имеющих разную степень воздействия на формирование финансовой устойчивости, и провести выбор действенных внутренних механизмов финансовой стабилизации организации.

Критерием финансовой устойчивости в краткосрочной перспективе является платежеспособность, которая формируется в резуль-

тате синхронизации денежных потоков. Разница между положительными и отрицательными потоками показывает реальную прибыль, которая является источником самофинансирования и накапливания собственного капитала.

Как показывает практика, распространенной причиной финансового кризисного состояния может быть неверный выбор основных критериев эффективной деятельности. Можно считать, что наибольшего внимания заслуживают такие показатели деятельности, как размер прибыли и рентабельность капитала. Эти показатели должны определяться исходя из движения денежных потоков, так как реальная прибыль представляет разницу между положительными и отрицательными потоками, а уровень рентабельности определяется как отношение данной прибыли ко всем денежным расходам. Исходя из указанных соображений, наиболее приемлемой в диагностике антикризисного финансового управления можно назвать методику российских авторов Сайфуллина – Кадыкова, так как эта методика в числе других имеет ключевым оценочным показателем рентабельность капитала. Указанная методика позволяет активизировать деятельность по управлению денежными потоками, что очень важно с точки зрения восстановления платежеспособности, а в дальнейшем и стабилизации деятельности организации. Таким образом, необходимо добиваться оптимальности всех хозяйственных операций с целью достижения финансовой стабилизации.

Финансовая стабилизация организации в условиях кризисной ситуации последовательно должна быть проведена на основе разработки конкретных мер по следующим этапам:

– устранение неплатежеспособности, то есть восстановление способности к осуществлению платежей по неотложным обязательствам;

– восстановление финансовой устойчивости до безопасного уровня;

– обеспечение финансового равновесия в длительном периоде.

Проведение такого исследования должно быть взаимосвязано с анализом системы целей организации.

Литература:

1. Багрецов, Н.Д. Проблемы формирования инвестиционной стратегии предприятий в современной экономике [текст]: учебное пособие /Багрецов Н. Д., Шульгина А.В, - Курган, 2013. - 190с.

2. Жарковская, Е.П. Антикризисное управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикризисное управление» и др. эконом. специальностям / Е.П.Жарковская, Б.Е.Бродский, И.Б.Бродский.- 7-е изд., испр. и доп.- М.: Изд-во «Омега-Л», 2011.- 467с.: ил.,табл.- (Высшая школа менеджмента).- ISBN 978-5-370-01965-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=54545 (14.11.2014).

Глава 13. СОВРЕМЕННАЯ ВАЛЮТНО-ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Экономический кризис 2008 г. начался с обострения финансовых проблем и стал первым глобальным кризисом в XXI веке. Главной причиной произошедшей критической финансовой разбалансировки в современной рыночной экономике следует признать стремление капитала к прибыли любой ценой. Ограничиваться лишь анализом финансовых аспектов кризиса, считаем, недостаточным, поскольку он носит по своей сути цивилизационный характер, т.е. является кризисом культуры человека, экономики, экологии и всех институтов современного мира [1, 2, 3]. А значит, требуют своего решения как цивилизационные, так и социально-экономические проблемы, актуальные для всех стран, правительств, монетарных властей, инвесторов, производителей и потребителей. Выделим важнейшие составляющие аспекты кризиса (Рисунок 1).

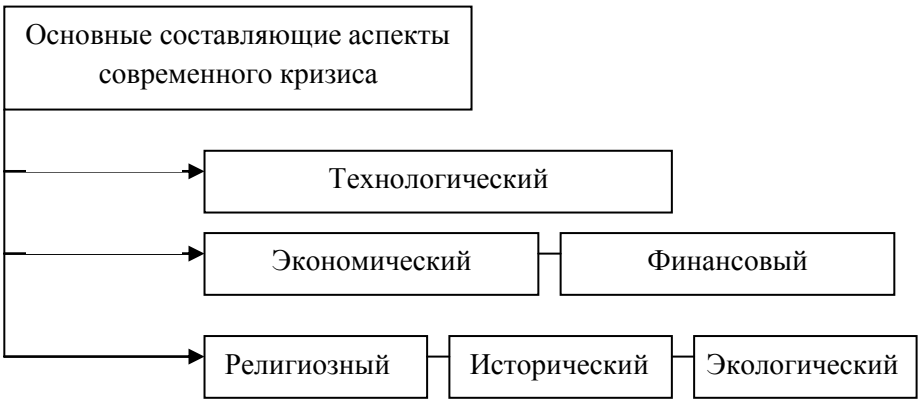


Рисунок 1 – Важнейшие составляющие аспекты современного кризиса

В современных специфических условиях смены технологических укладов для реформирования финансового сектора, очевидно, недостаточно мер, направленных исключительно на реанимацию финансового рынка или банковской системы [4]. Необходимы меры дополненные программами глобального стимулирования внедрения нового техноло-

гического уклада (ТУ), развитие которого инициирует новую длинную волну экономического роста.

Именно кризисные процессы, происходящие в мире, по мнению авторов, привели к началу формирования нового этапа развития экономики и общества. Завершение длительного этапа глобального развития, в течение которого в мире доминировали рыночная экономика, и технологии 3-5 технологических укладов одновременно означают старт естественному процессу формирования новой общественной и финансово-экономической архитектуры, отвечающей современным реалиям, который следует идентифицировать как переход к новому шестому технологическому укладу.

В предлагаемом материале в качестве теоретической основы анализа причин текущего мирового кризиса авторами принята концепция долгосрочного технико-экономического развития, представляющая собой процесс последовательного замещения крупных комплексов технологически сопряженных производств – технологических укладов.

Остановимся подробнее на теории рассматриваемого вопроса.

Жизненный цикл технологического уклада составляет примерно 100 лет. Период очевидного доминирования уклада составляет, соответственно, 40-60 лет. Эксперты отмечают, что по мере ускорения научно-технического прогресса длительность жизненного цикла каждого последующего технологического уклада постепенно сокращается [5, 6]. В ходе развития экономики конкретной страны период доминирования проявляется в форме длинных волн экономической конъюнктуры (так называемые К-циклы), периодичность которых впервые была установлена Н. Д. Кондратьевым [7] и впоследствии подтверждена другими исследованиями отечественных и зарубежных экономистов [8, 9].

В настоящее время в развитии мировой экономики (начиная с промышленной революции в Англии) выделяют жизненные циклы нескольких, последовательно сменяющих друг друга, технологических укладов (Рисунок 2) [10].

Резкие повышение и снижение цен на традиционные для доминирующего ТУ энергоносители, образование и крах пузырей на финансовых рынках являются характерными признаками завершения жизнен-

ного цикла данного ТУ и вхождения мировой экономики в его понижательную волну. На понижательной волне К-цикла формируется группа базовых инноваций, обеспечивающих бурное развитие экономики на повышательной волне. Но Н.Д. Кондратьев предупреждал, что «средние циклы (Китчина, Жюгляра, Кузнеца), приходящиеся на понижательный период большого цикла, характеризуются длительностью и глубиной рецессий, при краткости и слабости подъемов» [11].

Рисунок 2 – Основные характеристики технологических укладов

В процессе замещения укладов сокращение вложений в производства доминирующего ТУ высвобождает значительный капитал, который не может найти эффективной сферы применения. Перспективным в этих условиях представляется финансирование компаний, занимающихся внедрением базовых нововведений нового ТУ при наличии высоких рисков инвестирования в производства вновь формирующегося

ТУ. Последнее, в свою очередь, создает благоприятные условия для возникновения спекуляций и надувания финансовых пузырей с последующей потерей средств инвесторами. В современных условиях высокой неопределенности оценки ожидаемой доходности новых технологий, активный спрос со стороны инвесторов de fakto привел к появлению финансовых пузырей на фондовом рынке и рынке недвижимости, что свидетельствует о происходящем завершении жизненного цикла доминирующего ТУ.

Ликвидация финансовых пузырей в результате кризисов приводит к обесценению значительной части капитала и началу длинноволновой депрессии. В этот период, как показывает проведенное исследование, происходит кардинальное изменение устройства мировой валютно-денежной системы. Изменения касаются активов, принимаемых в качестве резервных, т.е. тех активов, с помощью которых регулируются дисбалансы в международных расчетах и платежах. Изменение резервного актива позволяет изменить направление денежно-кредитной политики и переориентировать финансовые (фиктивные) инвестиции на реальные активы, начать выход из депрессии, прежде всего, за счет формирования ядра нового технологического уклада. По этому признаку активы (стандарты) валютно-денежной системы подразделяются на золотой, золотодевизный и девизный.

Принципы Золотого стандарта основаны на официальном закреплении содержания золота в единице национальной валюты. Золото выступает всеобщим эквивалентом и непосредственной основой денежного обращения. Золотые монеты находятся в обращении и имеют неограниченную силу законного платёжного средства. Центральные (эмиссионные) банки обязаны обменивать банкноты и другие денежные знаки (бумажные деньги, монеты из неполноценных металлов) на золото по номиналу. В эпоху Золотого стандарта допускалась свободная чеканка монет из золота, принадлежащего частным лицам, а также переплавка золотых монет в слитки. Был разрешён свободный вывоз и ввоз золота в любом виде и никаких валютных ограничений не существовало.

Введение в Великобритании, Франции, Германии, Италии, Японии, США, России и в других странах Золотого стандарта объединило денежные системы этих стран в относительно устойчивую мировую валютно-денежную систему. Это в значительной мере содействовало развитию капиталистического мирового хозяйства, росту промышленного производства, внутреннего товарооборота и международной торговли, расширению и укреплению кредитной системы.

Однако, Золотой стандарт потерпел крах с началом общего кризиса капитализма. Расстройство денежного обращения в большинстве стран в годы Первой мировой войны 1914 - 1918 гг. привело к тому, что обмен банкнот на золото прекратился и был введен запрет на вывоз золота за границу.

Все государства-участники войны значительно увеличили предложение денег. Уровень инфляции был настолько высок, что государства оказались не в состоянии выполнять собственные обязательства по обмену ценных бумаг и депозитов на золото и вскоре после начала войны отказались от Золотого стандарта и, таким образом, фактически признали банкротство. Единственное исключение составили Соединенные Штаты Америки, вступившие в войну позднее других государств, и не столь значительно увеличившие денежное предложение. Другие страны испытали финансовый крах, и это стало причиной резкого подъема уровня финансового рычага в период 1914-1926 гг.

Для выхода из сложившейся ситуации, была предпринята попытка восстановления Золотого стандарта, в форме так называемого золотослиткового стандарта. Банки обязывались обменивать предъявляемые банковские билеты исключительно на золото в слитках (но не на золотые монеты) и исключительно для осуществления платежей за границу не ниже установленного минимального предела. Банки покупали и продавали золото по фиксированной цене, установленной законом. Обмен банкнот на слитки производился, как правило, в случае необходимости погашения дефицита платёжного баланса посредством, соответственно, вывоза золота. Однако, эта видоизменённая форма Золотого стандарта продержалась по историческим меркам недолго и во всех капиталистических странах, включая США, установился золотодевизный

стандарт с бумажноденежным обращением с присущими ему явлениями инфляции, ростом товарных цен, значительными колебаниями валютных курсов и т.п.

Золотодевизный стандарт – международная валютная система, основанная на официально установленных фиксированных паритетах валют к доллару США, который, в свою очередь, обменивался на золото по фиксированному курсу. Стандарт возник во время Второй мировой войны, когда экономическая ситуация в большинстве стран мира ухудшилась и обострилась проблема создания новой мировой валютно-денежной системы, а также организации, которая могла бы ею управлять (эту роль стал выполнять Международный Валютный Фонд). По своему характеру Бреттон-Вудская валютная система заключалась в том, что США должны были по первому требованию обменивать доллары на золото без каких-либо ограничений. Страны-участницы системы должны были зафиксировать курсы своих валют по отношению к доллару и поддерживать этот курс в диапазоне одного процента колебаний по отношению к принятому паритету.

В 50-60-е годы система фиксированных валютных курсов успешно работала, но к середине 60-х годов она стала все меньше соответствовать требованиям 4-го ТУ и развивающейся мировой экономике. В марте 1968 г. промышленно развитые страны разделили международный и частный рынки золота. В августе 1971г. США официально прекратили обменивать доллары на золото по официальному курсу. Потребовалось создание новой системы. Созданная новая валютно-денежная система соответствовала потребностям мировой экономики в последней четверти XX века, существовала на следующих принципах:

- государства используют систему валютного курса по своему выбору – фиксированного или плавающего, установленного в одностороннем порядке или на основе многосторонних соглашений;

- МВФ имеет полномочия осуществлять жесткий надзор за движением валютных курсов и соглашениями об их установлении;

- отменена официальная цена золота, и оно не играет роль официального средства платежа между МВФ и его членами;

- созданы специальные права заимствования (СДР), как дополнительный резервный актив в международной валютно-денежной системе.

По характеру современная валютно-денежная система это девизная система с комбинацией фиксированного и плавающего курсов, регулируемая как на двусторонней основе путем соглашений между странами, так и на многосторонней – через механизмы МВФ.

Таким образом, исторически классификация валютных систем основана на том, какой именно актив признается в качестве резервного, т.е. с помощью какого актива возможно регулировать дисбалансы в международных расчетах и платежах. В качестве резервных активов использовались: золото; доллар, обратимый в золото по фиксированному курсу; другие валюты, принимаемые к международным платежам, прежде всего, свободно конвертируемые валюты.

Сопоставив периоды действия принятых стандартов мировой валютно-денежной системы с периодами доминирования технологических укладов, следует отметить наличие тесной взаимосвязи между ними (Таблица 1). Так золотомонетный стандарт соответствует периоду доминирования 3-го ТУ, золотодевизный стандарт – 4- го ТУ, а стандарт СДР, соответственно, 5-му ТУ.

Таблица 1– Сопоставление периода доминирования технологического уклада с действующей валютно-денежной системой

ТУ	База мировой валютной системы	Особенности мировой валютной системы	Действующая валютно-денежной система	Периоды господства технологического уклада
3	Золотомонетный стандарт	Золотой стандарт (Парижская валютная система). Валюты свободно обмениваются на золото. Золотой паритет.	1867-1914 гг.	С 1730 г.- до начала 20 в.
	Золотослитковый стандарт	Банки обязаны обменивать предъявляемые банковские билеты исключительно на золото в слитках, но не на золотые монеты, и толь-	1914-22 гг.	

		ко для платежей за границей, не ниже установленного минимального предела.		
4	Золотодевизный стандарт	Генуэзская валютная система. Только резервные валюты (доллар США и фунт стерлингов) сохранили конверсию в золото. Свободно колеблющиеся курсы в пределах золотых точек (с 30-х годов).	1922-1944 гг.	Начало 20 в. – 1980-е г.
		Бреттон-Вудская валютная система. Доллар США обменивается на золото, а валюты других стран взаимно конвертируемы. Фиксированные паритеты, пределы колебания курсов ограничены ±1% от паритетов.	1944-1971 гг.	
5	Стандарт СДР (специальных прав заимствования)	Ямайская валютная система. Плавающие валютные курсы. Пределы колебаний валютных курсов и обязательства по взаимному проведению валютных интервенций отсутствуют. В рамках мировой валютной системы создан Европейский валютно-экономический союз.	С 1976 г.	1980-е г. – по настоящее время

С технической точки зрения каждая новая валютно-денежная система характеризовалась значительным приростом значения коэффициента финансового рычага (левериджа) при помощи которого финансовые институты усиливали экономическую динамику. В период действия Золотого стандарта и 3 -го ТУ, эмиссионными банками в качестве коэффициента усиления использовался финансовый рычаг в размере *1,4-1,6* (Рисунок 3). Затем наступил период, когда финансово-кредитная система оказалась не в состоянии обслуживать 3-й ТУ (на рисунке этот период соответствует росту мультипликатора до 5 раз). Процентная ставка по кредитам снизилась до уровня, который позволил сформировать перманентный спрос на заемные средства для разработки и распространения технических нововведений, что привело к краху ва-

лютно-денежной системы Золотого стандарта и необходимости перехода на новую систему.

В период действия золотодевизного стандарта в 4 -м ТУ постепенно значение коэффициента усиления для крупных банковских институтов достигло *5-7 раз* и стабилизировалось на этом уровне. Период использования золотодевизного стандарта также оказалось ограниченным. Затяжной бум, вызванный инфляцией, закончился полномасштабным экономическим кризисом. В США и других странах накопились огромные запасы необеспеченных фунтов, что оказалось достаточным для того, чтобы доверие к фунту пошатнулось, и система рухнула (возникла Генуэзская валютно-денежная система, а затем, Бруттон-Вудская система).

В связи с отказом от золотого обеспечения доллара с 1971г. начался стремительный рост коэффициента усиления, и уже к середине 1990-х гг. он достигал 10-11раз, начался переход к 5- му ТУ. Этот период характеризуется экспоненциальным увеличением значения коэффициента финансового рычага в 30 раз для традиционных финансовых институтов, а для инвестиционных банков – более, чем в 100 раз, что стало возможным в результате развития производных финансовых инструментов типа CDO (collateralized debt obligation – сконструированная ценная бумага, обеспеченная пулом, состоящим из разного рода долговых бумаг, займов и др.), MBO (mortgage backed obligation – CDO, обеспечением которой служит пул ипотечных ценных бумаг), CDS (credit default swap – кредитный дериватив, по которому одна сторона за вознаграждение от другой стороны погашает обязательство третьей стороны перед второй стороной в случае дефолта третьей стороны). Финансовый рынок к завершению 5-го технологического уклада достиг немыслимых для традиционного экономического сознания масштабов в сотни триллионов долларов, став одним из важнейших факторов, с одной стороны, повышения платёжеспособного спроса на фондовом, товарном и жилищном рынках, а с другой – увеличения количества сомнительных долговых обязательств. Риск убытков от использования финансового рычага многократно превысил рациональный доход от него.

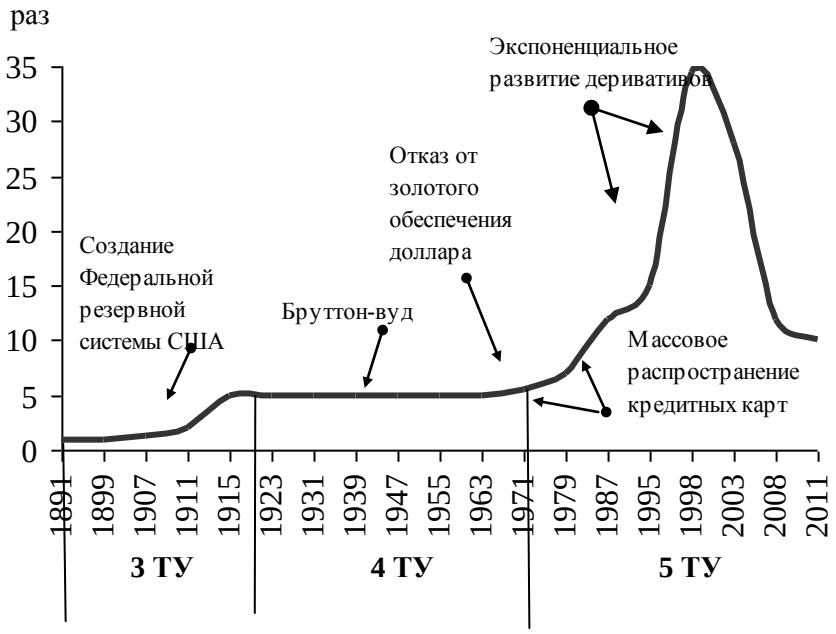


Рисунок 3 – Оценка уровня коэффициента финансового рычага (коэффициента усиления) в США

Валютно-денежная система достигла своего критического уровня в 2008 г., когда произошла «жесткая посадка» - значительное снижение значения коэффициента финансового рычага до 15 раз, что означало вступление в фазу кризиса. Существующие резервные активы оказались не в состоянии регулировать дисбалансы в международных расчетах и платежах, поскольку соотношение количества денежных единиц, которые перемещаются в ходе обмена реальными ценностями, к количеству единиц в финансово-денежных потоках не превышает один к тридцати. В современный период второй волны кризиса (2014-2016 гг.) мировая финансовая система, основанная на господстве единственной резервной валюты – американского доллара, может рухнуть. Параллельно в ближайшие 10 лет разрушительные волны кризиса подорвут экономическую мощь стран-лидеров прежних лет: в первую очередь, США и ЕС.

Россия не вписывается в описанную схему. Продолжающийся процесс ухудшения состояния производственного потенциала остановил прогресс технологического развития в стране. Можно утверждать, что российская экономика в существующих организационно-

экономических формах находится на уровне 3-4 -го ТУ. Это подтверждают и показатели денежно-кредитной и финансовой статистики [12]. На рисунке 4 показано, что за период 2002-2014 гг. уровень финансового рычага (коэффициента усиления) в России изменился с 1,7 до 2,8. Это соответствует функционированию валютно-денежной системы России на уровне 3-4-го технологического уклада.

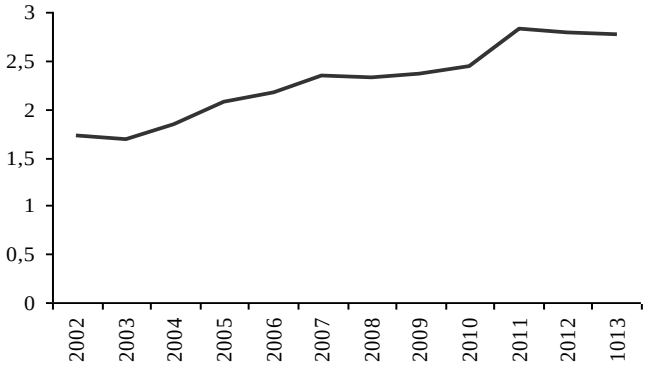


Рисунок 4 – Уровень финансового рычага (коэффициента усиления) в России

Согласно предложенной гипотезе, мировая экономика на принципах технологического уклада второй половины XX в. исчерпала прежние источники роста (курсив автора). Новым источником может стать новый технологический уклад и соответствующий спрос экономики и рынков на продукцию и технологии будущего поколения, способные решить экологическую, продовольственную, энергетическую безопасность человечества.

Поэтому сложившаяся мировая валютно-денежная система, обслуживающая 5- й технологический уклад, требует коренной перестройки для приведения ее в соответствие задачам сбалансированного глобального развития в условиях 6-го ТУ. Как показал ретроспективный анализ развития валютно-денежной системы, выйти из кризиса, практически не затрагивая инициировавший его механизм, не возможно. С переходом на новый технологический уклад изменяются потребности экономики, а значит, и финансовый контур, призванный их обеспечивать, должен измениться.

Одним из способов решения проблемы является выбор нового актива в качестве резервного. Как отмечалось выше, ранее такими акти-

вами были золото в 3- м ТУ; доллар в 4 –м ТУ; свободно конвертируемые валюты, принимаемые к международным расчетам и платежам в 5 -м ТУ.

В 6- м ТУ таким активом может стать энергия, а построение новой валютно-денежной системы может быть основано на идее российского исследователя П.Г. Кузнецова относительно «энергоденег». Исследователь не только предлагал введение новой валюты, он считал этот процесс неизбежным: «В ближайшем будущем на смену этой крашеной бумаге придет единое правило международных расчетов через объективный измеритель, роль которого возьмет на себя физическая величина – киловатт-час».

Базируясь на данной концепции, интерпретировав ее, и опираясь на уже существующие денежные единицы, представляется возможным предложить использование энергии в качестве обеспечения существующих в настоящее время денег.

Предложение подобного обеспечения связано с тем, что любое материальное производство основано на энергии. Для построения сложного вещества затрачивается энергия: для создания конечного продукта, к первичной материи, выраженной природными ресурсами, прикладывается энергия и чем больше приложение энергии, тем, как правило, более сложен конечный продукт.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варламова З.Н. Баланс креативности и эффективности в стратегическом управлении организацией // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 29. № 2. С. 123-127.
2. Орлов С.Н. Инновационная среда современной Российской экономики // Вестник Курганского государственного университета. Гуманитарные науки. 2010. № 19. С. 96-97.
3. Татаркин А.И., Пилипенко Е.В. Тенденции становления «экономики знаний» // Экономическая наука современной России. 2007. № 1. С. 7-19.
4. Ефименков В.И., Печоник О.И., Кручинина В.А. Методология регионального развития банковской системы во взаимодействии с реальным сектором экономики. Препринт. - Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. - 81 с.

5. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры: Доклады и их обсуждения в Институте экономики. М., 1928.

6. Яковец Ю. В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999.

7. Глазьев С. Ю., Микерин Г. И. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие. М.: Наука, 1989.

8. Пилипенко Е.В., Габрук Е.В. Феномен торговых центров как отражение особенностей экономики знаний //Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 3. С. 19-23.

9. Салийчук В.Ф. Экономический рост: специфика и безопасность: Монография. - Курган: Изд-во гос. ун-та, 2012. - 130 с.

10. Пилипенко Е.В., Печоник О.И. Проблема перехода АПК на 6 технологический уклад //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 10-1. С. 225-228.

11. Глазьев С. Ю., Микерин Г. И. Длинные волны: НТП и социально-экономическое развитие. М.: Наука, 1989.

12. Денежно-кредитная и финансовая статистика/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.znat.ru/141-crisis.html

13. Пилипенко Е.В., Габрук Е.В. Феномен торговых центров как отражение особенностей экономики знаний //Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 3. С. 19-23.

14. Ефименков В.И., Печоник О.И., Кручинина В.А. Источники реформирования банковской системы Курганской области // Экономика региона. 2009. № 2. С. 73-83.

Глава 14. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

В последние годы частым явлением стало обращение к проблеме обеспечения устойчивого развития промышленного комплекса регионов России (в частности, Курганской области), разработки промышленной политики, выбора приоритетов развития промышленности. Регулярно принимаются концепции промышленной политики, региональные программы технического перевооружения промышленности, с регулярной периодичностью проводятся совещания и семинары по вопросам модернизации промышленного комплекса регионов, перевода их на наукоемкую основу [1]. Тем не менее, несмотря на столь формальное пристальное внимание к указанной проблеме, обеспечить устойчивого развития промышленного комплекса на региональном уровне не удается.

К примеру, Курганская область: по показателям производства промышленной продукции на душу населения она существенно отстает как от соседних регионов, так и от страны в целом. Динамика промышленного развития на протяжении 2000-2012 гг. также характеризовалась более низкими, чем в среднем по стране, темпами роста. С каждым годом увеличивается отставание промышленности Курганской области от промышленности России и соседних регионов. Если за 2000-2012 гг. объем производства в обрабатывающих отраслях в целом по России увеличился на 86,4%, а в УрФО – на 86,4%, то в Курганской области – лишь на 49,4%. По объему выпуска промышленной продукции в обрабатывающих производствах на душу населения Курганская область отстает от УрФО в 3,5 раза, а от России – в 2,3 раза (Таблица 1).

Данные таблицы 1 свидетельствуют о стагнации промышленности Курганской области и *об отсутствии у нее перспектив развития в такой сырьевой модели экономики России* (курсив автора).

Таблица 1 – Динамика показателей развития Курганской области, УрФО и России [7, 8]

Показатель	Темп роста, 2012 г. в % к 2000г.		
	Курганская область	УрФО	Россия
1. ВРП (2011 г. к 2000 г.)	162,5	192,1	194,6
2. Индекс производства промышленной продукции	161,0	154,6	170,3
- добыча полезных ископаемых	28697,4	140,2	160,2
- обрабатывающие производства	149,4	198,9	186,4
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды	160,1	138,8	122,6
3. Отгружено товаров по видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды», на душу населения в 2012 г., руб.	100 086	611 175	266 902
- превышение показателя Курганской области	-	6,1 раза	2,7 раза
4. Отгружено товаров по виду деятельности «обрабатывающие производства», на душу населения в 2012 г., руб.	75 753	263 852	175 261
- превышение показателя Курганской области	-	3,5 раза	2,3 раза

В результате вклад промышленности Курганской области в валовой продукт региона (ВРП) за период 1995-2011 гг. сократился (с 37,9% в 1995 г. до 25,7 % в 2011 году) (Рисунок 1).

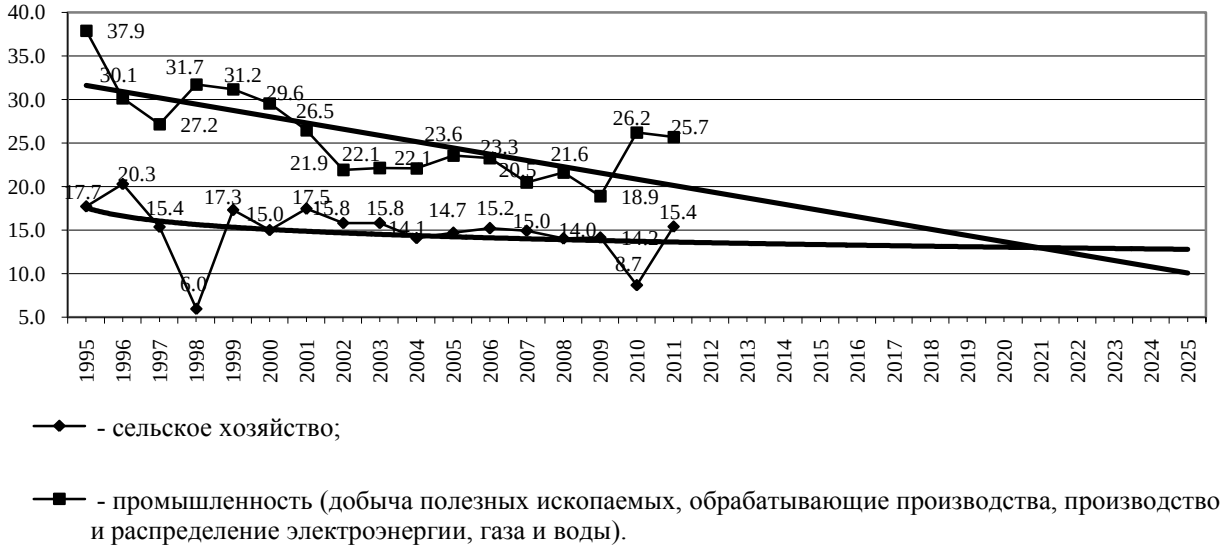


Рисунок 1 – Динамика и прогноз изменения удельного веса промышленности и сельского хозяйства в ВРП Курганской обл., % [2, 9, 10]

При сохранении сложившейся понижательной динамики изменения доли промышленности в ВРП к началу 2020-х гг. эта доля может сравняться с долей сельского хозяйства, и Курганская область может вновь стать аграрным регионом, каким являлась до 1970-го [5].

Отсутствие в Курганской области возможностей для *развития ресурсоемких* и *появления нересурсоемких* производств, явилось основной причиной более низких темпов развития промышленности по сравнению с темпами развития промышленности России и соседних регионов.

Все это происходит в условиях приоритетного развития в России ресурсоемких производств, где у Курганской области нет шансов для развития промышленности, что приводит к её деиндустриализации.

Деиндустриализация Курганской области предопределяет поиск иного – «нересурсоемкого» направления развития промышленности, т.е. переход к принципиально новому этапу её развития.

В целях обоснования перспектив развития промышленности Курганской области выявим условия, необходимые для функционирования промышленных производств и сопоставим эти условия с возможностями региона. В указанных целях нами были условно разделены промышленные производства на три группы в зависимости от соотношения

удельного веса добавленной стоимости и промежуточного потребления в стоимости промышленной продукции:

- I группа: добывающие производства и производства, в которых добавленная стоимость меньше промежуточного потребления;

- II группа: производства, в которых добавленная стоимость примерно равна промежуточному потреблению;

- III группа: производства, в которых добавленная стоимость больше промежуточного потребления.

1. Первая группа производств. К этой группе относится добыча полезных ископаемых и ресурсоемкие производства (топливно-энергетический комплекс, нефтепереработка, металлургия, металлообработка и т.п.), требующие близости расположения источников полезных ископаемых. Технологии 5-го и 6-го ТУ существенно меняют данные производства, однако, поскольку они заняты первичной переработкой сырья, доля добавленной стоимости у них составляет менее 50%, а зачастую не превышает 10-30%. Удаленность мест добычи полезных ископаемых от мест размещения этих производств приводит к удорожанию продукции по причине возрастания расходов по доставке сырья.

2. Вторая группа производств. Ко второй группе относятся машиностроительные производства, изготавливающие крупногабаритную продукцию. Из-за крупных размеров удельный вес промежуточного потребления в стоимости готовой продукции остается достаточно высоким (около 50%), однако, из-за более глубокой переработки сырья удельный вес добавленной стоимости значительно выше, чем в первой группе (около 50%). Эти производства существовали ранее - до 5-го ТУ, однако 5-ый ТУ существенной изменил технологические возможности этих производств. Учитывая высокую долю сырья в стоимости продукции, удаленность мест добычи полезных ископаемых от этих производств также приводит к удорожанию конечной продукции по причине возрастания расходов по доставке сырья, что снижает конкурентоспособность продукции по цене.

3. Третья группа производств. К третьей группе относятся произ-

водства с абсолютным преобладанием добавленной стоимости (в некоторых случаях ее доля достигает 80-90% - приборостроение, производство медицинской техники, радиоэлектроника и т.п.). Если про первую и вторую группу производств можно сказать, что технологии 5-го ТУ существенно их изменили, то относительно третьей группы производств можно сказать, что эти производства собственно и являются производствами 5-го ТУ. Они не могут обходиться без естественных природных веществ, однако эти вещества в производственном процессе подвергаются такой глубокой переработке, что в составе стоимости готовой продукции занимают намного меньше 50% (как правило, не более 5-20%). Например, стоимость физического вещества, использованного при изготовлении мобильного телефона, составляет не более 2-3% его конечной стоимости, а остальные 97-98% составляет добавленная стоимость. Сопоставление тех условий, которые необходимы для функционирования и развития каждого производства из указанных трёх групп, с теми условиями, которыми располагает Курганская область и которые могут быть в ней сформированы (внутренние собственные возможности региона). Итоги такого сопоставления приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка возможностей размещения на территории Курганской области промышленных производств

Наименование группы производства	Наименование производства	Основное условие размещения производства	Возможность организации производства в Курганской области
Первая группа: добывающие и ресурсоемкие производства, в которых добавленная стоимость меньше	1.1. Добыча полезных ископаемых	Природный капитал (полезные ископаемые в необходимом объеме и дос-	**Отсутствуют**
	1.2. Топливно-энергетический комплекс (без атомной энергетики)		(в регионе нет полез-

промежуточного потребления (т.е. её доля меньше 50%)	1.3. Металлургия	тупности)	ных ископаемых)
	1.4. Металлообработка		
	1.5. Химическая промышленность первых переделов		
	1.6. Текстильное производство из естественного сырья	Природный капитал (растительное и животное сельскохозяйственное сырье)	**Есть** (регион располагает природными условиями для выращивания растительного и животного сырья) [6]
	1.7. Деревообрабатывающее и целлюлозно-бумажное производство		
	1.8. Производство стройматериалов из природного сырья		
	1.9. Производство пищевых продуктов		
Вторая группа: производства, в которых добавленная стоимость примерно равна промежуточному потреблению (их доли 50% / 50%)	2.1. Производство транспортных средств	Равное значение: 1. Природный капитал (полезные ископаемые) 2. Человеческий капитал	**Есть** (для производства продукции с высокой долей добавленной стоимости значение полезных ископаемых уходит на второй план)
	2.2. Производство энергетического оборудования		
	2.3. Авиа- и ракетокосмическое строение		
	2.4. Станкостроение и инструментальное производство		
	2.5. Производство продукции военного назначения		
Третья группа: наукоемкие производства, в которых добавленная	3.1. Атомная энергетика	Человеческий капитал в состоянии, актуальном для	**Есть** (формирование и раз-
	3.2. Производство химической продукции 5-го ТУ		

стоимость превышает промежуточное потребление (т.е. её доля превышает 50%)	3.3. Производство фармацевтической продукции	освоения этих производств	витие человеческого капитала зависит от воли государства и общества, а потому может иметь место в любом регионе)
	3.4. Производство техники бытового назначения, медтехники, техники социального назначения и т.п.		
	3.5. Производство радиоэлектронной продукции		
	3.6. Производство искусственных строительных материалов		
	3.7. Производство искусственных текстильных изделий		

Анализ условий, необходимых для функционирования и развития указанных в таблице 2 производств, показывает что в Курганской области экономически нецелесообразно формировать производства первой группы, поскольку для них в регионе нет природного сырья в необходимом объеме, ассортименте и доступности, за исключением текстильного, деревообрабатывающего, пищевого производства и производства ряда стройматериалов из природного сырья (песка, глины, щебня).

В этой связи, новая стратегия развития промышленности Курганской области на следующем – 4-ом – этапе должна учитывать данное обстоятельство и прежде всего опираться не на развитие «ресурсоемких» производств, а на развитие «нересурсоемких» производств [4]. Иными словами, она должна предусматривать приоритетное развитие производств не ниже 5-го ТУ, а это производства второй группы (прежде всего производства наименее габаритной и ресурсоемкой продукции с наибольшими значениями добавленной стоимости) и все, без исключения, производства третьей группы.

Поэтому целевым ориентиром нового - 4-го - этапа должны быть такая структура производства промышленной продукции, в которой как минимум до 2/3 выпуска будет приходиться на новые наукоемкие производства (5-6 ТУ), и только 1/3 - на так называемые «традиционные» - ресурсоемкие производства (3-4 ТУ) (Рисунок 2).

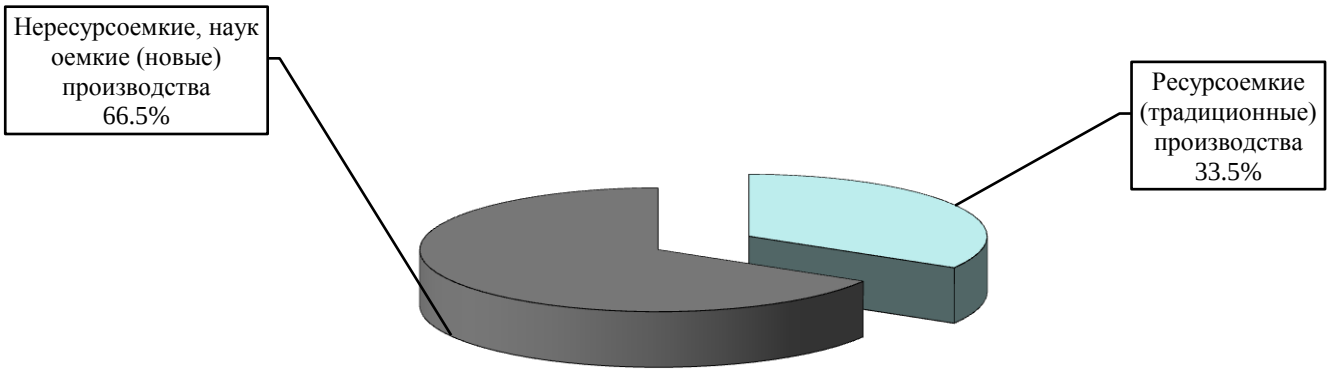


Рисунок 2 – Оптимальная структура производства промышленной продукции в Курганской области (4-ый этап развития промышленности)

Достижение такой структуры выпуска промышленной продукции возможно лишь при определенном условии: *при достижении уровня развития человеческого капитала до состояния, актуального для освоения и развития 5-го и даже 6-го ТУ* (курсив автора). Курганская область в настоящее время не располагает данным человеческим капиталом. Производства, работающие в регионе, соответствуют 3-ему или (в лучшем случае) 4-ому ТУ. Средний возраст работников составляет 50-60 лет. Вполне логично, что использовать человеческий капитал, занятый на производствах 3-4-го ТУ, для освоения производств 5-6 -го ТУ невозможно: невозможно как по причине старшего возраста работников (время на подготовку одного специалиста занимает как минимум несколько лет), так и по причине того, что кто-то должен работать и на действующих производствах 3-4 –го ТУ (закрывать производства которые работают, экономически нецелесообразно). Однако, если посмот-

реть на динамику трудовых ресурсов в Курганской области, то открывается интересная картина с точки зрения оценки возможностей по развитию человеческого капитала. Существующая структура экономики Курганской области не обеспечивает занятости имеющегося населения (Таблица 3).

В настоящее время около 8,7% экономически активного населения Курганской области являются безработными, причем, доля эта за период 1991-2012 гг. выросла в 2 раза (с 4,2% в 1991 г.). Это свидетельствует об увеличении доли населения, которое не может найти себе применение в качестве «рабочей силы» в существующей структуре экономике региона. Данный вывод подтверждает и миграционная статистика: с 2000 г. в Курганской области сохраняется миграционная убыль населения. Если в 2000 г. она составила 2034 человека, то в 2012 г. достигла 8620 человек; только за период 2005-2012 гг. суммарная миграционная убыль составила 44 735 тыс. чел. [10]. При этом, уезжает всегда наиболее активная и трудоспособная часть населения. Поэтому в Курганской области существует реальная возможность по формированию новых производств, так как для этих производств в регионе есть главное – человеческий потенциал, который не знает, чем себя занять. При этом, формирование и развитие человеческого капитала – это процесс, формируемый самим обществом и государством, и зависящий только от воли общества и государства, а не от воли стихийных сил природы (как процесс формирования полезных ископаемых, на который общество и государство объективно повлиять не могут). Поэтому каких-либо объективных ограничений по формированию и развитию человеческого капитала, а значит, по формированию и развитию производств 5-го и 6-го ТУ в Курганской области нет. При этом, речь идет не о том, чтобы за счет создания производств 5-го и 6-го ТУ трудоустроить всех безработных вне зависимости от их специальности и квалификации, а о том, что в Курганской области существует возможность вовлечения вновь подготавливаемых трудовых ресурсов в новые секторы экономики без ущерба для уже имеющихся секторов.

Таблица 3 – Показатели занятости и безработицы в Курганской области [9, 10]

Показатель	1991 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2012 г.
1.Численность экономически активного населения (ЭАН), тыс. чел.	566,1	519,5	482,4	455,6	434,7
в том числе:					
занятые в экономике	542,1	452,2	427,2	400,3	397
безработные	24,0	67,3	55,2	55,3	37,7
2. Среднегодовой уровень общей безработицы (отношение безработных к численности ЭАН), в %	4,2	12,9	11,4	12,1	8,7
3. Миграционная прирост (+), убыль (-) населения, чел.	+3927 (1990 г.)	-2034	-5425	-4226	-8620
4. Среднегодовая численность занятых в промышленности, тыс. чел.	142,8	91,3	88,0	77,7	73,7

Инструментом, обеспечивающим формирование и развитие человеческого капитала в регионе, а значит, и формирование и развитие «нересурсоемких» производств 5-го и 6-го ТУ, должна стать *федеральная государственная промышленная политика* по переходу к 5-6 - му ТУ. Государственная потому, что для российских регионов 5-ый и 6-ой ТУ являются новыми, находящимися в стадии становления, а значит,

требующими активных мер со стороны государства по их освоению. Федеральная (т.е. единая для всей страны, а не региональная) потому, что задача формирования промышленного комплекса 5-го или 6-го ТУ не может быть решена в рамках отдельно взятого региона в отрыве от всей страны. По невыполнимости это сравнимо с задачей запуска ракеты в космос или задачей организации производства ядерного топлива отдельной взятым предприятием, отраслью или регионом. Практика показывает, что для решения таких крупномасштабных задач (к которым относится и формирование промышленного комплекса 5-6 -го ТУ) необходимо сосредоточение усилий целой страны и многих-многих отраслей и производств. Этим и обуславливается то обстоятельство, что промышленная политика по переходу к 5-6 -му ТУ в России должна быть надрегиональной, т.е. федеральной.

В этой связи, сопоставление условий, которые необходимы для развития производств 5-го и 6-го ТУ, с теми возможностями, которыми располагает Курганская область, позволяет сделать вывод о *наличии в регионе возможностей для организации и устойчивого развития этих производств при условии реализации федеральной промышленной политики по переходу к 5-6 ТУ* (курсив автора).

Таким образом, в условиях экономики 5-6 - го ТУ, таким типичным, как Курганская область, регионам, неспособным вписаться в современную сырьевую модель российской экономики, представился уникальный исторический шанс формировать и развивать высокотехнологичный промышленный комплекс, опираясь на собственные возможности, чего не было ранее. Если ранее Курганская область опиралась на имеющиеся внутренние возможности, то отставала технологически (так было на первом этапе развития промышленности – 1900-1941 гг.), если область развивалась технологически, то это развитие не опиралось на собственные внутренние возможности (так было на втором этапе – 1941-1991 гг.). Переход же к экономике знаний (4-ый этап) послужит основой для перехода к саморазвитию и самообеспечению Курганской области [3]. Следует отметить, что данный вывод является универсальным и подходит к тем регионам России, которые по причине

отсутствия у них соответствующих полезных ископаемых не могут вписаться в сырьевую модель экономики России, а потому считаются отстающими и «депрессивными». Кроме этого, признание возможности формирования человеческого капитала и науки самим обществом и государством и признание, в этой связи, необходимости проведения федеральной промышленной политики 5-6 - го ТУ, приводит к осознанию того, что те регионы, которые не унаследовали от плановой экономики мощного научно-технического потенциала, имеют шансы для формирования и развития высокотехнологичного промышленного комплекса. Поэтому нам представляется, что развитие промышленности в таких типичных регионах, как Курганская область, в соответствии с имеющимися возможностями (человеческим потенциалом) является наиболее приемлемым сценарием преодоления процессов «деиндустриализации», а значит и единственно возможной перспективой.

Литература

1. Варламова З.Н. Тенденции и приоритеты инновационного развития предприятий Курганской области в свете модели «открытых» инноваций // Региональная экономика: теория и практика. 2010. №8. С. 41-50.

2. Паспорт Курганской области № 14. Курганстат. - 2006 – с.45,47.

3. Пилипенко Е.В. Основной вопрос экономики знаний //Экономическое возрождение России. 2013. № 1 (35). С. 74-79.

4. Пилипенко Е.В., Баталов Ю.В. Экономика знаний как механизм формирования шестого технологического уклада. Теоретические и методологические проблемы экономики промышленности как науки. / Под общ. ред. д.э.н. Пилипенко Е.В., д.э.н. Баталов Ю.В. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – Усть-Каменогорск: ВКГТУ, 2014. – 40с.

5. Пилипенко Е.В., Печоник О.И. Проблема перехода АПК на 6 технологический уклад //Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 10-1. С. 225-228.

6. Пилипенко Е.В., Печоник О.И. Роль России в решении мировой

продовольственной проблемы в условиях ВТО // Аграрная наука. 2013. № 10. С. 5-6.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. –С 353,354,438-445.

8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. –С 49,50, 378,379,482-491.

9. Социально-экономическое положение Курганской области за 1991, 1998, 2001-2004 года: статистический сборник / Курганстат. – 2005. – С. 79.

10. Статистический ежегодник по Курганской области. Стат. сб. / Курганстат. – Курган, 2013. – С.114.

Глава 15. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Прежде, чем говорить об антикризисном управлении на предприятиях АПК, необходимо отметить, что существует прямая зависимость его от состояния всей экономической системы страны, от уровня его социально-экономического развития. В общепринятом смысле под системой подразумевается совокупность звеньев, находящихся в ограниченной взаимосвязи друг с другом. Любая система имеет вход и выход, взаимодействует с внешней средой и испытывает определенные ограничения. Такая характеристика вполне может быть отнесена и к экономической системе.

Ряд авторов в экономическую систему включают все народное хозяйство, отмечая ее сложность и необходимость всестороннего раскрытия, через совокупность составляющих ее звеньев. К ним отнесены:

– производительные силы и производственные отношения;

– отрасль народного хозяйства;

– производственные ресурсы и произведенный продукт.

Каждое из составных звеньев экономической системы представляет собой подсистему, звенья которой также могут представлять сложные системные образования. К ним отнесены производительные силы, образуемые определенными факторами производства, а каждый из факторов образует суб-подсистему, например, подсистему общественной рабочей силы.

На наш взгляд, здесь недостает двух крупных блоков:

– макроэкономического управления как гаранта обеспечения нормального взаимодействия всех подсистем;

– механизма внутренней саморегуляции, основанного на межотраслевом взаимодействии различных предприятий, функционирующих в крупных интеграционных формированиях типа агрохолдингов, концернов, финансово-промышленных групп и т.д.

Именно эти подсистемы поддерживают рациональное развитие всех звеньев экономической системы, обеспечивая нормальные (адекватные рынку) структурные пропорции в экономике страны и ее регио-

нах, нормализацию в соотношении между производственными силами и производственными отношениями, стабилизацию на различных рынках, то есть способствуют более устойчивому функционированию экономической системы в целом.

Рыночные преобразования в экономике АПК требуют принципиально новых подходов к антикризисному управлению. Центральное место в решении этой проблемы занимает сближение экономических интересов товаропроизводителей. Это создает необходимые предпосылки для обеспечения подлинной, неформальной заинтересованности в повышении эффективности производства, максимального выпуска продукции при минимальных затратах и равномерном получении в течение года высококачественного и дешевого продукта.

Рост производства продуктов и экономический эффект деятельности субъектов АПК достигается в интегрированных формированиях. В них создаются благоприятные условия для взаимосвязи экономических интересов участников АПК, наиболее полной их заинтересованности в повышении эффективности производства. В основе интегрированного формирования лежат интересы, через которые проявляются экономические отношения участников производства. Мы исходим из того, что экономические интересы предприятий АПК предопределяют их экономические отношения.

Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что экономические интересы выражают побудительные мотивы коммерческой деятельности субъектов АПК, обусловленные их местом в системе отношений собственности и общественного разделения труда, присущими им потребностями. Важным моментом в решении этой проблемы является правильный выбор форм реализации экономических интересов. Прорабатывая специальную литературу по данному вопросу, мы встретили разные подходы к его решению. Одни авторы рекомендуют исходить из двух форм реализации экономических интересов: социально-экономической как реальной причины социальных действий, лежащих в основе непосредственных побуждений, мотивов, идей и т.п., участвующих в них субъектов; объективное обоснование интересов – экономические отношения, при этом материальные интересы являются ко-

ренными, обуславливающими все другие как отношение личности к предмету как к чему-то для нее ценному, привлекательному.

Другие предлагают экономические интересы реализовывать в форме материального стимулирования и формах хозяйствования. Эти авторы дают недостаточно точную и труднодоступную для понимания формулировку форм реализации экономических интересов. Мы придерживаемся по этому вопросу рекомендаций А. Н. Семина [2].

А. Н. Семин, рассматривая формы реализации экономических интересов, отмечает их важное производственное значение, которое дает различный эффект на различных уровнях для различных субъектов АПК. Прямые формы представлены им в виде оплаты труда и других видов материального стимулирования. К опосредованным формам относятся формы хозяйствования. Стимулы должны представлять собой побудительные средства, формы, побуждающие человека к труду. Они могут быть государственными и внутренними. К государственным стимулам мы относим финансы, кредит, налоги, цены, страховые платежи, к внутренним – оплату труда, премии, материальное поощрение.

Исходя из этого, нами установлено, что пути реализации экономических интересов зависят от экономических взаимоотношений между партнерами АПК, участвующих в едином технологическом процессе, и именно интересы определяют направление, форму и содержание партнерских связей товаропроизводителей предприятий и потребителей произведенной продукции.

Мы считаем, что эффективность развития антикризисного управления производством на предприятиях АПК в значительной мере зависит от коллективных и личных интересов участников агропромышленного объединения. Личные интересы работников заключаются в стремлении получить возможно большее количество материальных и духовных благ, используемых для удовлетворения личных потребностей.

Коллективные интересы заключаются в стремлении коллектива и каждого его члена развить и повысить эффективность антикризисного управления производством на предприятиях АПК, повысить конечные результаты при снижении затрат, улучшить условия труда и жизни всех

членов данного коллектива. На основе сочетания личной и коллективной заинтересованности работников и их ответственности за конечные результаты работы формируется управление на предприятиях. В проведенных исследованиях установлено, что экономические интересы реализуются в том случае, если соблюдаются определенные требования. Мы объединяем их в две группы (Рисунок 1).

Рисунок 1 - Требования для реализации экономических интересов

Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что антикризисное управление производством на предприятиях АПК эффективно развивается в том случае, когда потребитель имеет возможность обеспечивать эквивалентный обмен, а производитель заинтересован в удовлетворении потребностей. Кроме того, формирование и развитие механизма антикризисного управления производством на предприятиях АПК основывается на соблюдении определенных условий. К ним мы относим: обязательность партнеров, комплектность, динамичность, пропорциональность и ритмичность, обеспечивающих оптимальный режим работы всех звеньев единой организационно-технологической

цепи АПК; заинтересованности в укреплении связей и повышении эффективности конечных результатов.

В последние годы в России ведется поиск механизма эффективного управления всеми стадиями производства продукции. Исходя из этого, в основу процесса управления производством на предприятиях АПК автором положены общие принципы рыночных отношений. В соответствии с этими принципами в общей совокупности связей выделяются основные элементы, непосредственно связанные с антикризисным управлением производством и составляющие ядро АПК. Учитывая это, а также состояние управления АПК, в котором оно в настоящее время находится, нами предпринята попытка разработать рациональную модель антикризисного управления производством на предприятиях АПК (Рисунок 2).

Предлагаемая модель преобразований системы управления нацеливает на решение трех основных задач, которые определяют в дальнейшем механизм ее функционирования: оптимизация и централизация рыночной деятельности, ее комплексность во всех сферах производственной цепочки; повышение эффективности работы всех участников АПК за счет сближения экономических интересов; установление паритетных экономических отношений партнеров через выравнивание уровней доходности.

Результаты проведенных исследований позволили выдвинуть и обосновать рабочую гипотезу исследования, которая заключается в том, что совершенствование антикризисного управления производством на предприятиях АПК сопровождается усилением и усложнением влияния государства на реализацию основных функций рынка, что обуславливает их специфику и предполагает совершенствование государственного вмешательства в сочетании административного регулирования с развитием самостоятельности и ответственности коллективов, а также отдельных работников на эффективность производства.

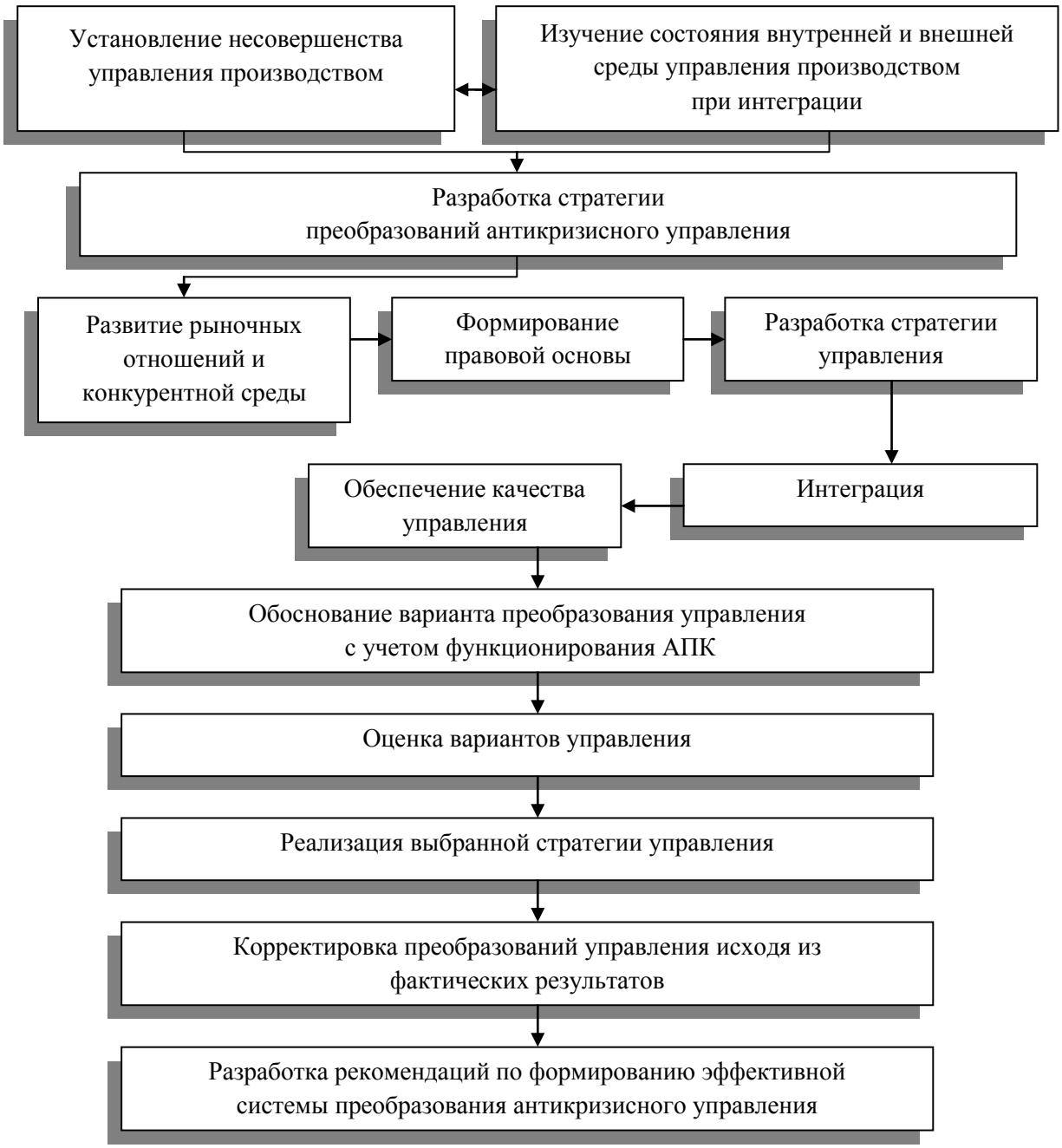


Рисунок 2 - Рациональная модель преобразования антикризисного управления производством на предприятиях АПК

Из основной гипотезы вытекают частные гипотезы:

– о развитии антикризисного управления производством на предприятиях АПК через противоречия;

– о необходимости поддержания единства личных, коллективных и общественных интересов.

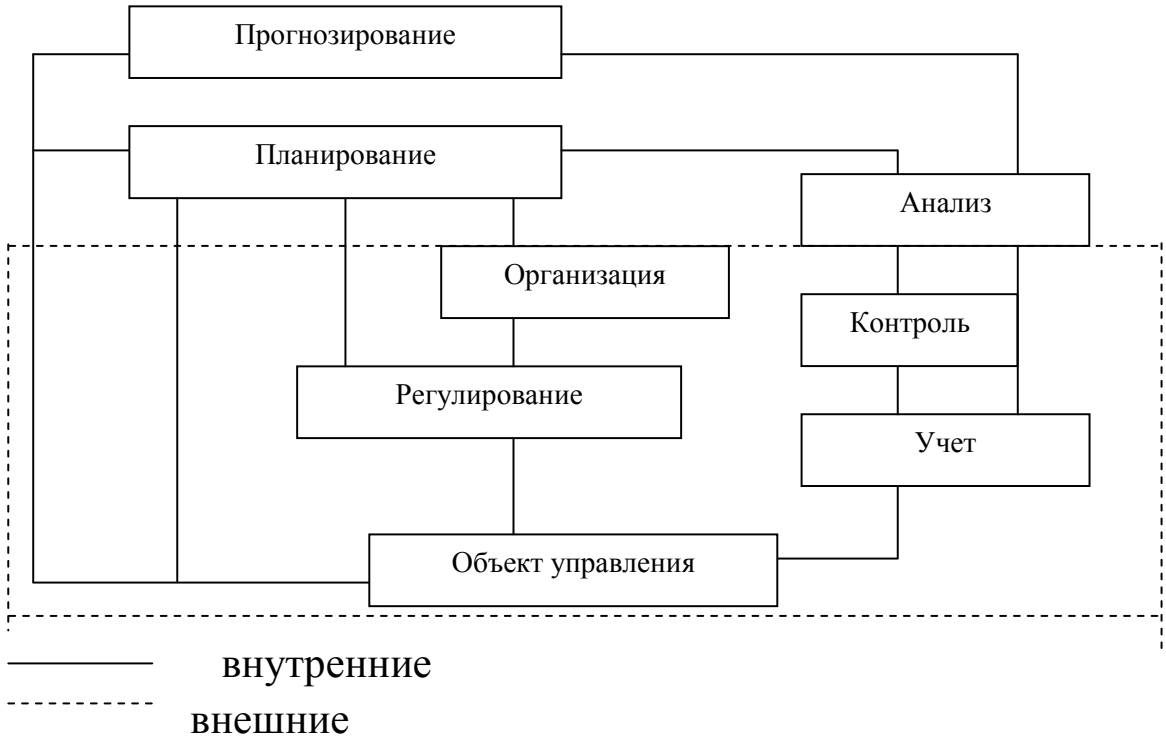


Рисунок 3 - Контуры управления объектами АПК

Равенство всех форм хозяйствования не отрицает необходимости проведения протекционистской политики в отношении товаропроизводителей, обеспечивающих высокую окупаемость инвестиций и высокую отдачу на вложения. Исходным инструментом административного регулирования может стать индикативный план как координирующее начало освоения рационального управления производством.

Регулирование антикризисного управления производством тесно связано с принципами его организации. В структурных формированиях регионального рынка, где самоорганизация практически осуществляется стихийно при отсутствии субъекта и характерна взаимная замена элементов и их свободная комбинация, снижается уровень управления. Исходя из этого, нами разработаны элементы создания эффективных методов управления на субъекты функционирующей системы регионального рынка, выделены основные контуры управления и особенности регулирования деятельности АПК (Рисунок 3).

Не менее важным элементом антикризисного управления производством является инвестирование в развитии АПК для формирования современного технологического и организационного уровня производст-

венной базы интегрируемых предприятий. Автором установлено, что изменение экономической политики и механизма ее реализации влечет радикальное изменение инвестиционной ситуации. В кризисной экономике поощрение инвестиционной активности служит способом экономического возрождения. Это доказано отечественной и зарубежной наукой, а также мировой хозяйственной практикой.

Результаты проведенных исследований показали, что современное экономическое положение АПК Курганской области свидетельствует не только о снижении инвестиционной активности, но и об изменении сущностных характеристик инвестиционных процессов. Нами выделены две группы факторов – внешние, влияние которых на процесс инвестиционной деятельности в АПК является наиболее существенным, и внутренние.

В первую группу включены факторы, мало зависящие от усилий и возможностей субъектов инвестиционной деятельности АПК и определяемые в значительной мере государством. Ко второй группе отнесены факторы, формируемые внутри этого процесса его участниками. Действенность факторов такого рода определяется характеристиками конкретных организаций – участников инвестиционной деятельности АПК.

Исследование показало, что в условиях рыночной экономики существенным образом изменился характер инвестиционных процессов в АПК:

– значительно изменились объемы инвестиционных ресурсов, распределение капиталовложений по регионам стало более неравномерным;

– изменилась структура инвестиций, направляемых, главным образом, в непроизводственную сферу;

– произошло общее замедление инвестиционного цикла, с одной стороны, за счет омертвления капитала в ранее начатых стройках производственных помещений, с другой – за счет обесценения собственных инвестиционных ресурсов и острой их нехватки;

– повысилась степень структуризации капитала, принимающего участие в процессе формирования стоимости;

– инвестиционные ресурсы стали платными и дефицитными;

– экономическая и политическая нестабильность, наряду с непредсказуемостью конъюнктуры АПК, обуславливают высокую степень предпринимательских рисков при реализации проектов;

– произошли сдвиги в структуре привычных субъектов инвестиционной деятельности, появились новые формирования, среди которых – «независимые трудовые коллективы» - наемная рабочая сила.

Таким образом, перемены в отечественной экономике вызвали не только снижение количественных, но и изменения качественных характеристик инвестиционно-продуктового процесса. Произошло усложнение его структуры. Характер взаимоотношений между участниками, а также состав субъектов инвестиционно-продуктовой деятельности претерпели существенные изменения.

Регулирующим звеном антикризисного управления является создание маркетинговой службы, которая позволит снизить противоречия интересов между участниками предприятий АПК, а также созданию благоприятных условий для их выхода с конкурентоспособной продукцией на внутренний и внешний рынки.

По имеющимся оценкам именно маркетинговая служба занимает в развитых странах значительные, а в ряде случаев и преобладающие позиции в сфере экономических связей производства со смежными секторами. В России развитие данной системы, несмотря на имеющиеся предпосылки, идет очень медленными темпами и одним из препятствий является отсутствие ясного толкования некоторых понятий в правовой сфере.

По нашему мнению, маркетинговая служба должна включать в себя два основных вида деятельности. Один из них связан с физическим перемещением, хранением, переработкой и передачей готовой продукции по мере их продвижения от производителя к потребителю; другой – с процессами обмена, формирования спроса и ценообразования в рыночной системе. Эти направления и определяют основные функции маркетинговой системы.

Преимущества такого вида маркетинговой службы меняются в зависимости от отрасли деятельности кооперируемых предприятий. На данный момент по большинству рассмотренных нами параметров таких

как: уровень технологий процесса производства, потенциальная емкость рынка, тип конкуренции в отрасли, характеристика основных сегментов рынка. Этот вывод согласуется и с мировой практикой, поскольку продуктовый рынок является наиболее кооперируемым во многих странах мира, где через маркетинговые структуры реализуют до 90 % произведенной продукции [1] .

Создание единой системы маркетинга нацелено на решение трех основных задач, которые и определяют в дальнейшем механизм его деятельности: централизация маркетинговой деятельности и их комплексность во всех сферах производственной цепочки; повышение эффективности работы всех участников интегрированной системы за счет сближения экономических интересов; установление паритетных экономических отношений партнеров через выравнивание уровней доходности.

При создании маркетинговой службы в предприятиях АПК нами предлагается использовать модель, ориентированную на маркетинговое обслуживание одного интеграционного формирования концентрирующего усилия на выпуск продукции, которая предлагается нескольким сегментам рынка. Данная модель представляет собой систему внутренних и внешних взаимоотношений, хозяйственных и экономических связей.

Рисунок 4 - Проектная структура управления маркетинговым отделом

Для осуществления хозяйственной деятельности маркетинговая служба образует свой трудовой коллектив, организуя работу наемных сотрудников на условиях трудового договора (Рисунок 4). В соответствии с предложенной моделью маркетинг нами рассматривается как важнейший целостный рыночный элемент повышения эффективности

предприятий АПК, включающие ее четыре главные составляющие: цену продукта; методы распределения продукта; формирование спроса на товары; стимулирование сбыта товара.

В основу системы внутриинтеграционного регулирования нами заложен механизм реализации интересов каждой из сторон, и, прежде всего, это касается специфики ценового механизма, действующего в отношении поставляемого на переработку сырья и распределения дохода после реализации переработанной продукции. В принципе, деятельность маркетингового отдела не нацелена на получение прибыли. Для того, чтобы получить этот заранее определенный результат, закупочные цены на продукцию должны быть равны среднему уровню себестоимости произведенной товаропроизводителями продукции, зафиксированной маркетинговым отделом плюс полученные в конце года ценовые надбавки. Ценовые надбавки устанавливаются пропорционально структуре затрат на производство и реализацию готовой продукции.

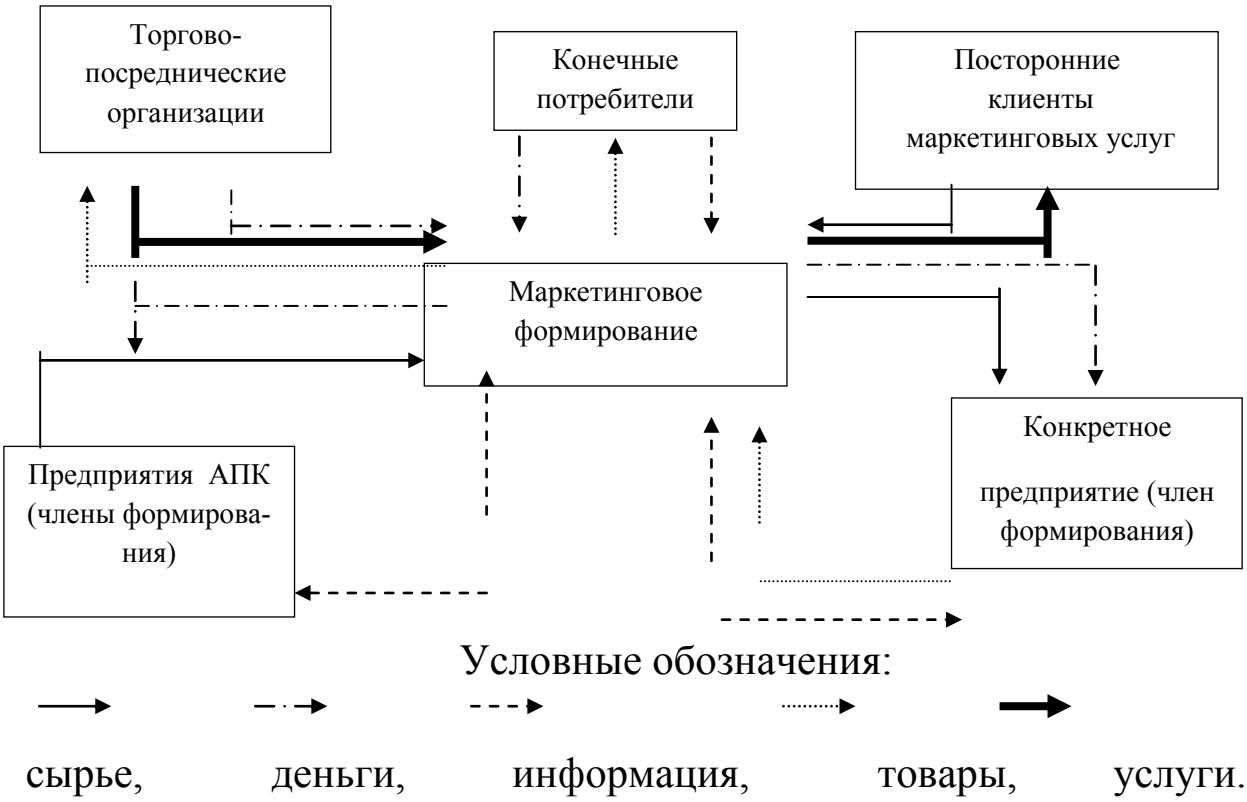


Рисунок 5 - Финансово-товарные потоки проектируемого формирования

В соответствии с предложенной схемой четко прослеживается и распределение затрат на проведение запланированных маркетинговых мероприятий между членами отдела, и эффект проведенных действий. В целом, схему финансово-товарных потоков в маркетинговом формировании можно представить следующим образом (Рисунок 5).

Наши исследования показывают, что для эффективного функционирования предприятий АПК, отдел маркетинга должен изучать спрос на продукцию, проводить сбор и обработку информации с использованием авторизированных рабочих мест. Кроме того, отделу маркетинга необходимо проводить коммуникационную политику, как на региональном рынке, так и за его пределами, исследовать цены и качество продуктов, контролировать условия договора и т. д. Реализация вышеизложенных мероприятий привлечет на рынок дополнительных участников, как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов продукции.

Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что основной проблемой формирования и развития антикризисного управления производством на предприятиях АПК Курганской области является дефицит денежного капитала, имеющегося в распоряжении финансовых структур и предприятий. Чрезмерно высокая цена кредитов, низкая заработная плата работающих и, соответственно, низкий платежеспособный спрос являются следствием дефицита финансового капитала, уменьшающего сбережения населения и обеспеченность оборотными средствами предприятий АПК.

В числе первоочередных задач требуется решить проблему несоответствия цен на материально-технические и топливно-энергетические ресурсы, поставляемые со стороны, а также замены на предприятиях Курганской области ресурсоемких технологий. Следует устранить ценовые диспаритеты, в результате которых значительная часть производимой продукции оказывается нерентабельной для предприятий АПК.

Для финансового оздоровления всех предприятий АПК целесообразно восстановить практику целевого кредитования банков для финансирования АПК, в рамках предоставления кредитов под проекты на конкурсной основе при возможном участии в таких конкурсах самих банков.

Таким образом, в качестве приоритетов формирования механизма антикризисного управления эффективностью производства на предприятиях АПК Курганской области выступают три основных направления:

– новая цивилизованная рыночная стратегия функционирования экономики, сориентированная на научно-технический прогресс и новые принципы взаимодействия предприятия собственника и его работников;

– обоснованная финансово-кредитная политика;

– эффективная модель хозяйствования.

Организационно-экономический механизм антикризисного управления нацелен на решение трех основных задач, которые определяют в дальнейшем его деятельность: централизация производственной деятельности и ее комплексность во всех сферах АПК; повышение эффективности работы всех участников производственной цепочки за счет сближения экономических интересов; установление паритетных экономических отношений партнеров через выравнивание уровней доходности.

Для реализации указанных задач необходимо на уровне государственных программ создать благоприятные рыночные условия, которые бы стимулировали динамический рост объемов произведенной продукции при оптимальном использовании ресурсов и повышении устойчивости развития предприятий АПК.

Важнейшим комплексным фактором повышения эффективности предприятий АПК является формирование новых, соответствующих рыночным механизмам организационно-экономических структур по всей цепочке: поставщик – производитель – потребитель, а также горизонтальных и вертикальных финансово-экономических систем, взаимодействующих с властными структурами.

Под экономической организацией мы понимаем систему управления процессом достижения конечных целей и обеспечения соответствующих результатов в краткосрочном и долгосрочном периодах. С функциональной точки зрения экономическая организация находит отражение в подсистеме управления, которая охватывает все уровни и

сферы подкомплекса, выполняет интегральную и координирующую функции.

Создание в АПК вертикально интегрированных компаний – средство сформировать механизм воздействия потребителя на производителя. Изучение данной проблемы показало, что некоторые компании обладают более совершенной структурой по сравнению с другими. Однако, не существует ни одной компании, которая превосходила бы другие по всем показателям, равно как и не существует «универсально-правильной» структуры. Успешное формирование конкретных компаний определялось во многих случаях факторами, которые не поддаются сравнению и являются уникальными.

Общий вывод, который можно сделать при анализе основных организационных моделей построения компании, состоит в следующем: наиболее важным фактором, обеспечивающим успешное претворение любых организационных изменений (в условиях нестабильной или конкурентной экономической среды) является совместимость данной организационной модели управления с отличительной корпоративной культурой компании. И именно различия в корпоративной культуре и исторических традициях определяли, в конечном итоге, успех или неудачу организационных преобразований в компаниях.

Для Курганской области самое главное при выборе структуры антикризисного управления состоит в том, чтобы она позволяла эффективно управлять АПК и имеющимися в ее распоряжении сырьевыми и трудовыми ресурсами. В основу построения организационных структур в условиях Зауралья целесообразно положить стратегический подход.

Таким образом, новые управленческие стратегии направлены на то, чтобы не утратить традиционный управленческий приоритет первоочередной ориентации на удовлетворение запросов потребителя. Будущее за теми компаниями, которые находятся в постоянном контакте со своими клиентами (заказчиками, потребителями), следят за их потребностями и нацелены на их безусловное удовлетворение.

В исследуемом регионе исчерпание запасов основных средств производства, слабое воспроизводство средств производства и другие фак-

торы указывают на то, что назрела необходимость кардинального изменения стратегии управления в АПК региона, среди которых:

– опережающий рост цен на промышленную продукцию, и прежде всего – на энергоресурсы, по сравнению с ценами на продукцию, что приводит к нестабильности и ухудшению финансового состояния товаропроизводителей;

– незначительные доходы привели к высокому уровню физического и морального износа основных фондов, технической и технологической отсталости отрасли, в результате АПК страны менее эффективно, чем в развитых странах;

– отсутствие эффективной торговой политики, как внутренней, так и внешней, приводит к неоправданным темпам роста объемов импорта продукции и продовольствия.

В целом, можно отметить, что возникновение различных трудностей или сложностей в деятельности АПК в условиях экономической нестабильности, как это имеет место в Курганской области, требует нестандартных подходов и решений. Так, например, при существующей в Курганской области напряженности с медленным приростом продукции актуальным становится вопрос о совершенствовании управления производством на предприятиях АПК.

В настоящее время необходима подготовка к преобразованию АПК в вертикально интегрированную финансово-агропромышленную корпорацию. Это обусловлено необходимостью создания альтернативных организационных структур, которые могут эффективно функционировать в условиях рыночных отношений.

На последующем этапе структурной перестройки предприятий АПК региона потребуется переход к наиболее эффективным формам функционирования. Это является основой для создания соответствующих систем управления, обеспечивающих реализацию наиболее экономически эффективных форм функционирования.

Чрезвычайно важным является вопрос о распределении функций между различными уровнями управления в компаниях, особенно агрохолдингового типа. Возникает проблема поиска рационального соотношения централизации и децентрализации управленческих функций и

структур в рамках общей системы координации действий каждого объекта, возможны разные подходы. Главное же заключается в том, что на верхнем уровне управления агрохолдинговой компании или финансово-промышленной группы должны быть централизованы функции, связанные, прежде всего, с разработкой и реализацией стратегической политики компании и входящих в нее предприятий на внутреннем и внешнем рынках товаров и услуг, финансовом и других рынках.

Для Курганской области это имеет большое значение, так как на предприятиях АПК в условиях рынка объективно сопровождается возникновением, развитием и обострением конкурентной борьбы. В результате резко возрастают функциональные нагрузки органов управления, связанные с усложнением прежних и появлением новых функций, обеспечивающих взаимодействие с рыночной инфраструктурой (банками, инвестиционными компаниями и др.). Все это требует дополнительных затрат. В этих условиях предприятия АПК, не имеющие достаточных средств для структурной перестройки, становятся банкротами. Именно поэтому в практике стран с развитой рыночной экономикой на протяжении многих десятилетий отчетливо наблюдается тенденция концентрации капитала, выражающаяся в объединении, слиянии отдельных предприятий, в том числе и крупных, в агрохолдинги и финансово-промышленные группы. Подобная интеграция позволяет, с одной стороны, сконцентрировать дефицитные ресурсы, эффективно перераспределить, а с другой – передать часть функций низшего звена на верхний уровень управления, тем самым исключив их дублирование дочерними предприятиями, существенно сократив затраты и повысив эффективность принятия решений.

Основным условием перехода предприятий АПК на эффективные принципы хозяйствования является системный подход к управлению агропромышленным формированием – это важное средство, помогающее управленцам различных уровней обеспечивать требуемый уровень конкурентоспособности продукции и услуг и служить важным средством увеличения объемов их продаж и получения прибыли.

Системный подход позволяет воздействовать на организационно-экономический механизм формирования антикризисного управления

таким образом, что отключения от установленных требований к качеству процессов производства и продукции не допускаются, результатом является ожидаемое повышение конкурентоспособности продукции. В отличие от традиционного управления в поле зрения входит не только объект управления, но и внешняя среда. Системный подход полностью совместим с процессным подходом, и его можно использовать при внедрении организационно-экономического механизма управления как на отдельном предприятии, так и региональном АПК.

Таким образом, в основе современного механизма антикризисного управления производством на предприятиях АПК должна лежать его система, направленная на модернизацию методов управления предприятиями АПК и открывает перспективы существенного повышения конкурентоспособности производимой продукции. Надежно сформированный организационно-экономический механизм антикризисного управления производством на предприятиях АПК позволит обеспечить эффективную работу всех участников в производственной цепочке за счет сближения экономических интересов, установление паритетных экономических отношений партнеров через выравнивание уровней доходности.

Литература

1. Водянникова В.Т. Организация и управление производством на сельскохозяйственных предприятиях. – М.: Колос, 2010. – 123 с.

2. Гатаулина Е.А. Оценка бюджетной эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных организаций // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. – № 8. – С.46-48.

3. Кундиус В.А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса: учебное пособие / Издание 2 дораб. и доп. – М.: Кнорус, 2012. – 392 с.

Глава 16. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

Народная мудрость гласит: «Рыба ищет глубже, а человек где лучше». Уточним, что человек ищет то место, где качество жизни выше. Это значит, что одним из главных критериев оценки антикризисного управления всех органов законодательной и исправительной власти, предпринимательских структур, общественных организаций должны быть разработка и принятие всеобъемлющих мер по повышению качества жизни населения региона. Если условия жизни удовлетворяют человека, то он никуда и никогда не уедет, а если нет, то он, несмотря на то, что его крепко держат отчий дом, могила предков, он все равно уедет в другое место, где властные структуры обеспечивают для населения проживание достаточно высокого качества и есть хорошие перспективы для обучения, развития, трудоустройства детей. И наоборот, если в Курганской области будет обеспечено более высокое качество жизни, чем в других регионах, то из других регионов поедут жить в Зауралье. Одним из наиболее важных составляющих качества жизни населения является повышение доходов населения. Общеизвестно, что чем выше доходы человека, тем он больше покупает товаров различного профиля. А это значит, что объемы их производства на местных предприятиях вырастут, повысится их рентабельность и, как следствие, это приведет к увеличению уровня зарплаты, повышению качества жизни всего населения региона. Поэтому, если органы власти, политические партии хотят, чтобы их усилия по совершенствованию антикризисного управления были не напрасными, а были высокоэффективными, то они должны заняться в полную силу повышением качества жизни населения. Именно качество жизни населения должно стать показателем основной оценки антикризисного управления.

С нашей точки зрения, самым главным аргументом к тому, что все органы законодательно-исполнительной власти всех уровней, всероссийское общество занималось повышением качества жизни населения, выступает ст. 7 Конституции РФ о том, что наше государство является

социальным. Это значит, что все при любых условиях, включая различного рода кризисы, должен заниматься человеком, создавать ему лучшие условия жизни, расширять ему возможности раскрытия его таланта, свободу для его самовыражения, его защиты от не благоприятных событий, в том числе от него не зависящих.

Возможно, что одной из причин того, что А. Г. Кокорин, далеко обойдя своих конкурентов по количеству голосов, был избран Губернатором Курганской области на выборах 14 сентября 2014 г. выступает то, что в триаде своих целей – человек, порядок, инвестиции – он поставил на первое место человека.

И наконец, надо посмотреть на опыт многих европейских экономически развитых государств. Почти везде крепкая экономика является результатом успешного решения социальных вопросов. В Германии, например, сложившееся «социально рыночное хозяйство» называют «щедрое государство общего благосостояния». В Швеции и других скандинавских странах функционируют сравнительно открытые рынки в сочетании с государством всеобщего благоденствия. Участники саммита АТЭС, прошедшего в 2009 г. в Сингапуре, единогласно посчитали, что в этой стране сложился «моральный безупречный стиль экономики».

Прогрессивное человечество за все время своего существования стремилось к безопасной, достойной и здоровой жизни. Все прогрессивные правители всегда пытались повысить качество личной жизни и жизни своих близких, многие из них проявляли заботу о качестве жизни народа, которым управляли, а некоторые – размышляли даже о качестве жизни всего человечества. На современном этапе исследуемая тема особенно актуальна. Это обусловлено тем, что абсолютное большинство стран в своей экономике предпочитают регулируемые рыночные отношения. На этот путь переходят большинство стран бывшего социалистического лагеря, включая Российскую Федерацию.

За многовековую историю рыночные отношения доказали свою экономическую эффективность. Такие механизмы, как ценовая и неценовая конкуренция, частная собственность и др., ведут к производству наиболее дешевых и качественных продуктов. В рыночных условиях ни

один предприниматель не будет работать себе в убыток. Он быстро свернет убыточное производство и начнет новое прибыльное дело. Это положение ясно наблюдается в условиях незатухающего экономического кризиса, когда неподготовленные к работе в рыночных условиях предприятия были вынуждены модернизировать свое производство, обновлять продукцию и технологию, иначе пришлось бы проходить процедуру банкротства. В то же время рыночная экономика без вмешательства государства сама не может избавиться от многочисленных присущих ей социальных пороков: а) отсутствие гарантий права на труд и доход; б) усиление дифференциации населения по доходам; в) ориентация не на производство социально значимых товаров и услуг, а только на спрос, т. е. на удовлетворение потребностей тех, кто имеет деньги; г) отсутствие мотивации производства товаров и услуг коллективного пользования – общественных благ (спорт, образование, культура, здравоохранение, оборона страны, охрана общественного порядка) и т.д. Как видно из перечисленных основных пороков рынка, они все без исключения носят социальный характер, каждый из них по-своему влияет на качество жизни населения. Это значит, что борьба за качество жизни населения – это и есть борьба с социальными пороками рынка, необходимо постоянно работать над смягчением их пагубного влияния на качество жизни россиян, если нельзя устранить совсем.

Формирование в экономике России рыночных отношений особенно пагубно отразилось на регионах, где в советский период имели значительный удельный вес предприятия военно-промышленного комплекса (ВПК) и агропромышленного комплекса (АПК). К таким регионам с полным основанием можно отнести Курганскую область, где ВПК занимал в структуре промышленности около половины, а АПК более трети в производстве ВРП. Именно эти виды деятельности при переходе к рынку подверглись наибольшему упадку, если не сказать деградации. Предприятия этих видов экономической деятельности по объективным причинам не могли эффективно поддерживать социально-экономические процессы, так как инфраструктура планово-директивной экономики была разрушена, а рыночная только формируется. При этом рыночная инфраструктура в стране не учитывает осо-

бенностей этих видов деятельности. Все это не могло не оказать отрицательного влияния на качество жизни населения Курганской области. Поэтому возникла острая потребность в разработке таких мер, которые бы способствовали раскрытию в полной мере преимуществ рынка, в то же время за счет целого комплекса перераспредилительных действий государства обеспечивали бы всем слоям населения достойное человека качество жизни в условиях рынка. Особенно необходимыми оказались исследования тех социальных проблем, которые обострили кризисные явления в экономике. В связи с этим, вопросы антикризисного управления, объективного анализа и отражения условий качества жизни населения, возможностей потребления и степени удовлетворения потребностей весьма актуальны.

В процессе анализа научной литературы выявлен весьма серьезный разброс мнений по определению понятия качества жизни населения. Каких только трактовок этому явлению не дано: «качество жизни», «уровень жизни», «образ жизни», «стиль жизни», «благосостояние», «благополучие», «уровень качества жизни», «индикатор развития человеческого потенциала», «жизненные стандарты», «социальные стандарты», качество особой «зажиточной жизни», «социальное благополучие» и т. д.

Приведенный факт свидетельствует о том, что эта тема в науке разработана недостаточно полно, что процесс разработки теории качества жизни, становления научной категории «качество жизни» еще не закончен, что в России до сих пор нет общепринятой развернутой системы статистических показателей оценки качества жизни населения. Отсутствие единого интегрального показателя затрудняет позиционирование регионов, муниципальных образований, основополагающей составляющей их деятельности по качеству жизни, проживающего в них населения. Это значит, что разработка понятия качества жизни и многие другие вопросы теории этого явления для современной России необходимы.

В условиях мирового финансового кризиса раздаются голоса, что будто бы не время заниматься проблемой повышения качества жизни населения. По мнению автора, наоборот, в условиях экономического

кризиса требуется наиболее комплексная забота о тех слоях населения, которые по объективным причинам не могут обеспечить себе достойную жизнь. Зажиточные слои населения, потеряв за период кризиса какую-то часть своих доходов, без сомнения, обеспечат себе оставшимися у них накоплениями, без поддержки государства, безбедное существование.

Однако, как сохранить достойное человека качество жизни тем слоям населения, которые в процессе кризиса не имеют возможности укрепить ослабевшие источники средств к своему существованию? О необходимости заниматься повышением качества жизни в России «кричат» следующие факты: в год совершается 350 тыс. самоубийств, 40 тыс. травятся суррогатным спиртным, 35 тыс. гибнут в ДТП, 200 тыс. исчезают бесследно, на 1,2 млн. родов – 1,7 млн. абортов, каждый шестой россиянин имеет доходы ниже прожиточного минимума, энергетическая ценность их суточного питания составляет всего 41 % от стандарта, установленного ООН [3]. Разработка мер по решению этой проблемы является весьма актуальной, так как никто не возьмется сказать, что вяло текущий кризис закончился, а если закончился, то не придут новые проблемы. Известно, что они периодически повторяются. С глубокой степенью уверенности можно прогнозировать в России очередной, причем, в недалеком будущем, экономический кризис, в связи с тем, что она вступила во Всемирную Торговую Организацию (ВТО), не пройдя фазы ресурсосбережения. Известно, что на производство условной единицы российской продукции затрачивается ресурсов в четыре раза больше, чем в экономически развитых странах ВТО. Это значит, что реализация в рамках ВТО российской дорогой продукции будет затруднена, ее производители, не осуществив подготовку, окажутся на грани банкротства. Реальность прогноза кризиса усиливают различные санкции в отношении России со стороны США и ЕС в связи с событиями на Украине.

Российское государство, провозглашенное в Конституции страны социальным, обязано гарантировать каждому гражданину право на достойное качество жизни [1]. Речь идет не только о достаточном финансировании социальной сферы, о достойной оплате труда и размерах

пенсии, стипендий, социальных пособий. Несмотря на кризисные явления в экономике, в стране должны быть созданы условия для раскрытия творческих способностей каждого гражданина России, получения ими полноценного образования, медицинской помощи, для выбора культурной и социальной среды жизнедеятельности в соответствии с духовными и нравственными ценностями. В создании максимально благоприятных условий для душевного спокойствия каждого человека и заключается, в сущности, высший смысл существования государства.

Закономерен вопрос: что такое качество жизни? Наиболее полное, с нашей точки зрения, определение качества жизни дано академиком РАН, советником президента РФ С. Ю. Глазьевым. «У нашего народа, – пишет С. Ю. Глазьев, – есть все возможности жить достойно, в соответствии со стандартами качества жизни населения развитых стран и согласно нашим традиционным духовно-нравственным ценностям, наша страна достаточно богата, чтобы успешно и самостоятельно развиваться и гарантировать своим гражданам достойное качество жизни.

Достойное качество жизни предполагает реализацию возможностей каждого человека в созидательном труде, семье, творчестве. Важнейшими условиями для этого является полноценное осуществление прав человека на образование и охрану здоровья в соответствии с современными мировыми стандартами, на свободный доступ к информации и культурным ценностям, на выбор места жительства и свободное передвижение, на достойную оплату труда и на честно приобретенную собственность. Достойное качество жизни – это возможность заниматься любимым делом в соответствии со своими творческими способностями и наклонностями. Это жизнь без принуждения и насилия, защищенная от бюрократического произвола и преступных посягательств. Это, наконец, право верить или не верить в Бога и жить в согласии с религиозными и родительскими установлениями. Иными словами, это жизнь свободной личности, успешно реализующей себя в избранных сферах деятельности и отвечающей за свои поступки перед обществом и семьей» [6].

Автор считает необходимым приведенную характеристику понятия «качество жизни» дополнить.

1. Качество жизни, его изменения зависят от результатов деятельности конкретного человека. Однако численность населения России ежегодно уменьшается, поэтому народосбережение является главной задачей всех ветвей и уровней власти.

2. Концепцией социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрена задача построения в России общества равных возможностей, а в стране сложилась существенная дифференциация в личных доходах различных слоев населения. В этом же документе отмечается, что разница в доходах между крайними группами составляет 17 раз [2]. В связи с этим предлагается принятие дополнительных государственных мер по уменьшению дифференциации в личных доходах различных слоев населения до уровня экономически и социально развитых стран.

3. Ликвидация (смягчение) различий в качестве жизни населения, обусловленных объективными природно-климатическими условиями (кадастровая оценка одного гектара пахотной земли Краснодарского края в три раза выше Курганского и в четыре раза выше соответствующего показателя Томской области; совокупный балл природного плодородия пахотных земель Шатровского района Курганской области составляет 84,7 балла, что на 13,7 балла или на 19,3 % больше, чем в Альменевском районе) [9]. Необходимость учета территориальных, природно-климатических особенностей связана прежде всего с их устойчивостью, благодаря чему образ жизни на территориальных сегментах тоже имеет специфические черты. Значительная часть населения адаптирована к нему, что ограничивает перемещения людей из одного региона в другой. Только экономические интересы (поиск работы или работы с более высокой оплатой) могут заставить переехать в другую местность. Однако с позиций критериев качества жизни человеку, нашедшему в другом регионе более высокооплачиваемую работу, все равно живется некомфортно, так как его устойчивые привязанности оказались нарушенными. Среди других факторов, влияющих на качество жизни, но не зависящих от результатов деятельности человека и социальных услуг государства, можно назвать географические условия того или иного региона, возможность и масштабы природных катаст-

роф различного вида, степень загрязнения атмосферы, водных источников, земли и др.

4. С учетом низкого уровня питания населения России калорийность суточного питания первой 10-процентной группы россиян с низким уровнем дохода составляет от научно обоснованной нормы, установленной ООН, всего 44 %, а десятая децильная группа населения России с самым высоким уровнем дохода потребляет всего на 7 % выше нормы ООН (3300 калл.) В связи с этим, предлагается фактор питания населения в создании достойного качества жизни поставить на первое место, принять дополнительные меры по улучшению питания тех групп населения, которые не по своей вине имеют низкие личные доходы, в частности, автор предлагает для них законодательно ввести продовольственные субсидии по типу уже существующих жилищных субсидий.

5. Высокое качество жизни населения развитых стран достигается также за счет страхования всех без исключения граней его жизни. На Западе гражданин без шести страховок не считается полноценным членом общества. В США, например, все население использует страхование жизни, имущества, пожизненной ренты, пенсии, от болезней и несчастных случаев. В производственной среде страхуется весь бизнес от банкротств, простоев по вине поставщиков, кредиты, грузы, все расчеты в сфере торговли и услуг. В Великобритании развито обязательное страхование гражданской ответственности перед третьими лицами практически во всех сферах деятельности человека, а не только владельцев транспортных средств, как в России. В Германии, как и в Великобритании, действует обязательное страхование работодателя за нанесенный им ущерб наемным работникам. Широко развито страхование профессиональной ответственности бухгалтеров, адвокатов, брокеров, операторов атомных установок, авиационных диспетчеров и т. п. Нетрудно представить, насколько повысится качество жизни человека, если он будет застрахован от всех потенциальных рисков. Они его не будут беспокоить. Он будет спать спокойно, следовательно, жить будет дольше. Именно по этой причине в значительной степени средняя продолжительность жизни населения России на 12 лет меньше, чем в США, и на 14 лет короче жизни жителей Японии. Поэтому автор пред-

лагает расширить законодательную базу России по страхованию всех сторон жизни человека до уровня стран с развитым рынком страхования, а также добиться, чтобы страховые тарифы российских страховщиков не были выше тарифов зарубежных страховых компаний, тем самым значительно улучшив качество жизни населения страны.

6. Почти все авторы, занимающиеся проблемой качества жизни, обращают внимание на свободу слова как фактор, повышающий качество жизни. Это правильно, но в каждом деле должна быть мера. Рассматривая свободу слова через проблему качества жизни, автор считает, что этот важный политический фактор тоже должен иметь ограничения. Все средства массовой информации (журналы, газеты, радио и телевидение) независимо от форм собственности должны нести ответственность, возможно, уголовную за утверждение или распространение информации, ухудшающей качество жизни населения (пропаганда пользы от алкоголя, обучение молодежи насилию, допустимости убийства, воровства, мошенничества, секса на уровне свободы выпить стакан воды и т. д.). Нашла же в себе силы законодательная власть установить уголовную ответственность для чиновников, нарушивших принятый порядок работы с обращениями, письмами населения. Для СМИ тоже требуются подобные ограничения.

7. Для повышения качества жизни требуют дальнейшего совершенствования другие социальные факторы: а) возможность для каждого трудоспособного человека иметь работу согласно своим интересам и способностям, а также все условия реализовать их; б) условия труда должны обязательно соответствовать эргономическим требованиям; в) степень защиты жизни, достоинства и имущества каждого человека должна быть на высоком уровне. Среди политических факторов: а) степень реальной демократии; б) наличие демократических свобод; в) свобода собраний, деятельности партий и общественных организаций; г) свободные выборы государственных и муниципальных законодательных и исполнительных органов и др. В этом деле пока остается весьма влиятельным административный фактор, которому необходимо определить оптимальные ограничения.

8. Главное упущение большинства авторов – это переоценка в катего-

рии качества жизни материальных факторов и явная недооценка факторов культуры и духовности. По мнению автора, категорию «качество жизни» в значительной степени определяет духовность человека. Духовность абсолютным большинством исследователей определяется уровнем культуры: сколько книг прочитал, как часто посещаешь театр, филармонию и т. д. Однако, в неменьшей степени духовность формирует религия, которая с детских лет прививает человеку потребность избегать греха, т. е. не допускать нарушений «писаных» и «неписаных» норм поведения. По данным Курганской епархии, среди верующих преступность в два раза ниже, чем среди всего населения области, разводов среди обвенчавшихся пар в 1,5 раза меньше, чем среди атеистов. Поэтому автор считает, что государство должно содействовать религиозным учреждениям, воспитывать духовность, начиная с детского сада, школы, разумеется, на добровольных началах, тем самым поднимать качество жизни населения.

В научной литературе существуют альтернативные определения системы показателей качества жизни и методов их расчета. Некоторые методологические разработки продолжают совершенствоваться.

Тем не менее, в России и за рубежом пока не выработано единого общепринятого показателя качества жизни из-за недостаточной изученности этой проблемы. Она является, по нашему мнению, одной из самых актуальных тем современности еще и потому, что на практике возникают различные толкования показателей уровня жизни населения регионов и страны в целом. В результате делаются диаметрально противоположные выводы, и принимаются порой ошибочные управленческие решения, наносящие большой вред обществу и населению. Это особенно пагубно в антикризисном управлении.

В классификации ООН, распространяемой на все страны (в том числе на развивающиеся), на первое место поставлено потребление продуктов питания, далее – состояние здоровья, уровень образования. Согласившись с таким ранжированием, начнем свой анализ с показателей уровня потребления продуктов питания. Применительно к Курганской области ими могут быть следующими (в расчете на душу населения в сопоставлении с научно обоснованной (медицинской) нормой по-

требления):

1) потребление мяса и мясопродуктов (в переводе на мясо) – 86 кг в год (235 г в сутки);

2) потребление молока и молочных продуктов (в переводе на молоко) – 430 кг в год (1180 г в сутки);

3) потребление яиц и яйцепродуктов в расчете – 318 штук в год (40 г в сутки);

4) потребление хлеба и хлебопродуктов – 131 кг в год (403 г в сутки);

5) потребление картофеля – 130 кг в год (355 г в сутки);

6) потребление овощей и бахчевых – 125 кг в год (340 г в сутки);

7) потребление фруктов и ягод – 70 кг в год (190 г в сутки);

8) потребление сахара – 32,5 кг в год (89 г в сутки);

9) потребление масла растительного – 13,2 кг в год (36 г в сутки);

10) потребление рыбы и рыбопродуктов – 18,9 кг в год (52 г в сутки);

11) потребление вкусовых продуктов (чай, кофе, какао, поваренная соль) – 3,3 кг в год (17 г в сутки) [9].

Объяснимы большая условность и недостаточная точность, а, следовательно, недостоверность полученного таким методом интегрального показателя, основанного на экспертных оценках, субъективном определении весовых коэффициентов и приравнивании в определенных, недостаточно обоснованных пропорциях несопоставимых частных экономических, биологических, экологических и социальных показателей.

Встает вопрос: как перечисленные зачастую несовместимые между собой показатели свести в единый критерий оценки качества жизни населения региона? Автором сделана попытка рассчитать интегральный, обобщающий показатель качества жизни по своей методике в баллах, которые при необходимости можно назвать процентами, количественно они между собой равны.

Авторская модель интегрального обобщенного балла качества жизни населения (обозначим $Б_{укжн}$) выглядит следующим образом:

$$Б_{ф} = \frac{ПФр(мо)}{ЭПФр(мо)} * 100, \qquad (1)$$

где Б – балл исследуемого фактора (например, потребление населением региона в расчете на душу населения (мясо или мясо продукт));

ПФр (мо) – показатель фактора в регионе (муниципальном образовании), по которому рассчитывается балл;

ЭПФр (мо) – это самый высокий (эталонный) показатель по рассчитываемому фактору среди регионов страны или федерального округа, среди муниципальных образований региона.

$$Б_0 = \frac{Бф1+Бф2+Бф3...+Бфп}{n} * 100, \quad (2)$$

где $Б_о$ – балл отраслевой, в нашем случае уровень питания населения региона (муниципального образования) по всем его факторам, имеющим количественное выражение;

$Б_{ф1,2,3...n}$ – баллы факторов, характеризующих отрасль, в частности уровень питания, рассчитанных по формуле (1);

n – количество исследуемых факторов в отрасли (в данном случае в питании).

$$Б_{укжн} = \frac{Б0.1+Б0.2+Б0.3...+Б0n}{n} * 100, \quad (3)$$

где $Б_{укжн}$ – балл уровня качества жизни населения региона (муниципального образования);

$Б_{0,1,2,3...n}$ – баллы отраслей, составляющих качество жизни населения региона (мо);

n – число отраслей, характеризующих качество жизни населения региона (муниципального образования).

Начнем с расчетов отраслевого балла питания населения – ОБПН (общий балл питания населения).

За неимением необходимых данных по передовым странам мира в качестве знаменателя возьмем лучший показатель по Уральскому федеральному округу и входящим в него регионам. Сумма дробей по всем взятым параметрам, поделенная на их количество, дает значение ОБПН,

которое, как правило, должно быть меньше 100. Когда расчет ведется по лучшему региону в стране, то это значение может быть равно 100. В результате формула ОБПН будет выглядеть следующим образом:

$$ОБПН = \frac{\frac{Арегион}{Амах}+\frac{Брегион}{Бмах}+\frac{Врегион}{Вмах}+\frac{n\ рег}{В\ max}}{n} * 100.$$

На основе изложенной методики рассчитаем уровень питания населения Курганской области, используя данные Паспорта Курганской области № 13 (2013 г.) и статьи сборника «Социально-экономическое положение регионов России» (2012 г.).

Возьмем только те параметры питания населения, которые имеются в источниках вторичной информации.

Для Курганской области определим ОБПН, он будет выглядеть следующим образом.

$Б_{1К}$ – потребление мяса и мясопродуктов (включая субпродукты второй категории) на душу населения в год, кг;

$Б_{2К}$ – потребление молока и молочных продуктов на душу населения в год, кг;

$Б_{3К}$ – потребление яиц на душу населения в год, шт.;

$Б_{4К}$ – потребление хлеба и хлебных продуктов на душу населения в год, кг;

$Б_{5К}$ – потребление картофеля на душу населения в год, кг;

$Б_{6К}$ – потребление овощей и продовольственных бахчевых на душу населения в год, кг;

$Б_{7К}$ – потребление сахара на душу населения в год, кг;

$Б_{8К}$ – потребление растительного масла на душу населения в год, кг.

Подставляя в числитель формулы статистические данные Курганской области, а в знаменатель данные регионов, имеющих лучшие показатели по этому фактору, получим:

$Б_{1к} = \frac{К}{с} * 100 = \frac{69}{76} * 100 = 90{,}7;$ $Б_{2к} = \frac{К}{к} * 100 = \frac{285}{285} * 100 = 100;$

$Б_{3к} = \frac{К}{с} * 100 = \frac{213}{294} * 100 = 72{,}4;$ $Б_{4к} = \frac{К}{Т} * 100 = \frac{121}{133} * 100 = 90{,}9;$

$$Б_{5к} = \frac{К}{2} * 100 = \frac{97}{141} * 100 = 68{,}8; \qquad Б_{6к} = \frac{К}{к} * 100 = \frac{113}{113} * 100 = 100;$$

$$Б_{7к} = \frac{К}{Т} * 100 = \frac{38}{41} * 100 = 92{,}6. \qquad (4)$$

$$\text{Тогда } ОБПН_к = \frac{Б1к+Б2к+Б3к+Б4к+Б5к+Б6к+Б7к}{7} = \frac{90{,}7+100{,}0+72{,}4+90{,}9+68{,}8+100{,}0+92{,}6}{7} = 87{,}9. \qquad (5)$$

По данному показателю Курганская область в УрФО выглядит лучше большинства регионов. По 4 и 8 показателям с Б2, Б5, Б6 она имеет самые лучшие показатели в округе.

По данной методике рассчитаны обобщающие баллы по уровню развития экономики (ОБУРЭ) – 75,3 балла, по уровню развития денежных доходов (ОБДДН) – 74,4 балла, услугам транспорта и связи (ОБТС) – 79,1 балла, торговле и платным услугам (ОБТУ) – 35,9 балла, жилищно-бытовым условиям (ОБЖУН) – 58,2 балла, демографической ситуации (ОБДС) – 97,5 балла, образованию (ОБОН) – 73,6 балла, медицинскому обслуживанию (ОБМОН) – 81,6 балла.

Полученные обобщающие 7 показателей воплотили в себе 41 показатель, предлагаемая методика позволяет объединить их в интегральный.

Балл качества жизни населения, полученный на основе анкетирования, назовем БКЖНа (а – анкетирование).

Его можно рассчитать по формуле:

$$БКЖН_а = \frac{\sum Да}{N} * 100, \qquad (6)$$

где $\sum$»Да» – количество полученных в ходе анкетирования ответов «Да»;

$\sum$»Нет» – количество полученных в процессе анкетирования ответов «Нет»;

N – количество граждан.

Для Курганской области, где проживает 885,6 тыс. человек, по правилам социологии, для достаточности выводов необходимо обследовать как минимум 1 % населения, т. е. почти 10 тыс. человек. Допустим, что

в процессе анкетирования такого количества человек было получено 6 тыс. ответов «Да» и 9,9 тыс. – «Нет».

В этом случае БУКЖНа будет равен:

$$ОИБКЖН_а = \frac{6000}{8900} * 100 = 67,4. \quad (7)$$

Тогда обобщающий интегральный балл качества жизни населения по Курганской области будет равен:

$$ОИБКЖН_к = \frac{51.8+67,4}{2} = 59,6.$$

Для того, чтобы ОБКЖНа знать по стране в целом, потребуется опросить минимум 1,4 млн. человек. Естественно эту работу выполнить в одиночку или даже группе исследователей не под силу (именно по этой причине автор не провел анкетирование по предлагаемой методике). Данную работу без особого увеличения штата сотрудников может выполнить Росстат.

Как известно, основной принцип получения статистической информации – это мониторинг, проводимый сотрудниками федеральной службой государственной статистики (Росстата). Росстат проводит опрос имеющихся в стране отраслей, корпораций, фирм и разных групп населения по более, чем 200 показателям, многие из которых носят второстепенный характер. Поэтому для этой службы не будет обременительным проведение анкетирования по факторам, влияющим на качество жизни населения.

Хочется надеяться, что предлагаемая методика поможет Правительству Курганской области осуществить поставленную вновь избранным Губернатором А. Г. Кокориным формулу «человек, порядок, инвестиции», которая означает, что преодоление кризисных явлений в регионе в первую очередь возможно за счет человеческого фактора. Главным механизмом мобилизации этого фактора, бесспорно, является повышение качества жизни населения Зауралья.

Для системного контроля за работой всех уровней государственной власти по повышению качества жизни населения предлагается создать при Губернаторе Совет по повышению качества жизни зауральцев.

Возглавлять совет может Губернатор, в крайнем случае, его первый заместитель. Члены экспертного совета должны иметь право доступа к информации по качеству жизни населения в соответствующих департаментах, управлениях и отделах регионального Правительства, а также в администрациях муниципальных образований (городов и районов), оценивать ее, делать экспертные заключения об уровне работы их руководителей по повышению качества жизни населения соответствующих территорий. Главное назначение совета – давать экспертное заключение на проекты законов Курганской области, региональных программ, постановлений Правительства. Заключения экспертного совета для Губернатора могут быть основанием для материального и морального поощрения хорошо работающих по этому направлению руководителей департаментов, управлений и отделов Правительства, повышения их по служебной лестнице и, наоборот, для всех видов наказания, вплоть до отстранения от занимаемой должности.

Авторская модель о месте экспертного совета органов управления регионом представлена на рисунке.

Расчеты показали, что региональный балл качества жизни, рассчитанный по статистическим данным 2012 г., составил в Курганской области всего 59,6 , т. е. его уровень чуть выше половины лучших показателей, достигнутых другими регионами УрФО. Поэтому основная работа по формированию достойной жизни населения еще впереди, тем более что влияние финансового и экономического кризиса продолжается.

Многие из предлагаемых мер по повышению качества жизни населения потребуют дополнительных расходов бюджетов всех уровней. Основной источник пополнения – это экономика. Следовательно, для этого потребуется формирование целостной региональной эффективной инновационной социально-экономической системы.

Именно с этой целью в Курганской области принята Концепция развития инновационной экономики в Курганской области на период до 2015 года. Основные направления инновационной политики, приорите-

ты и этапы ее реализации определяются потребностями экономики Курганской области, наличием инвестиционных ресурсов и уровнем развития инфраструктуры.

Стратегическим документом, определяющим развитие промышленного комплекса, является Концепция промышленной политики Курганской области на 2011–2015 годы. По развитию агропромышленного комплекса в области разработана и действует долгосрочная программа. Только их успешная реализация позволит надеяться на необходимые инвестиции в социальную сферу.

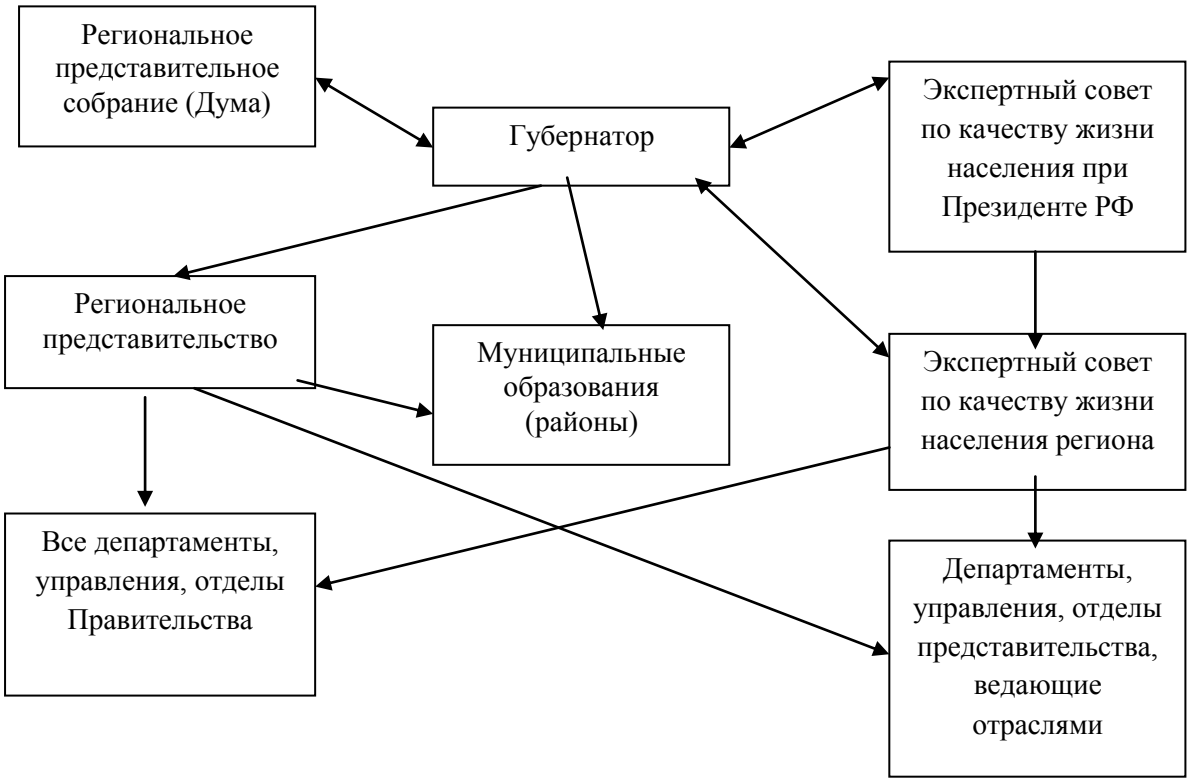


Рисунок - Авторская модель структуры управления качеством жизни населения региона

Эффективность разработки и реализации мер социального характера можно продемонстрировать на примере действий Правительства Курганской области в период финансового кризиса, обострившегося в 2008 г. Падение валютного регионального продукта (ВРП) продолжилось в 2009 г. ВРП в этом году составил всего 92,9 % к предшествующему году. Правительство области приняло нетрадиционные меры по

преодолению кризиса. Основная доля регионального бюджета (от 60 до 70 %) была направлена на решение социальных проблем, притом, при ежегодном ее увеличении. Из консолидированного бюджета Курганской области финансирование социально-культурных мероприятий в 2012 г. по сравнению с 2008 г. увеличилось на 14,8 %, образования – на 14,1 %, здравоохранения, физической культуры и спорта – 13,8 %, других социальных статей – на 15,7 % [4].

В результате ВРП 2012 г. по сравнению с 2008 г. увеличился на 12,9 %. За 9 месяцев 2013 г. по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. темпы роста промышленного производства составили 10 %, когда по стране в целом они составили всего 0,1 % [5].

Значительно улучшились многие составные части качества жизни населения региона. Сбережения во кладах и ценных бумагах в 2012 г., по сравнению с 2008 г., возросли в 9,2 раза. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата на 1 работника в 2012 г. составила 17180,3 руб., что больше 2008 г. в полтора раза. Средний размер назначенной месячной пенсии пенсионеров, состоящих на учете в органах социальной защиты населения, в 2012 г., по сравнению с 2008 г., увеличился больше чем в 2 раза. Приведенный практический опыт красноречиво подтверждает актуальность и высокую эффективность мер влияния проводимых мероприятий социального характера на экономику.

Правительство РФ ведет разработки пятилетнего плана социально-экономического развития страны на 2014–2018 гг. По заявлению премьера Д. А. Медведева: «Миссией плана будет улучшение качества жизни населения».

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных законами от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ) // СПС «КонсультантПлюс».

2. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития

Российской Федерации на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

3. Послание Президента РФ о бюджетной политике на 2014–2016 годы. URL : http://www/rg.ru/2013/06/13stenogramma.html.

4. Регионы России. Социально-экономический показатели, 2012. М., 2012. 990 с.

5. Паспорт Курганской области № 13. Курган, 2013. 131 с.

6. *Глазьев С. Ю.* За достойную жизнь. URL : http://www.glazow.ru.

7. *Капустин Е. И.* Уровень, качество и образ жизни населения России. М. : Наука, 2010.

8. Социально-экономическое положение городов Курганской области : стат. сб. № 8. Курган, 2013. 42 с.

9. Социально-экономическое положение районов Курганской области : стат. сб. № 9. Курган, 2013. 149 с.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенные исследования факторов, оказывающих существенное влияние на эффективность антикризисного управления, показали, что в условиях цикличности развития мировой экономики возрастает роль антикризисного управления регионом и хозяйствующими субъектами.

В исследовании рассмотрена эволюция взглядов на теорию организации, предложена оригинальная модель предприятия на основе системной парадигмы Я. Корнаи и теории антикризисного управления.

Доказано, что образование, в том числе корпоративное, является одним из главных факторов превентивного антикризисного управления.

В работе предложен теоретически обоснованный, организационно-экономический механизм формирования корпоративной культуры и представлено ее влияние на экономический результат хозяйствующего субъекта.

В результате анализа известных отечественных и зарубежных методик оценки вероятности банкротства оптимизированы и предложены экономико-математические модели для практического использования при превентивном антикризисном управлении в условиях современной экономики.

Определена роль кадровой политики на современном этапе. Выявлены роль и основные факторы развития малого и среднего бизнеса, в том числе за счет создания благоприятных условий на финансовом рынке.

Доказано, что социальная политика – незыблемый элемент государства и основная цель социальной политики заключается в повышении качества жизни граждан. Определена связь между экономическими и социокультурными основами развития региональной экономики.

Дано определение понятия «социоэкономика» – это изучение характера и закономерностей двусторонних связей между экономическими и социальными аспектами воспроизводства производственных систем с целью управления спросом, а также экономическая оценка этих связей на основе затрат и результатов, с учетом социальных ограничений, которые рассматривают человека как источник труда и потребите-

ля, а не как источник труда и мелкого вкладчика. При этом, обозначается четкая взаимосвязь между социальными и экономическими факторами, так как потребление является потребительной силой – неотъемлемой частью производственного процесса.

В работе рассмотрен вопрос достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее влияние на качество оценки вероятности банкротства. Логика нашего исследования привела нас к тому, что в условиях современной экономики необходимо учитывать фактор регулирования спроса при анализе вероятности банкротства. Так, в модели Охе – Вербайера предложено учитывать отдельно текущую дебиторскую задолженность перед потребителями, поскольку она отражает величину финансовых ресурсов, направленных на кредитование потребителей с целью регулирования спроса, что очень важно при антикризисном управлении.

Таким образом, региону необходима социально-экономическая политика, учитывающая особенности региона и долгосрочные цели экономического планирования и прогнозирования, а именно, переход на инновационный путь развития. В этих условиях особую значимость приобретает антикризисное управление.

Надеемся, что представленное научное исследование будет полезно как научным работникам, так и практикам и студентам, а также представителям различных уровней власти, занимающимся планированием и прогнозированием социально-экономического развития региона.

Научное издание
Антикризисное управление в экономике новых вызовов
(научная монография)

Монография публикуется в авторской редакции

Подписано в печать 20.12.2014. Формат бумаги 60х84
Усл.печ.л. 20,4. Тираж 500 экз. Заказ.

Курганский филиал
Образовательного учреждения профсоюзов
высшего профессионального образования
«Академия труда и социальных отношений»
640000, Курган, Гоголя 153

ОАО «Курганская городская типография», г. Курган, ул. Куйбышева, 87
Заказ № , тираж 500 шт.