

Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера

Экономические науки (08.00.00)

Вестник Научно-исследовательского центра
корпоративного права, управления и венчурного инвестирования
Сыктывкарского государственного университета

Выпуск № 1

Сыктывкар 2009

УДК 33
ББК 65

Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс] / Сыктывкарский государственный университет - Электрон. вестник – Сыктывкар: СЫКТГУ, 2009.

Международный номер: **ISSN 2070-4992**

Международное название: Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ekonomiki Severa

Краткое международное название: Korp. upr. innov. razvit. econ. Sev.

Издается в электронном виде с 2004 г.

Режим доступа к Вестнику: <http://www.syktsu.ru/> или <http://koet.syktsu.ru/vestnik/>

Доступен также на электронном оптическом диске (CD-ROM): 12 см.

Минимальные системные требования: IBM-совместимый PC (Pentium, 133 МГц, RAM 32 Мб, SVGA монитор 800x600, CD-ROM-дисковод, Windows 98/NT/XP, Adobe Acrobat Reader)

Адрес редакции Вестника:

167000, г. Сыктывкар, ул. Старовского 55, каб. 305

Телефон: (8212) 32-26-29

Факс: (8212) 43-68-20

Электронная почта : koet@syktsu.ru

Адрес в сети Интернет: <http://www.syktsu.ru/>

Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета

Учредитель и издатель:

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сыктывкарский государственный университет». 167000 Россия, Республика Коми, г. Сыктывкар, Октябрьский проспект, 55.

Главный редактор:

А.П. Шихвердиев – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета, член Российского сообщества корпоративных директоров, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

Заместители главного редактора:

Болотов С.П. - д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

Вишняков А.А. – к.э.н., доцент Сыктывкарского государственного университета.

Редакционная Коллегия:

Задорожный В.Н. - д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского государственного университета;

Жиделева В.В. – д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского лесного института (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова;

Иванов В.А. – д.э.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Каюков В.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической теории Ухтинского государственного технического университета;

Киселенко А.Н. – д.э.н., д.тех.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Князева Г.А. – д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета, председатель Общественной палаты Республики Коми;

Новиков Ю.С. – д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

Рейшахрид И.И. – д.э.н., профессор Филиала Санкт-Петербургского государственного университета им. Г.В. Плеханова (Технического университета) «Воркутинский горный институт»;

Фаузер В.В. – д.э.н., профессор, заведующий отделом Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН.

Редакционный Совет:

Лаженцев В.Н. – член-корреспондент РАН, директор Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Блинов А.О. – д.э.н., профессор Всероссийского заочного финансово-экономического института, академик РАЕН;

Большаков Н.М. - д.э.н., профессор Сыктывкарского лесного института Сыктывкарский лесной институт (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова, академик РАЕН;

Грибанов В.В. - доктор политических наук, профессор, ректор Коми республиканской академии государственной службы и управления;

Иванов В.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета;

Манасарянц С.В. – президент Торгово-промышленной палаты Республики Коми;

Павлов В.К. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Белгородского государственного университета;

Статьин В.А. – генеральный директор Объединения по защите интересов акционеров предприятий и организаций (ОПИАК), член Коллегии Профессионального сообщества корпоративных директоров;

Усманова К.Ф. – д.э.н., профессор, директор Института экономики и права Тюменского государственного университета;

Цхадая Н.Д. – д.тех.н., профессор, академик РАЕН, ректор Ухтинского государственного технического университета.

Ответственные за выпуск:

А.В. Серяков – начальник департамента «Public Relations» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета;

А.А. Забоев – начальник департамента «корпоративного управления» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

СОДЕРЖАНИЕ

Ботош Н.Н., Ботош С.А. Управленческие аспекты инновационного развития деревообработки лесного комплекса.....	6
Бочкова С.В. Основные проблемы и возможности практической оценки конкурентоспособности предприятия	11
Броило Е.В. Управление экономической устойчивостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса	19
Забоев А. О понятиях «холдинг», «холдинговая компания». Правовые основы холдинговых отношений	43
Ищенко С.М. Совершенствование методики оценки эффекта синергии как инструмента отбора перспективных сделок по слиянию (поглощению) компаний.....	51
Корепанов Н.А., Шихвердиев А.П., Вишняков А.А. Проблемы повышения эффективности контроля недропользования (на примере Республики Коми).....	59
Мустафаев А.А., Терентьев В.В. Интеллектуальный потенциал и процесс регулирования конкурентоспособности и риска предприятий АПК Северного региона.....	72
Ромашова Т.В. Некоторые проблемы кредитования при покупке жилья.....	84
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ	90
INFORMATION IN THE ENGLISH LANGUAGE.....	91
УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ	98

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДЕРЕВООБРАБОТКИ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА

Ботош Н.Н., Ботош С.А.

В настоящей статье рассматриваются управленческие аспекты инновационного развития деревообработки лесного комплекса. Автор отмечает, что наиболее перспективным направлением инновационного развития деревообработки в Российской Федерации и Республики может быть производство нового товара – термодифицированной древесины (ТМД). В рамках данного исследования, проведена оценка степени риска и влияния различных методов (механизмов) финансирования проектных инвестиций на уровне эффективности и целесообразности использования инвестиционных ресурсов в бизнес – проект производства термодифицированной древесины.

Ключевые слова: инновационное развитие, деревообработка, лесной комплекс, термодревесина, чистая текущая стоимость, рентабельность инвестиций, срок окупаемости, внутренний коэффициент доходности инвестиций, эффективный менеджмент.

В России, располагающей почти четвертью мировых запасов древесины, лесная отрасль занимает неоправданно скромное место в экономике страны. Огромный лесосырьевой потенциал используется неэффективно. Выработка продукции с одного кубометра использованной древесины в сумме составляет 70 долларов. В то же время в Финляндии и США этот показатель в пять раз выше, что говорит о крайне низком уровне глубокой переработки. Положение лесопромышленного комплекса в настоящее время усугубляется кризисной ситуацией мирового рынка. Двенадцать процентов падения уровня промышленного производства по отношению к пику, достигнутому в июле прошлого года, двадцать пять процентов падения курса национальной валюты, резкое снижение текущей инфляции – с двадцати до восьми процентов годовых, падение денежной массы в обращении плюс высокие уровни свободной банковской ликвидности на конец года – с таким итогом российский рынок входит в 2009 год. [1, с. 14] За 2008 год и первый квартал 2009 года по предварительным оценкам Минпромторга России и Международного союза лесных исследовательских организаций объемы спада производства оцениваются уже 15-25%, падение цен на лесопродукцию на мировом

рынке составили 30-40%. В условиях значительного снижения спроса на выпускаемую продукцию лесопромышленного комплекса, в частности продукцию деревообработки, основой для выхода из кризиса может быть готовность отрасли к ее инновационному развитию и способность производить конкурентную продукцию для потребления на внутреннем и внешнем рынках. Закрепить свое положение на рынке, а также постоянно расширять его долю деревообрабатывающему предприятию позволит высокое качество продукции, ее низкая себестоимость, эффективная маркетинговая и финансовая деятельность и другие факторы. Конкурентным преимуществом лесного сектора следует считать ее обеспеченность такими видами ресурсов, которых нет у конкурентов и которые нельзя создавать, привлекая нетрадиционные источники. Наиболее перспективным направлением использования лесных ресурсов Российской Федерации и Республики Коми должно стать **производство продукции (доски, мебельные заготовки, строительные конструкции), которая сохраняет натуральные свойства древесины как природного полимера, которые трудно, если даже вообще невозможно, воспроизвести искусственным путем.** Необходимо развитие таких производств, которые бы не требовали больших вложений, просто и быстро создавались, быстро окупались, создавали бы конкурентоспособный товар и имели бы устойчивый рынок сбыта.

Перспективным направлением инновационного развития деревообработки в сложной рыночной ситуации может быть производство нового товара – термодифицированной древесины (ТМД). Однако сложное финансовое состояние многих предприятий не дает возможности осуществлять реконструкцию и техническое перевооружение производства и обеспечить повышение конкурентоспособности продукции, формировать собственные оборотные средства. В таких условиях необходимо сконцентрироваться на поиске наиболее адекватного источника финансирования и на оптимизации его условий. Ключевыми показателями в ходе поиска наиболее привлекательного источника финансирования проектов производства нового товара выступают инновационность производства, доступность (в требуемом количестве и в сроки), устойчивость формирования инвестиционных ресурсов и механизмов их привлечения, сопряженные преимущества и издержки, риски, а также вопросы контроля [4, с. 15]. В качестве исходной информации использовались маркетинговые обоснования привлекательности рынка термомодифицированной древесины. Термодифицированная древесина – это стойкий к атмосферному воздействию, не содержащий химических реактивов, размерно устойчивый материал. Под воздействием водяного пара при температуре 180 – 220°C происходит изменение как физических свойств, так и структуры дерева. Древесина приобретает более насыщенную окраску по всей толщине, а также более ровную и

плотную фактуру [3, с. 40]. Российский рынок термодифицированной древесины находится в зачаточном состоянии. Емкость его в России фактически никем не оценивалась, но, согласно предварительному анализу, составляет не менее 100 – 125 тыс. м³ в год [2, с. 41]. Термодифицированная древесина из быстрорастущих пород (береза, ель, сосна, осина) по своим потребительским качествам приближается или даже начинает превосходить ценные породы – такие, как, например, бук, дуб, ясень, некоторые виды тропической древесины. Соответственно, стоимость термодифицированной древесины приближается к стоимости этих пород.

Первые пилотные производства были предприняты в Финляндии в начале 90-х годов прошлого века. Начиная с этого момента, Финляндия считается признанным лидером по производству и изучению технологии производства термодревесины. Через некоторое время активность на рынке проявили деревообработчики в Германии, Франции, Нидерландах. Отсутствие тесного взаимодействия привело к тому, что в этих странах технологии производства не являются идентичными.

Российский рынок термодревесины находится в состоянии зарождения, цивилизованный рынок еще не сформирован. Спрос еще далек от удовлетворения и каждый год ознаменовывается выходом на рынок новых производителей, считающих этот материал крайне перспективным.

По итогам 2006 года установленные мощности российских производителей оценивались в 12-15 тыс. м³/год. Реальное потребление по оптимистическим оценкам находилось на уровне 4-6 тыс. м³/год или порядка 30-50 млн. долларов. Для сравнения, общий объем производства пиломатериалов в России за аналогичный период составил 21,3 млн. м³ (по данным Росстата) [2, с. 14].

Основными проблемами рынка являются неосведомленность возможных клиентов о характеристиках термодревесины и территориальные диспропорции в размещении производств: подавляющее большинство компаний работают только в Московской области, формируя спрос именно в этом регионе.

Ведущие производители обычно являются и держателями оригинальной технологии обработки. Наряду с обработкой материалов, они оказывают услуги по поставке оборудования для производства термодревесины [2, с. 15].

Основной проблемой, не только России, но и стран Евросоюза является низкая информированность потенциальных клиентов о свойствах новой продукции. Компании-производители только начинают рекламировать, по сути, новый продукт. Осложняет ситуацию большой выбор продуктов-заменителей практически во всех сферах применения. Ожидается, что в краткосрочной и среднесрочной перспективах в России

наиболее востребованными рынками сбыта термодревесины окажутся стремительно растущие рынки производства окон и строительства бань и саун. По мнению экспертов, в общественных областях, таких как устройство фасадов, настилов и напольных покрытий в ближайшее время термодревесина останется аутсайдером.

Так как область применения термодревесины достаточно разнообразна, необходимо ее позиционирование на разных рынках: отделочных материалов, окон, дверей, мебели, напольных покрытий и т.д. Конкуренция на данных рынках, как правило, определяется разнообразием используемых технологий и материалов.

Использование термодревесины в производстве вышеперечисленных товаров увеличивает их стоимость примерно в два раза, что обусловлено более глубокой обработкой древесины и как результат появлением новых уникальных свойств древесины, так как стабильность геометрических размеров при изменении влажности окружающей среды, устойчивость против гниения и плесени и т.д. Из-за высокой стоимости продукции из термодревесины предпочтительно позиционировать ее как элитный товар.

В рамках данного исследования, проведена оценка степени риска и влияния различных методов (механизмов) финансирования проектных инвестиций на уровне эффективности и целесообразности использования инвестиционных ресурсов в бизнес – проект производства термодифицированной древесины.

В оценке уровня эффективности и целесообразности вложений финансовых ресурсов в подобные бизнес - проекты были использованы ряд показателей для сравнения различных инвестиционных проектов и выбора оптимального из них, а так же приемлемость определенного размера риска проекта. Основные показатели ожидаемого интегрального эффекта имеют положительный результат:

– Чистая текущая (или приведенная) стоимость NPV (Net Present Value) (при смешанном финансировании) составляет более 8 млн.руб, (при необходимости инвестиционных вложений 30 млн.руб. в данный проект);

– Рентабельность инвестиций PI (Profitability Index) – 1,5;

– Срок окупаемости ($T_{ок}$) – 1,9 лет;

– Внутренний коэффициент доходности инвестиций IRR (Internal Rate of return) – 33,3%.

Эти же показатели используются для обеспечения размеров и форм резервирования и страхования. Проект считается устойчивым и эффективным, если во всех рассмотренных ситуациях интересы участников соблюдаются, а возможные неблагоприятные последствия устраняются за счёт созданных запасов и резервов или возмещаются страховыми выплатами. Степень устойчивости проекта по отношению к

возможным изменениям условий реализации характеризуется вышеперечисленными показателями.

Кризис заставляет задуматься о ценностных основаниях хозяйственной жизни. Они - в творчестве и созидании, а не в потреблении. Выход из кризисной ситуации - инновационное развитие конкурентоспособной продукции, не требующего больших вложений, сохраняющего натуральные свойства древесины, готовность отрасли к ее инновационному развитию и способность производить конкурентную продукцию для потребления на внутреннем и внешних рынках.

Результатом реализации критерия эффективного менеджмента лесных ресурсов станет структура потребления древесины, максимизирующая лесной доход **в расчете на кубометр заготовки**. Названный критерий должен быть положен в основу оценки экономической доступности древесных ресурсов как одного из необходимых условий для принятия стратегических решений при планировании размещении лесопромышленных производств, производств нового товара

Библиографический список

1. Гурова Т. В. Без L-образного хвоста // Эксперт. – 2009.- № 2
2. Исследование рынка термически обработанной древесины (термодревесины) [Текст] / Департамент маркетинговых исследований Research. Techart. – М. : ТЕКАРТ, 2007. – 25 с.
3. *Кириченко, И.* Термодревесина: реалии рынка [Текст] / И. Кириченко // ДЕРЕВО.RU. – 2007. – № 5. – С. 40 – 41.
4. Финансовое обеспечение инвестиционного процесса на промышленных предприятиях: источники, методы и формы финансирования [Электронный ресурс] / Котущающийся. – М.: КИС, 2006. – Режим доступа: http://www.smartcat.ru/referat/11/177_89_11.php – Загл. с экрана.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Бочкова С.В.

В настоящей статье рассматриваются основные проблемы и возможности практической оценки конкурентоспособности предприятия. Для оценки конкурентоспособности предприятия автор рекомендует систему показателей, отмечая, что показатель конкурентоспособности предприятия является показателем эффективности использования его финансового, производственного, научно-технического и трудового потенциала. Сделан вывод о том, что при оценке конкурентоспособности предприятия, правильным будет рассматривать конкурентоспособность как сумму, одной из составляющих которой будет конкурентоспособность товаров (услуг), второй - кадровый потенциал предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятий, эффективность производственного процесса, методы оценки, информация, интегральные показатели, маркетинговая деятельность, финансовое состояние, менеджмент, сбытовая деятельность.

Необходимо отметить, что проблемы, касающиеся практической оценки конкурентоспособности предприятий, давно обсуждаются в экономической литературе. Вместе с тем, несмотря на множество публикуемых материалов, посвященных этой важной теме, общепризнанной методики комплексной оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта в настоящее время все же не существует. Такому факту есть немало объяснений. Но, думается, что решающую роль здесь играют обстоятельства, лежащие в плоскости практической реализации предлагаемых подходов. В этой связи можно выделить целый ряд существенных недостатков, в той или иной мере сопутствующих рассматриваемым подходам и методам. Причем помимо частных недостатков анализ существующих подходов к оценке конкурентоспособности хозяйствующих субъектов позволяет отметить и серьезные общие недостатки. Прежде всего речь идет о факторах, учитываемых экономистами при оценке конкурентоспособности предприятия. В подавляющем большинстве описываемых методик их авторы стремятся вовлечь в оценочный процесс максимальное количество этих факторов. С одной стороны, такой подход легко объясним, поскольку практически любой показатель, касающийся производственной и рыночной деятельности

хозяйствующего субъекта, в той или иной мере влияет на его конкурентоспособность. Но, с другой стороны, если, скажем, производительность труда работников во многом определяющая эффективность производственного процесса предприятия и его конкурентные преимущества, зависит от массы факторов, то это вовсе не значит, что все эти факторы наряду с показателем производительности труда необходимо включать в список для оценки конкурентоспособности предприятия. Кроме того, подобный подход неправомерен и с позиции теории систем, согласно которой оценка свойств объекта на основании оценки предельно элементарных его составляющих в итоге не дает адекватной оценки исследуемого объекта, так как указанные составляющие определяют свойства объекта не автономно, а в совокупности, во взаимодействии друг с другом. Так, например, Фасхиев Х.А. и Попова Е.В., пытаясь учесть детальные позиции предприятия, неоправданно увлеклись численностью показателей, и поэтому некоторые из них имеют отдаленную связь с конкурентоспособностью предприятия, а следовательно мало эффективны. Ко всему прочему, чрезмерное увеличение состава факторов, принимаемых во внимание при оценке конкурентоспособности хозяйствующего субъекта приводит к тому, что сбор требуемых данных и трудоемкость их математической обработки существенно осложняют возможность практической реализации рассматриваемых методов. Проблему количества факторов решают Фролова Н.В. и Кашинцева Е.В., предлагая в отборе факторов, влияющих на конкурентоспособность использовать метод экспертных оценок. Но здесь появляется новая проблема - величина интегрального показателя конкурентоспособности будет зависеть от того, какие эксперты делали оценку, от уровня их квалификации, а также большого количества факторов, например, таких как состояние их здоровья в момент отбора показателей, отношениями в семье и трудовом коллективе и Т.д. При этом ошибки, допущенные в оценке конкурентоспособности предприятия, могут привести к ошибкам в управлении конкурентоспособностью и как следствие к ухудшению рыночных позиций предприятия.

Недостатки совсем иного характера присущие целой группе методов оценки конкурентоспособности предприятия, авторы которых, не ограничиваясь использованием известных экономической науке показателей, вводят в качестве факторов, формирующих конкурентные преимущества хозяйствующего субъекта, новые понятия, определения и величины, базирующиеся подчас на сложных и весьма абстрактных построениях. Хотя логическая обоснованность вводимых показателей и выстраиваемых моделей не вызывает особых сомнений, практически они оказываются малоприменимыми, поскольку отсутствие традиционной статистики и трудоемкость математических операций не добавляют им привлекательности с точки зрения практиков-аналитиков. Отмеченные недостатки

пагубны тем, что влекут за собой целый ряд сложностей, являющихся их логическим следствием. С одной стороны, многочисленные факторы в одних методах оценки конкурентоспособности предприятия либо вновь предлагаемые показатели в других требуют достаточно точных количественных измерений, от которых напрямую зависит конечный результат. С другой стороны, используемые для этих целей экспертные оценки, без которых, в большинстве случаев обойтись просто невозможно, страдают известной субъективностью и условностью. В итоге, непростая процедура экспертизы еще не дает оснований считать, что полученная оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта объективна и точна. С точностью измерений связана и еще одна негативная особенность большинства рассматриваемых методов, возникающая из-за необходимости сведения массы равномерных и неоднородных показателей в единый показатель конкурентоспособности предприятия. Решая эту задачу, авторы вводят коэффициенты, определяющие весовое значение каждого из оцениваемых факторов, а заодно и приводящие в порядок равномерность показателей. Вместе с тем, хорошо известно, что те или иные факторы в конкретной экономической ситуации по разному влияют на конкурентоспособность различных хозяйствующих субъектов. Стало быть, заведомое установление единых весовых коэффициентов для оценки воздействия определенных факторов на конкурентоспособность различных предприятий вряд ли можно признать правомерным. Следовательно, получаемые в процессе подобных расчетов результаты выглядят весьма условными и приблизительными.

Кроме того, некоторые авторы, в частности Воронов А.А., считают, что конкурентоспособность товара и предприятия его выпускающего, это одно и то же, что неверно. Конкурентоспособность продукта является определяющим фактором конкурентоспособности предприятия, но не исчерпывающим. Примером этого являются изделия российского военно-промышленного комплекса, которые сегодня вполне конкурентоспособны на самых развитых рынках. Одновременно большинство предприятий, выпускающих эти изделия, находятся в кризисном состоянии. Сегодняшние их достижения закладывались еще в 70-80 гг. А произошедший кризис в экономике страны ухудшил их конкурентный потенциал и снизил перспективы развития.

Наконец, реализация методов оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов практически без исключения предполагает сопоставление предприятий, ведущих схожую деятельность, производящих идентичную продукцию и функционирующих в одинаковых экономических условиях. На самом деле такая ситуация далека от истины, поскольку часть информации о конкурентах может быть не получена в силу ее конфиденциальности.

Таким образом, отмечаемые в ходе анализа методов оценки конкурентоспособности предприятий недостатки подчеркивают востребованность такого подхода к решению проблемы, который прежде всего был бы направлен на практическое использование в аналитической работе. А это значит, что в основе его реализации должна лежать комплексная оценка деятельности предприятий, определяющая на действующую статистическую информацию, хорошо знакомую практикам-экономистам. При этом указанная оценка должна отражать не только существующее положение хозяйствующего субъекта на рынке, но и по возможности учитывать перспективы его развития, закладываемые стратегическим планированием. Кроме того, что особенно важно, оценка конкурентоспособности предприятий должна иметь широкие границы применения, то есть обладать определенной степенью универсальности.

Оценка конкурентоспособности является сложной задачей, решение которой должно начинаться с определения наиболее значимых показателей конкурентоспособности и выявления их весомости в общем интегральном показателе конкурентоспособности предприятия. Погрешности в определении данного интегрального показателя конкурентоспособности предприятия с использованием большинства существующих методик возникают при определении коэффициента весомости того или иного показателя, то есть присвоения данному показателю численного значения, соответствующего его весомости. Многие методики основаны на том, что данные числовые значения различным показателям присваиваются экспертами. При этом величина интегрального показателя будет зависеть от того, какие эксперты делали эту оценку, от уровня их квалификации, а также большого количества факторов, например, таких как состояние их здоровья в момент осуществления оценки значимости и весомости того или иного показателя, отношениями в семье и трудовом коллективе и так далее. Ошибки, допущенные в оценке конкурентоспособности предприятия, могут привести к ошибкам в управлении конкурентоспособности предприятия, могут привести к ошибкам в управлении конкурентоспособностью и как следствие к ухудшению рыночных позиций предприятия. Следовательно, выбор критериев оценки и определение их весомости, а также численного значения, является одним из наиболее важных моментов и наиболее существенной проблемой при определении конкурентоспособности предприятия.

Конкурентоспособность предприятия это процесс создания, выпуска и реализации товаров и услуг, пользующихся спросом на данном рынке в данный момент времени. Показатель конкурентоспособности предприятия является показателем эффективности использования его финансового, производственного, научно-технического и трудового потенциала. Поэтому, при оценке конкурентоспособности предприятия более правильным

будет, если рассматривать конкурентоспособность организации как сумму одной из составляющих которой будет конкурентоспособность ее товаров (услуг), второй составляющей при этом будет кадровый потенциал предприятия. При этом следует учитывать, что показатель конкурентоспособности предприятия это постоянно изменяющаяся величина, то есть, достигнув определенного уровня конкурентоспособности нельзя сохранить данный уровень без всяких усилий. Другими словами процесс поддержания и роста уровня конкурентоспособности предприятия является процессом, требующим управления.

Для оценки конкурентоспособности предприятия можно рекомендовать систему показателей:

Факторы конкурентоспособности и их детализация	Показатели	Метод расчета показателя или способ отражения информации о его значении
Конкурентоспособность продукции		
По уровню качества	коэффициент конкурентоспособности оцениваемого товара по уровню качества	$K_y = Y_n / K_6$, где Y_n , Y_6 – уровень качества оцениваемого товара и базового образца соответственно
По экономическим показателям	коэффициент конкурентоспособности оцениваемого товара по экономическим показателям	$K_3 = (C_6 - D_6) / (C_n - D_n)$, где C_n , C_6 – расходы, связанные с приобретением товара и образца соответственно, D_n , D_6 – сумма услуг, связанных с приобретением товара и образца соответственно
Маркетинговая деятельность		
В отношении продукта	Коэффициент предпродажной подготовки, характеризующий усилие предприятия к росту конкурентоспособности в результате улучшения предпродажной подготовки (в случае если продукт не требует предпродажной подготовки в отчетном периоде, то ПП принимается равным 1)	$K_{ПП} = ЗПП / ЗПОП$, где ЗПП – сумма затрат на предпродажную подготовку; ЗПОП – сумма затрат на производство (приобретение) продукта и организацию его продаж
	Коэффициент изменения объема продаж, показывающий рост или снижение конкурентоспособности предприятия вследствие роста объема продаж	$K_{ИОП} = ОПКОП / ОПНОП$, где ОПКОП – объем продаж на конец отчетного периода; ОПНОП – объем продаж на начало отчетного периода
	Рентабельность продукции	$R_{прод} = \text{Прибыль от продаж} / \text{себестоимость}$
Ценообразование	Коэффициент уровня цен, показывающий рост или снижение конкурентоспособности предприятия из-за динамики цен на продукцию	$K_{УЦ} = (C_{\max} - C_{\min}) / 2C_{уф}$, где C_{\max} – максимальная цена товара на рынке; C_{\min} – минимальная цена товара на рынке; $C_{уф}$ – цена товара, установленная фирмой
Доведение продукта до потребителя	Коэффициент доведения продукта до потребителя, показывающий стремление предприятия к повышению	$K_{Сб} = K_{ИОП} * ЗСБ_{коп} / ЗСБ_{ноп}$, где ЗСБ _{коп} – сумма затрат на функционирование системы сбыта на конец отчетного периода; ЗСБ _{ноп} – сумма затрат на функционирование системы

	конкурентоспособности благодаря улучшению сбытовой деятельности	сбыта на начало отчетного периода
Продвижение продуктов	Коэффициент рекламной деятельности, характеризующий стремление предприятия к росту конкурентоспособности в результате улучшения рекламной деятельности	$КредД = \frac{КИОП - ЗРД_{\text{коп}}}{ЗРД_{\text{ноп}}}$, где $ЗРД_{\text{коп}}$ – затраты на рекламную деятельность на конец отчетного периода; $ЗРД_{\text{ноп}}$ – затраты на рекламную деятельность на начало отчетного периода
	Коэффициент использования персональных продаж, показывающий стремление предприятия к росту конкурентоспособности вследствие роста персональных продаж с привлечением торговых агентов	$КИПП = \frac{КИОП * ЗПТА_{\text{коп}}}{ЗПТА_{\text{ноп}}}$, где $ЗПТА_{\text{коп}}$ – сумма затрат на оплату труда торговых агентов на конец отчетного периода; $ЗПТА_{\text{ноп}}$ – сумма затрат на оплату труда торговых агентов на начало отчетного периода
	Коэффициент использования связей с общественностью, показывающий стремление предприятия к росту конкурентоспособности благодаря улучшению связей с общественностью	$КИСО = \frac{КИОП - ЗР_{\text{коп}}}{ЗР_{\text{ноп}}}$, где $ЗР_{\text{коп}}$ – затраты на связи с общественностью на конец отчетного периода; $ЗР_{\text{ноп}}$ – затраты на связи с общественностью на начало отчетного периода
Финансовое состояние		
Показатели ликвидности и платежеспособности	Коэффициент абсолютной ликвидности	$Кал = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{краткосрочные пассивы}}$
	Коэффициент критической ликвидности	$Ккл = \frac{\text{Ликвидные средства}}{\text{краткосрочные пассивы}}$
	Коэффициент текущей ликвидности	$Ктл = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{краткосрочные пассивы}}$
Показатели финансовой устойчивости	Коэффициент автономии	$Ка = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{стоимость всех активов}}$
	Коэффициент маневренности	$Км = \frac{\text{Оборотные средства}}{\text{величина капитала}}$
	Коэффициент имущества производственного назначения	$Ки = \frac{\text{Внеоборотные активы} + \text{запасы}}{\text{стоимость активов предприятия}}$
Менеджмент		
Управление предприятием	Рентабельность продаж	$Rп = \frac{ПР}{\text{валовая выручка}}$
	Рентабельность производства	$Rпр = \frac{ПБ}{\Phi + O}$, где Φ – основные средства; O – оборотные средства
Кадровый менеджмент	Производительность труда	$ПТ = \frac{Q}{ППП}$, где Q – объем произведенной продукции; $ППП$ – численность промышленно-производственного персонала
	Прибыль на одного работника, доля квалифицированных работников предприятия	$П \text{ на } 1 \text{ работника} = \frac{ПБ}{ППП}$ $Ккр = \frac{КР}{ППП}$, где $КР$ – количество квалифицированного персонала
Управление качеством	Обеспечение качества продукции по международным и российским стандартам	Да / нет
	Сертификация продукции	Да / нет
Структура предприятия	Эффективность структуры управления	Да / нет
Доля рынка	Коэффициент рыночной доли	$КРД = \frac{ОП}{ООПР}$, где $ОП$ – объем продаж продукта предприятием; $ООПР$ – общий объем продаж продукта на рынке
Управление затратами	Затраты на 1 руб. продукции	$Зр = \frac{\text{Себестоимость}}{\text{Выручка от реализации}}$
Финансовый менеджмент	Рентабельность собственного капитала	$Rжал = \frac{ЧП}{ИСС}$, где $ЧП$ – чистая прибыль; $ИСС$ – источники основных средств
Управление инновациями	Наличие или отсутствие на предприятии инновационной	Да / нет

Инвестиционная деятельность	деятельности	
Объект инвестирования	Производственные вложения	Да / нет
	Финансовые вклады	Да / нет
	Человеческий капитал	Да / нет
Область инвестирования	Характеризует инвестиции на различных стадиях производственно-сбытового цикла	Да / нет
	Снабжение	Да / нет
	Производство	Да / нет
	Сбыт	Да / нет
	Управление	Да / нет
Источники финансирования	Возможность предприятия осуществлять инвестиции за счет собственных средств	Привлеченные средства Собственные средства
Организация сбытовой деятельности		
Продвижение товаров по каналам сбыта	Рентабельность дистрибьюторской сети	$R_n = \text{Пд} / \text{Зд}$, где Пд – прибыль от дистрибьюторской сети; Зд – затраты на дистрибьюторскую сеть
	Рентабельность оптовых каналов товародвижения	$R_o = \text{По} / \text{Зо}$, где По – прибыль от оптовых каналов; Зо – затраты на оптовый канал
Стимулирование сбыта	Средняя величина скидок на партии товаров для оптовиков и дистрибьюторов	Коэффициент (процент скидки)
	Наличие льготных условий поставок	Да / нет
	Отсрочка платежей	Да / нет

Следует отметить, что в отличие от конкурентоспособности товара конкурентоспособность предприятия не может быть достигнута в короткий промежуток времени. Конкурентоспособность организации достигается в длительной и безупречной работе на рынке. Следовательно, при сравнении и оценке двух предприятий, выпускающих одинаковые товары равного качества, предприятие, работающее более длительный период времени на данном рынке будет иметь конкурентные преимущества перед предприятием только входящим на данный рынок. Конкурентные преимущества в свою очередь делятся на внешние и внутренние. Оказывать влияние на внешние факторы организации не в состоянии, но при этом руководство организации имеет все необходимые условия для контроля внутренних факторов. То есть, процесс управления конкурентоспособностью предприятия сводится к управлению внутренними факторами организации. Достижение внутренних конкурентных преимуществ организации осуществляется персоналом, при этом особая роль отводится руководителям. Иными словами, конкурентоспособность организации напрямую связана с конкурентоспособностью персонала предприятия и, в особенности с конкурентоспособностью управленческого персонала. Данный показатель характеризует конкурентный потенциал предприятия. Достичь высокой конкурентоспособности предприятия, даже при наличии конкурентоспособного товара, без конкурентоспособного

персонала невозможно.

Процесс создания конкурентоспособного предприятия и управление конкурентоспособностью данного предприятия должен начинаться с создания конкурентоспособного персонала, способного укреплять и развивать позиции предприятия.

Но даже при разработке универсального и эффективного подхода к оценке конкурентоспособности существуют барьеры внедрения со стороны менеджмента. Это связано со следующими причинами:

1. недостаточная активность руководителей предприятий по разработке и внедрению нововведений, т.к. формирование конкурентоспособности не стало еще первоочередной внутренней обязанностью каждого из них;

2. поверхностность стратегических планов, которые часто не преследуют цели коренным образом улучшить качество и конкурентоспособность предприятия;

3. нежелание руководителей высшего и среднего звена проводить коренные изменения в формах и методах управления. И это не удивительно, ведь внедрение комплексной системы оценки конкурентоспособности является достаточно дорогим и сложным в организационном плане мероприятием, часто требующим кардинальной «ломки» привычной жизни предприятия. Многие осторожные руководители, сталкиваясь с проблемой внедрения, высказывают пожелание, более охотно познакомится с методикой уже на начальном этапе, чтобы удостовериться в ее эффективности.

В этой связи можно порекомендовать упрощенный подход, предложенный Криворотовым В.В., который не требует организации сложной системы сбора информации и сложных аналитических расчетов. Ведь регулярная оценка конкурентоспособности позволит определить конкурентную позицию предприятия и правильность выбранной конкурентной стратегии, эффективность управленческих решений и инвестиционную привлекательность предприятия для инвесторов, а также своевременно обнаружить и устранить негативные факторы, которые могут ослабить финансовую устойчивость организации.

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Броило Е.В.

В статье рассматриваются актуальные вопросы управления экономической устойчивостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса. Автор обосновывает, что изучение региональных тенденций, характеризующих экономический потенциал субъектов предпринимательства, становится неотъемлемой частью антикризисной программы на уровне субъектов Российской Федерации. Ранняя диагностика кризисных явлений в экономике северного региона доказывает, что достаточно высокий уровень социально-экономического развития еще не обеспечивает полную экономическую безопасность и возможность противостоять угрозам, исходящим от несбалансированной структуры экономики. Автор подчеркивает, что нужны собственные антикризисные программы, способствующие поддержанию устойчивого функционирования предпринимательских структур в период кризиса.

Ключевые слова: кризисный процесс, экономическая устойчивость, антикризисное управление устойчивостью, равновесное состояние организации, латентная стадия кризиса, принципы антикризисного управления, методика управления устойчивостью, стратегия сохранения устойчивости

Кризисные явления представляют угрозу экономической устойчивости организаций сферы предпринимательства, но, несмотря на это, они – закономерность и необходимость развития. В связи с этим необходимо четкое понимание роли экономического кризиса в устойчивом развитии коммерческой организации и принятии своевременных мер по управлению такими кризисами, когда их наступление не является для руководства организацией неожиданностью, а принимаемые меры своевременны и тщательно спланированы. Таким образом, появляется новый вид управления – управление экономической устойчивостью организации.

С одной стороны, управление экономической устойчивостью в условиях кризиса характеризуется как обобщенное понятие, означающее новое направление управленческой науки, связанное с изучением приемов и методов, позволяющих предотвратить банкротство, с другой – оно трактуется как микроэкономический процесс, представляющий собой совокупность форм и методов реализации антикризисных

процедур применительно к конкретной коммерческой организации с целью сохранения ее устойчивости.

В 1990-х годах XX в. экономическая ситуация в России была такова, что экономическая устойчивость многих отечественных организаций сферы предпринимательства оказалась на пороге острого экономического кризиса, разорения, ликвидации. Попытки решить данную проблему нашли отражение во многих научных трудах и практических разработках отечественных специалистов. На данном этапе развития российской экономики, когда ситуация в стране постепенно стабилизируется, акценты антикризисного управления сместились от реанимирования несостоятельных организаций в сторону ранней диагностики экономических кризисов, смягчения и преодоления их на ранних стадиях. В этой связи становится актуальным создание такой модели управления экономической устойчивостью коммерческой организации, которая будет активно способствовать выходу организации из экономического кризиса, а в будущем – ее превращению в эффективного субъекта национальной хозяйственной системы. В полной мере этим требованиям отвечает предпринимательство, ориентированное на использование инноваций.

Предпринимательская деятельность российских организаций в условиях рынка, их незащищенность от внешних и внутренних угроз, нестабильность законодательства, ведущие к снижению экономической устойчивости, актуализировали пересмотр подходов и принципов управления в условиях экономического кризиса и способствовали преобразованию методологии устойчивого развития коммерческих организаций с применением антикризисного управления, охватывающего различные аспекты деятельности организации.

Несмотря на внушительный объем исследований, посвященных теоретическим и практическим вопросам устойчивости экономических систем, антикризисного управления предпринимательской деятельностью организаций, оптимальных антикризисных решений в условиях переходного экономического состояния до сих пор не предложено, недостаточно внимания уделяется методам антикризисного управления с целью сохранения экономической устойчивости организаций – субъектов предпринимательства. Кризисы неодинаковы не только по своим причинам, проявлениям и последствиям, но и по своей сути. По мере развития мировой и отечественной экономики возникают все новые кризисные явления, способные пошатнуть экономическую устойчивость организаций, ведущих предпринимательскую деятельность. Учитывая достаточно высокий уровень разработки данной проблемы отечественными и зарубежными

специалистами, не уделено должного внимания методологии антикризисного управления экономической устойчивостью организации в условиях экономического кризиса [1].

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми функционируют как определенная система, включающая объекты и субъекты этих отношений, различные формы связей между ними. В экономике системный подход основан на глубоких исследованиях причинных связей и закономерностей развития социально-экономических процессов.

В системном анализе исследования строятся на использовании категории системы, под которой понимается единство взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов, расположенных в определенной закономерности в пространстве и во времени, образующих структуру системы и совместно действующих для достижения общей цели.

Данную категорию можно применить к организации, ведущей предпринимательскую деятельность, которая может рассматриваться как элемент общей экономической системы государства, являясь, в свою очередь, тоже экономической системой. Теория управления рассматривает организацию как саморазвивающуюся систему, которая может с определенной степенью гибкости реагировать на изменения внешней среды, менять свою стратегию, цели, формальные структуры, организационную культуру и поведение персонала.

Содержание экономических систем меняется в условиях постепенного проявления тенденций постиндустриальной экономики. Переход от индустриального к постиндустриальному обществу рассматривается как главная трансформация ближайших десятилетий.

С понятием равновесия связано понятие устойчивости системы. В постиндустриальном обществе понятие «устойчивость» из технической сферы переместилось в экономическую. Главной особенностью таких систем является функционирование в динамичной окружающей среде под действием большого числа случайных факторов, что обуславливает сложный характер их поведения и управления такими системами. Большинство экономических систем являются непрерывно изменяющимися, развивающимися. Следовательно, для экономических систем очень важным является вопрос самосохранения и дальнейшего развития. Цель изучения устойчивости в данном случае – определить, насколько существенно будет изменяться поведение системы в результате незапланированных внешних или внутренних факторов.

Другой подход основан на том, что в каждый момент времени происходит разрушение достигнутых равновесий и возникновение новых. Разрушение равновесия означает процесс развития, поскольку тем самым закладываются возможность и условия

для установления нового равновесия на более высоком уровне. Следовательно, устойчивость развития – это сохранение целостности системы на протяжении многих циклов функционирования, т.е. сохранение заданных параметров и совершенствование их с учётом внешних воздействий и внутренних изменений и достижение поставленных целей. Таким образом, для развивающихся экономических систем характерно сочетание устойчивости функционирования (целостности), а, следовательно, экономного использования потенциала, и устойчивости развития, характеризующей подвижное, динамичное равновесие системы, её способности к адаптации и переходу на качественно новый уровень, что в совокупности характеризует возможности системы к самосохранению [1].

Экономическая устойчивость коммерческой организации отражает ее производственно-экономический потенциал, степень сбалансированности элементов (функциональных и производственных подразделений), движения ресурсов по времени, объёмам и направлениям. Она определяет положение субъекта на рынке и, следовательно, конкурентные преимущества и возможности в конкурентной борьбе.

На основе проведенных исследований установлено, что экономическая устойчивость организации, ведущей предпринимательскую деятельность – это форма равновесия социально-экономической системы, в результате которой в условиях действия внешних возмущений проявляются ее свойства целостности, позволяющие комплексно формировать и использовать экономические и финансовые ресурсы в каждом элементе системы и осуществлять возможность расширенного воспроизводства.

Экономическая устойчивость коммерческой организации достигается при таком состоянии общественных и экономических отношений, при котором отсутствуют угрозы критического характера и в то же время сохраняется полноценная способность хозяйствующего субъекта адекватно реагировать на эти угрозы, маневрируя финансовыми ресурсами, производственными программами, технологиями.

Выживание коммерческих организаций, которым непосредственно не грозит ликвидация по причине банкротства, зависит от уровня и масштабов осуществляемой ими профилактической антикризисной работы, умения фиксировать внимание на так называемых «слабых сигналах» о грядущих, возможно кризисных изменениях и находить тот или иной выход из кризисной ситуации.

В данном исследовании внимание концентрируется на экономических аспектах антикризисного процесса в организации, ведущей предпринимательскую деятельность, направленных на сохранение экономической устойчивости, решение которых при определенной поддержке извне возможно собственными силами. Главная задача здесь

состоит в том, чтобы организация смогла успешно адаптироваться к переходному периоду в развитии экономической системы, найти такие методы, формы и средства принятия решений, которые бы максимально ориентировали на путь выживания в кризисной среде и сохранили экономическую устойчивость. Это означает, что речь идет не столько о выявлении условий для минимально допустимого равновесия в системе, при нарушении которого система перестает существовать, а о разработке стабилизирующих мер, рассчитанных на перспективу.

На основании вышеизложенного определено понимание управления экономической устойчивостью коммерческой организации в условиях кризиса.

Управление экономической устойчивостью коммерческой организации рассматривается как система управленческих мер, направленных на прогнозирование экономического кризиса в предпринимательской деятельности организации и обнаружение его на ранних стадиях, в результате которых организация сохраняет возможность устойчивого функционирования, которому соответствует рациональное использование экономических ресурсов и способна осуществлять расширенное воспроизводство и стабильные конкурентные преимущества в условиях рыночных отношений.

Антикризисные мероприятия должны опираться на принципы адаптивности, синергии, самоорганизации, опережающего управления, оперативного реагирования и рациональности.

Принцип адаптивности характеризует свойство системы приспособления к изменениям внешней среды, что обеспечивает способность системы функционировать в соответствии с заданными параметрами в условиях происходящих внешних изменений.

Принцип самоорганизации подразумевает применение антикризисных мероприятий в организации, как экономической системе большой и сложной с вероятностным характером связей. Такие антикризисные процессы протекают при взаимодействии системы с окружающей средой, в той или иной мере автономны, относительно независимы от среды.

Принцип синергии опирается на тактические и стратегические цели, используемые в антикризисных процессах, позволяющие выйти из кризисного хаотического режима, возникшего в организации и пошатнувшего ее экономическую устойчивость.

Принцип опережающего управления антикризисным процессом предполагает использование методов и средств раннего фиксирования надвигающегося дисбаланса в системе на основе так называемых слабых сигналов и применения упреждающих его профилактических мер.

Принцип оперативного реагирования предполагает быструю реакцию

антикризисных мер на восстановление экономической устойчивости организации, возврат системы в ее равновесное состояние, позволяющее продолжить свое функционирование и развитие.

Принцип рациональности антикризисного процесса подразумевает эффективность антикризисных мер, в результате которых экономическая устойчивость организации восстановлена.

В результате исследования установлено, что к экономическому кризису коммерческая организация может подойти через тактический и стратегический кризисы. Тактический кризис хозяйственной системы коммерческой организации характеризуется совокупностью признаков, отражающих состояние нарастающего дисбаланса в ее предпринимательской деятельности и обнаруживается в сокращении масштабов производства, снижении доли рынка, уменьшении прибыли, сокращении численности работающих. При нарастании кризисных явлений тактического характера усиливается неспособность организации своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам, возрастает задолженность организации, которая, в конечном счете, может перейти в хроническую неплатежеспособность. Однако, тактический кризис в организации, ведущей предпринимательскую деятельность, является причиной развития дестабилизирующей напряженности также и более масштабного характера, определяемой как стратегический кризис. К стратегическому кризису приводит отсутствие или недостаточное развитие стратегической ориентации организации, направленной на утверждение позиции в жесткой конкурентной среде, выход на новые рыночные рубежи. Со стратегическим кризисом связывают отсутствие в миссии и философии организации целевых установок на стратегическое развитие организации; игнорирование необходимости увязки стратегического планирования с другими этапами планирования в организации; не разработанность организационно-методического обеспечения и инструментария стратегического управления.

Тактический и стратегический кризисы приводят к нарушению экономической устойчивости коммерческой организации. В связи с этим в работе предложена классификация стадий кризисного процесса, которую можно рассматривать в аналогии с проявлением тактического кризиса. Смысл предложенной классификации в том, что, выделяя в данной классификации латентный кризис и применяя принцип опережающего антикризисного управления, можно предотвратить наступление тактического кризиса, способного нарушить экономическую устойчивость коммерческой организации (рис.1).



Рисунок 1. Классификация стадий кризисного процесса

Для распознавания латентной стадии кризиса в коммерческой организации, в работе предложен метод улавливания слабых сигналов. В этой связи под «слабым сигналом» угрозы понимается первичная информация о тех ранних симптомах дисбаланса в хозяйственной системе организации, без учета которой и без принятия в этой связи оперативных упреждающих мер организация с наибольшей очевидностью будет идти к потере экономической устойчивости.

С учетом вышеизложенного, определены критерии, необходимые для управления антикризисным процессом. К ним относятся эффективность использования ресурсов и эффективность экономической устойчивости организации, ведущей предпринимательскую деятельность. Критерий эффективности использования ресурсов позволяет с помощью разработанных показателей определить латентную стадию кризиса в организации.

Для целей распознавания латентной стадии кризиса в диссертации выделены следующие группы основных показателей, являющихся слабыми сигналами наступления латентного кризиса:

1. показатели платежеспособности;
2. показатели структуры капитала;
3. показатели эффективности использования оборотного капитала, доходности и финансового результата;

4. показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности капитала.

Критерий эффективности экономической устойчивости позволяет определить запас экономической устойчивости.

Для использования данного критерия используется значение индикатора уровня экономической устойчивости, которое необходимо сравнить со шкалой значений, чтобы получить однозначный ответ о степени экономической устойчивости. Величина индикатора уровня экономической устойчивости равная единице будет означать равновесие повышающих и понижающих уровень экономической устойчивости факторов, иными словами – стабильность функционирования организации в данный момент времени.

Об эффективности внедренных мероприятий можно судить по двум основным критериям: был ли преодолен латентный кризис и стабилизировалась ли экономическая устойчивость организации; насколько полученный результат соответствует затраченным на внедрение антикризисных мероприятий ресурсам (соблюдение принципа рациональности антикризисного управления). Если мероприятия по преодолению латентного кризиса оказались неэффективными, то есть кризис продолжает развиваться или получен недостаточный эффект от проводимых мероприятий, организация вынуждена возвращаться к отправной точке поиска причин и разработки новой стратегии выхода из кризиса.

Метод использования слабых сигналов обеспечивает организации заблаговременное наращивание запаса гибкости, что позволяет устранить опасность на ранней стадии. Чем слабее сигнал, уловленный и идентифицированный организацией, тем раньше она фиксирует шансы и риски из внешней и внутренней среды, тем больше у нее временной ресурс для принятия и реализации упреждающих или нейтрализующих решений.

Для построения модели обнаружения латентного кризиса использован метод нечетких множеств, который позволяет ввести лингвистическую переменную со своим множеством значений, а связь количественного значения некоторого фактора с его качественным лингвистическим описанием задать функциями принадлежности фактора нечеткому множеству. Функции принадлежности параметров нечетким множествам являются количественной мерой наличной информационной неопределенности в отношении анализируемых параметров, значение которых описывается в лингвистически нечеткой форме.

Метод обнаружения латентной стадии кризиса содержит следующую последовательность действий:

1. сформирован набор слабых сигналов об угрозе возникновения кризиса на основе системы показателей, отражающих эффективное использование ресурсов организации и состояние ее платежеспособности. Полное множество состояний сигнала об угрозе возникновения кризиса предложено разбить на пять нечетких подмножеств, с присвоением каждому подмножеству числового значения по пятибалльной шкале оценок (таблица 1).

Таблица 1. Степень выраженности сигнала об угрозе кризиса

Лингвистическая оценка силы сигнала	Очень сильный	Сильный	Умеренный	Слабый	Очень слабый
Числовое значение силы сигнала	5	4	3	2	1

Если сигнал отсутствует, присваивается оценка 0.

2. Для каждого сигнала из группы слабых сигналов об угрозе возникновения кризиса определена шкала значений, позволяющая однозначно определить степень выраженности данного сигнала по приведенной шкале.

3. По каждой группе показателей и в целом по организации вводятся два интегральных показателя истинности сигнала и суммарной силы сигналов по приведенной выше шкале.

4. По результатам этих расчетов определяется:

- масштабность сигналов об угрозе кризиса (далее масштабность угрозы кризиса по каждому направлению экономической устойчивости, а также по организации в целом). Масштабность угрозы характеризует кризис по широте охвата, то есть отражает то количество направлений экономической устойчивости организации, где возможно развитие кризисных процессов;

- интенсивность сигналов об угрозе кризиса (далее интенсивность сигналов) по каждой сфере деятельности или группе показателей, отражающих экономическую устойчивость. Интенсивность сигналов характеризует кризис по глубине охвата, то есть по глубине развития кризисных явлений в организации.

Для распознавания стадии латентного кризиса использована нечеткая функция принадлежности, которая позволяет в зависимости от значений масштабности угрозы и интенсивности сигналов диагностировать либо наличие скрытого кризиса в организации, либо потенциального кризиса и спрогнозировать в таком случае наступление латентного кризиса.

Информационной базой для проведения анализа состояния экономической

устойчивости организации с целью обнаружения латентного кризиса является бухгалтерская и внутренняя отчетность.

Ввиду того, что значения финансово-экономических показателей могут существенно различаться для характеристики экономической устойчивости организации различного профиля и масштабов деятельности даже в пределах одной отрасли, было принято решение в данном методе производить оценку показателей на основе изучения динамики отклонения показателей за определенный период. Для этого был использован индексный метод. Каждый анализируемый показатель представляет собой индекс изменения какого-либо показателя деятельности или устойчивости организации, являющийся отношением значений этого показателя на конец и начало анализируемого периода. Для оценки индексов разработаны шкалы значений, которые в конкретной организации могут быть изменены на основе изучения отклонений показателей от значений, принятых в данной организации.

После присвоения каждому сигналу об угрозе скрытого кризиса (S_i , $i = 1 \dots n$, где n – количество отобранных для анализа показателей) числового значения, предлагается агрегировать полученные данные в таблицу (таблица 2).

Таблица 2. Числовые значения сигналов об угрозе кризиса

№ п/п	Сигнал об угрозе кризиса	Числовое значение сигнала
1	S_1	
2	S_2	
...
i	S_i	
...
n	S_n	

Такие таблицы необходимо построить по каждой группе показателей.

Далее предлагается ввести два промежуточных показателя (S – интегральный показатель истинных условий сигнала и F – интегральный показатель суммарной силы сигналов об угрозе скрытого кризиса), расчет которых осуществляется по алгоритму (рисунок 2).

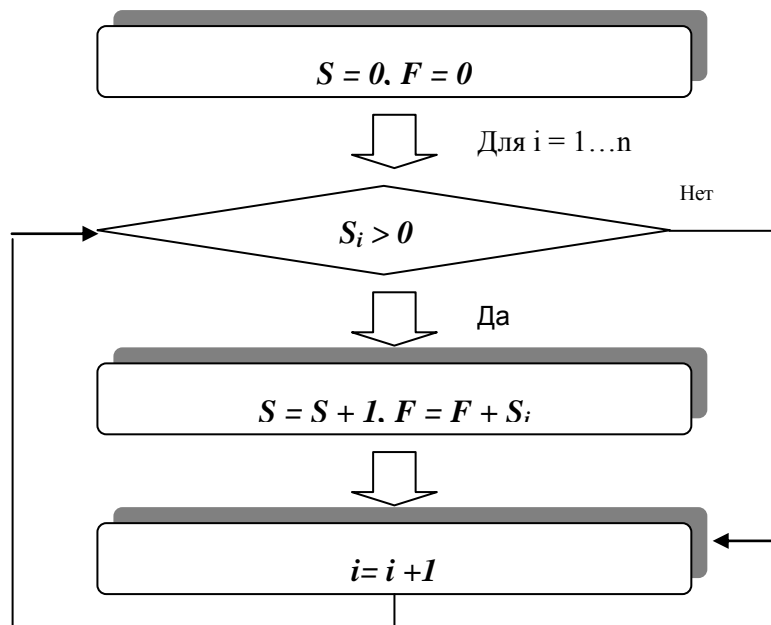


Рисунок 2. Алгоритм расчета истинности и суммарной силы сигналов о латентном кризисе

Для расчета масштабности угрозы латентного кризиса по каждой группе показателей или в целом по организации предлагается использовать следующую формулу:

$$M = \frac{S}{n} * 100\% , \quad (1)$$

где М – масштабность сигналов об угрозе скрытого кризиса; n – количество анализируемых показателей по группе или в целом по организации.

Масштабность сигналов об угрозе кризиса характеризует кризис по широте охвата и дает представление о количестве сфер, охваченных латентным кризисом, или в которых развитие кризиса возможно в ближайшее время.

Интенсивность угрозы кризиса предлагается рассчитывать по формуле:

$$I' = \frac{F}{n * r} * 100\% , \quad (2)$$

где I' – интенсивность сигналов об угрозе латентного кризиса;

r – размерность шкалы числовых значений сигналов (в данной работе r = 5).

Интенсивность сигналов об угрозе кризиса характеризует кризис по глубине охвата и дает представление об уровне угрозы развития латентного кризиса.

Масштабность и интенсивность сигналов об угрозе кризиса предлагается оценивать по следующей шкале (таблица 3).

Таблица 3. Лингвистическая оценка масштабности и интенсивности сигналов об угрозе кризиса

№ п/п	Численное значение показателя	Лингвистическая оценка показателя	Прогноз
1	До 10%	Крайне низкая	Потенциальный кризис
2	10 – 20%	Низкая	
3	20 – 40%	Средняя	Скрытый кризис
4	40 – 70%	Высокая	
5	70 – 100%	Крайне высокая	

Значения показателей выше 40% позволяет сделать вывод о наличии латентного кризиса в организации и снижении экономической устойчивости.

При значениях показателей менее 40% вероятность наличия латентного кризиса невелика, состояние характеризуется как потенциальный кризис с последующим возможным развитием латентного кризиса.

Методика оценки уровня экономической устойчивости должна включать достаточно большое количество процедур, которые следует объединить в несколько последовательных этапов: 1) определение составляющих экономической устойчивости организации; 2) выбор частных показателей оценки уровня экономической устойчивости; 3) выбор базы сравнения; 4) определение направленности и деление частных показателей на группы, повышающих и понижающих экономическую устойчивость; 5) расчет значений обобщающих показателей по выбранным группам; 6) расчет значения индикатора уровня экономической устойчивости; 7) определение степени экономической устойчивости; 8) определение динамики уровня экономической устойчивости и характера развития организации; 9) факторный анализ экономической устойчивости и определение перспектив развития коммерческой организации [3].

В исследовании предложено общую оценку уровня экономической устойчивости рассматривать из нескольких составляющих, которые характеризуют наличие и результаты использования отдельных элементов экономического потенциала коммерческой организации. В рамках каждой из составляющих общего уровня экономической устойчивости следует выделить элементы, характеризующие результативность использования организацией отдельных видов ресурсов.

Необходимо отметить, что в целях сопоставимости между собой стоимостных показателей (используемых для расчёта частных показателей оценки) за разные периоды

времени, а также с аналогичными показателями по всей совокупности анализируемых организаций, они должны быть рассчитаны в ценах одного периода.

Далее следует рассчитать значения обобщающих показателей по каждой выделенной группе, которые будут отражать, по сути, «силу» и «слабость» организации в поддержании нормального уровня экономической устойчивости. Значения обобщающих показателей предлагается рассчитывать по формулам 3 и 4:

$$K_{\text{повЭУ}} = \frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{a_i^{\text{П}} - a_{\text{min}}}{a_{\text{min}}} + \frac{a_{\text{max}} - a_i^{\text{Н}}}{a_{\text{max}}} \right)}{n}, \quad (3)$$

где $K_{\text{повЭУ}}$ – обобщающий показатель по группе частных показателей, повышающих уровень экономической устойчивости; $a_i^{\text{П}}, a_i^{\text{Н}}$ – фактические значения частных показателей (позитивных и негативных соответственно), входящих в группу показателей, повышающих уровень экономической устойчивости; $i = 1, 2, \dots, n$; n – количество частных показателей в данной группе; a_{min} – минимальное пороговое значение для позитивного показателя; a_{max} – максимальное пороговое значение для негативного показателя.

$$K_{\text{понЭУ}} = \frac{\sum_{j=1}^m \left(\frac{a_{\text{min}} - a_j^{\text{П}}}{a_{\text{min}}} + \frac{a_j^{\text{Н}} - a_{\text{max}}}{a_{\text{max}}} \right)}{m}, \quad (4)$$

где $K_{\text{понЭУ}}$ – обобщающий показатель по группе частных показателей, понижающих уровень экономической устойчивости; $a_j^{\text{П}}, a_j^{\text{Н}}$ – фактические значения частных показателей (позитивных и негативных соответственно), входящих в группу показателей, понижающих уровень экономической устойчивости; $j = 1, 2, \dots, m$; m – количество частных показателей в данной группе.

Фактически, значения обобщающих показателей отражают относительный уровень отклонения значений частных параметров от выбранных нормативов. Кроме того, осуществление стандартизации (отнесение абсолютных отклонений к нормативам) позволяет привести разнородные по своей экономической природе показатели к сопоставимому виду и объединить их в обобщающих показателях.

Индикатор уровня экономической устойчивости ($I_{\text{ЭУ}}$) должен отражать возможности коммерческой организации по поддержанию и повышению уровня экономической устойчивости («запас прочности»), поэтому он рассчитывается как соотношение значений обобщающих показателей:

$$I_{\text{ЭУ}} = \frac{K_{\text{новЭУ}}}{K_{\text{полЭУ}}}. \quad (5)$$

В общем случае полученное значение $I_{\text{ЭУ}}$ будет характеризовать состояние организации по уровню экономической устойчивости на данный момент времени, т.е. отражать эффективность использования располагаемого экономического потенциала по сравнению с установленными нормативами.

Для получения возможности более гибкого антикризисного управления экономической устойчивостью, основываясь на методе обнаружения латентной стадии кризиса, в диссертации предлагается использовать следующую детализированную оценочную шкалу значений уровня экономической устойчивости коммерческой организации (таблица 4):

Таблица 4. Характеристика шкалы значений уровня экономической устойчивости

<i>Интервалы значений уровня ЭУ</i>	<i>Характеристика степени ЭУ</i>
$I_{\text{ЭУ}} > 1,25$	Запас ЭУ
$I_{\text{ЭУ}} < 1,25$	Достаточная степень ЭУ
$I_{\text{ЭУ}} = 1$	Равновесие повышающих и понижающих ЭУ факторов (стабильность)
$0,75 < I_{\text{ЭУ}} < 1$	Допустимое снижение степени ЭУ
$0,5 < I_{\text{ЭУ}} < 0,75$	Предельно допустимое снижение степени ЭУ
$0,25 < I_{\text{ЭУ}} < 0,5$	Критическое снижение степени ЭУ
$0 < I_{\text{ЭУ}} < 0,25$	Катастрофическое снижение степени ЭУ

Таким образом, предложенная методика определения уровня экономической устойчивости коммерческой организации использует принципиально новый методологический подход к определению уровня экономической устойчивости, основанный на методе обнаружения латентной стадии кризиса.

По результатам проведенных исследований и на основании принципов антикризисного управления, разработан алгоритм сохранения экономической устойчивости в условиях кризиса, учитывающий определение латентной стадии кризисного процесса и различие стратегических решений и тактических мер на различных стадиях кризиса (рисунок 3).

На рисунке 3 представлен детализированный по стадиям кризисного процесса алгоритм разработки антикризисных мероприятий, включающий в себя следующие блоки: блок распознавания стадий кризисного процесса; блок выбора антикризисной стратегии в соответствии со стадией кризиса; блок выработки соответствующих им антикризисных мероприятий и блок оценки реализованной стратегии.

На первом этапе происходит сбор, анализ информации о внешней и внутренней среде, способной снизить экономическую устойчивость организации, а также диагностика стадии кризисного процесса.

Если отклонений экономической устойчивости организации не выявлено, производится диагностика латентного кризиса. Если в организации используется принцип опережающего управления, дальнейшие этапы антикризисного управления направляются по этому пути.

В зависимости от численного значения глубины и широты охвата кризисом латентный кризис может быть следующих видов:

1. латентный зарождающийся кризис (20-40%);
2. латентный развивающийся кризис (40-70%);
3. латентный прогрессирующий кризис (70-100%).

Блок 1. Распознавание стадий кризисного процесса

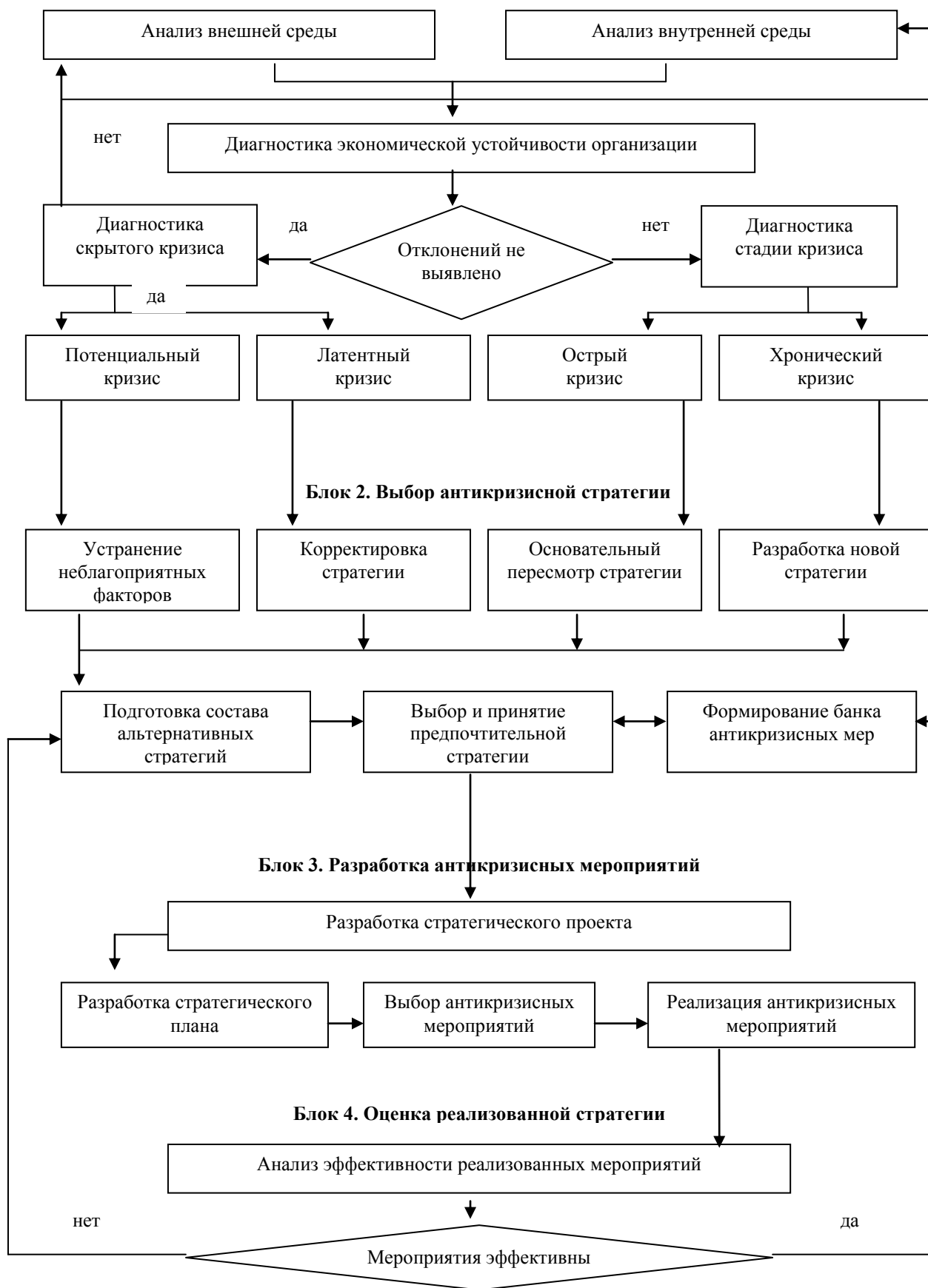


Рисунок 3. Алгоритм антикризисного управления экономической устойчивостью коммерческой организации

Меры по преодолению первого вида латентного кризиса будут подобны мероприятиям по устранению потенциального кризиса, то есть основные акценты должны быть направлены в сторону устранения неблагоприятных факторов, ввиду которых сложилась угроза латентного кризиса.

Третий вид уже содержит в себе опасность перехода в острый кризис. В связи с этим, разрабатываемые в случае обнаружения такого вида кризиса меры должны затрагивать более глубокие основы экономической устойчивости организации. Меры по ликвидации прогрессирующего латентного кризиса больше походят на меры по выходу из острого кризиса, то есть несут в себе более основательный пересмотр стратегии организации, а также ее миссии и целей.

Большое значение при выработке антикризисных мероприятий имеет масштабность кризиса, то есть область охвата: количество направлений экономической устойчивости, охваченных кризисным процессом. Разным видам кризиса будут соответствовать различные стратегии выхода из него [4].

На втором этапе происходит выбор методов и направлений по борьбе с кризисом. В данном случае для потенциального кризиса и латентного кризиса первого вида достаточно небольшая корректировка курса развития, а также устранение факторов, повлиявших на появление неблагоприятных тенденций. В случае латентного кризиса второго рода необходимо разрабатывать меры по корректировке стратегии развития, то есть меры, направленные на нормализацию экономической устойчивости организации. Меры, применяемые в случае потенциального кризиса или поражения экономической устойчивости организации латентным кризисом, носят тактический характер, в то время как преодоление острого или хронического кризиса требует стратегических изменений.

При остром кризисе необходимо полное использование внутренних резервов финансово-экономической и производственной стабилизации организации, меры по ликвидации такого кризиса носят более жесткий характер. При этом требуется основательный пересмотр стратегии организации, ее миссии, целей и задач. Тактические мероприятия по выходу из такого кризиса разрабатываются на основе переработанной, скорректированной стратегии, с учетом заново сформулированных целей.

При хроническом кризисе практически единственным выходом для организации остается разработка новой стратегии развития, которая требует революционных решений. Из предложенных альтернативных стратегий и с учетом типовых (базовых) стратегий, реализованных когда-либо в данной организации, выбирается и принимается наиболее предпочтительная стратегия поведения в кризисной ситуации. Соответственно, в дальнейшем, успешные меры по преодолению кризиса пополняют банк антикризисных

мероприятий организации, которые могут быть использованы в последствии при разработке мер по борьбе с кризисом в подобных ситуациях.

После выбора соответствующей антикризисной стратегии происходит разработка тактических мероприятий по преодолению кризиса. Положительный эффект могут дать не разрозненные и единичные антикризисные мероприятия, а тщательно разработанная система антикризисных мер, которая сначала может быть представлена в виде стратегического проекта с последующим его воплощением в стратегическом плане. Такой план разрабатывается с учетом особенностей предпринимательской деятельности организации и его учета, этапов предпринимательской деятельности, особенностей менеджмента. Стратегический план детализируется на соответствующие антикризисные мероприятия, состав и содержание которых должен соответствовать стадии кризисного процесса и масштабам поражения кризисом организации. Антикризисные мероприятия формулируются в виде конкретных задач, которые являются необходимыми, и что немаловажно, выполнимыми в данный момент. Главные принципы, которые должны соблюдаться при разработке антикризисных мероприятий: реалистичность, ограниченность во времени и рациональности, затраты на решение проблемы не должны превышать полученного в результате их проведения эффекта [5].

Стратегический план антикризисных мероприятий должен быть гибким, содержать альтернативные варианты развития событий. Его содержание и основные акценты должны меняться по мере поступления новых данных об изменении окружающей среды и в зависимости от результатов уже внедренных мероприятий.

Для проведения диагностики латентной стадии кризиса были выбраны организации, предпринимательская деятельность которых в анализируемом периоде характеризовалась как благополучная, т.е. организации осуществляли деятельность в обычном режиме, и видимых признаков наличия кризисного состояния экономической устойчивости на них не было отмечено.

С помощью разработанных в диссертации методов и описанной выше методике сформирован набор «слабых сигналов» о наличии кризиса в организации, на основании разработанного алгоритма рассчитаны интенсивность и масштабность проявления сигналов о наличии кризиса в организации, а также в случае его отсутствия дан прогноз вероятности развития кризиса потери экономической устойчивости в ближайшее время.

Все необходимые расчеты выполнены с использованием технологии табличного процессора MS Excel.

Рассчитанные значения масштабности (М) и интенсивности (I) сигналов об угрозе латентного кризиса для коммерческих организаций ОАО «Сыктывкархлеб», ОАО «Комитекс», ОАО «Печорский хлебомакаронный комбинат» сведены в таблицу 5.

Таблица 5. Значение масштабности и интенсивности сигналов об угрозе латентного кризиса за период 2006-2007 г.г.

Значение сигналов	ОАО "Сыктывкархлеб"		ОАО "Комитекс"		ОАО "Печорский хлебомакаронный комбинат"	
	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.
Показатели платежеспособности						
М	25%	25%	25%	50%	0%	13%
I	10%	15%	23%	25%	0%	10%
Показатели структуры капитала						
М	13%	0%	38%	25%	25%	0%
I	13%	0%	23%	23%	15%	0%

Показатели эффективного использования оборотного капитала, доходности и финансового результата						
М	38%	38%	63%	25%	38%	50%
I	23%	10%	63%	10%	38%	23%
Показатели эффективности использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности						
М	25%	25%	25%	0%	25%	25%
I	23%	20%	25%	0%	25%	5%
Суммарные значения М и I						
М	100%	88%	150%	100%	88%	88%
I	68%	45%	133%	58%	78%	38%

Значения масштабности и угрозы латентного кризиса рассчитаны как по группам показателей, отражающих экономическую устойчивость организаций, так и по организации в целом. Суммарные значения показателей дают только общую картину наличия латентного кризиса в целом по организации и позволяют представить сложившуюся ситуацию графически, что и сделано ниже. Масштабность и интенсивность сигналов об угрозе кризиса представляют собой соответственно широту и глубину развития латентного кризиса (рисунок 4).

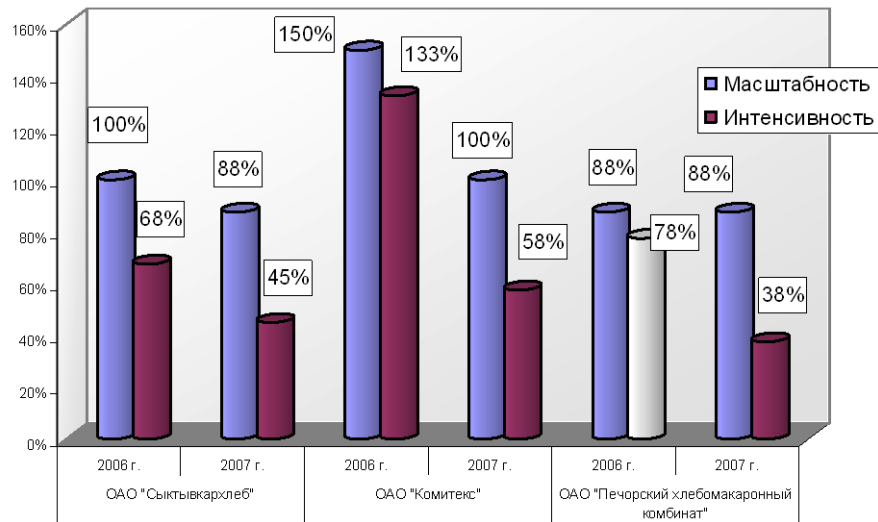


Рисунок 4. Масштабность и интенсивность латентного кризиса в исследуемых организациях

Экономическая устойчивость исследуемых организаций в 2005-2007 г.г. находится в допустимых пределах, но все же организации находятся в стадии кризиса, который может негативно повлиять на предпринимательскую деятельность (рисунок 5). Можно с уверенностью сказать, что не только показатели платежеспособности говорят об устойчивой тенденции функционирования организаций. Как показали расчеты, оценка экономической устойчивости должна проводиться комплексно, по показателям платежеспособности, эффективного использования оборотного и внеоборотного капитала, доходности и финансовых результатов, производственной, маркетинговой и экономической составляющих.

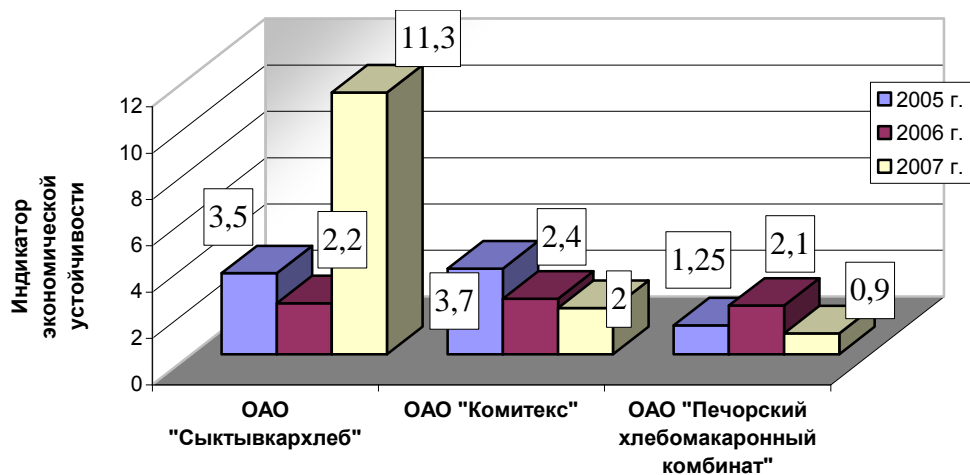


Рисунок 5. Динамика экономической устойчивости исследуемых коммерческих организаций в 2005-2007 г.г.

Проведенный анализ показал, что существующие различия в подходах к управлению устойчивым развитием коммерческой организации обусловлены, главным образом, различным пониманием его сущности, что является следствием несовершенства имеющегося понятийного аппарата. Выполненный анализ подтвердил также, что устойчивое развитие коммерческой организации должно обеспечивать взаимосвязанную реализацию целей – экономической и социальной.

В рамках проводимых исследований в зависимости от того, по какой группе показателей зарегистрированы наибольшие сигналы о наличии кризиса, примерами стабилизационных мероприятий могут служить следующие меры.

1) При обнаружении симптомов латентного кризиса по группе показателей платежеспособности: восстановление ликвидности активов; восстановление рационального соотношения активов и пассивов со средним сроком реализации; оптимизация кредитной политики организации; упорядочивание системы расчетов организации с прямыми кредиторами, поставщиками материалов, оборудования, покупателями, персоналом; упорядочивание и контроль над порядком расчетов с фискальной системой; снижение доли заемных средств по отношению к собственным средствам до оптимального уровня. По группе показателей структуры капитала: повышение обеспеченности собственными оборотными средствами организации; оптимизация коэффициентов автономии и финансовой зависимости; усовершенствование или внедрение новых прогрессивных форм и методов управления капиталом; снижение доли дебиторской задолженности в активах организации, в том числе за счет оптимизации расчетов с кредиторами и повышения рациональности политики организации в этой области, контроль над возвратностью средств.

2) По группе показателей эффективного использования оборотного капитала: повышение скорости обращения средств, вложенных в оборотные активы; повышение оборачиваемости товарно-материальных запасов организации; совершенствование системы производственного учета; оптимизация системы производственного планирования; снижение доли производственных затрат на единицу продукции; повышение качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции; повышение эффективности маркетинга; сокращение сроков расчетов за реализованную, но не оплаченную продукцию; повышение ликвидности продукции, выпускаемой организацией; снижение степени коммерческого риска; повышение эффективности использования, оборачиваемости оборотного капитала; повышение доли прибыли от реализации продукции в выручке организации; оптимизация численной структуры и соответствия

должностным требованиям работников организации; повышение эффективности использования трудовых ресурсов организации и уровня производительности труда.

3) По четвертой группе показателей – эффективного использования внеоборотного капитала и инвестиционной активности: приведение в соответствие общего объема имеющихся основных средств (машин, оборудования, зданий, сооружений, транспортных средств, ресурсов, вкладываемых в усовершенствование собственности) масштабу бизнеса организации; повышение эффективности использования основных средств организации; понижение доли устаревшего производственного оборудования; повышение инвестиционной активности за счет налаживания или повышения эффективности политики организации в отношении вложений, направленных на модификацию и усовершенствование собственности, а также на финансовые вложения в другие организации.

Эти мероприятия могут быть дополнены и другими мерами, направленными на стабилизацию экономической устойчивости и выход из кризиса, но обязательно должны быть сведены в систему. Такая система призвана обеспечить скорейшее восстановление экономической устойчивости, выход из латентного кризиса, не допустить дальнейшего его развитие и переход на стадию острого кризиса, восстановить нормальную предпринимательскую деятельность организации.

По результатам проведенных расчетов и анализа результатов сделан вывод о наличии в ОАО «Комитекс» латентного прогрессирующего кризиса, который в последствии получил свое развитие, в ОАО «Сыктывкархлеб» – латентного развивающегося кризиса, а в ОАО «Печорский хлебомакаронный комбинат» – латентного зарождающегося кризиса. Соответственно мероприятиями могут быть: повышение эффективности использования основных средств, в частности повышение фондоотдачи; пересмотр политики организации в сфере модернизации используемого оборудования и инвестиционной активности. В условиях острого и хронического кризиса необходимо применять более радикальные меры по его смягчению и ликвидации, часть которых может быть применена и в случае обнаружения латентного кризиса. Такие мероприятия включают в себя:

1) Инновационное реформирование, которое является одним из элементов опережающего антикризисного управления. К мерам инновационного реформирования относятся мероприятия по высвобождению средств для усовершенствования продукции: проведения маркетинговых исследований, повышение конкурентоспособности продукции, повышение качества и разнообразия ассортимента выпускаемой продукции.

2) Модернизация или остановка нерентабельных или низкорентабельных второстепенных производств, а при необходимости перепрофилирование производственной деятельности в случае неконкурентоспособности выпускаемой продукции.

3) Истребование дебиторской задолженности и возможная уступка части прав требований по ней, что позволит высвободить часть оборотных средств организации. Но здесь необходимо помнить о том, что такая уступка производится с дисконтом, который в некоторых случаях может быть очень высок.

4) Реализация сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей. Это позволит организации высвободить часть оборотных средств, повысить ликвидность своих активов и направить высвободившиеся средства на реализацию антикризисных проектов и программ.

5) Реализация объектов непроизводственной сферы также может быть использована в организации для высвобождения средств, сокращения расходов и повышение эффективности использования основных средств. После того, как разработанный план антикризисных мероприятий будет реализован, должна проводиться оценка эффективности реализации такого плана. Об эффективности внедренных мероприятий можно судить по двум основным критериям: насколько достигнута цель антикризисной стратегии – был ли преодолен латентный кризис и стабилизировалась ли экономическая устойчивость организации; насколько полученный результат соответствует затраченным на внедрение антикризисных мероприятий ресурсам (соблюдение принципа рациональности антикризисного управления). Если мероприятия по преодолению латентного кризиса оказались неэффективными, организация вынуждена возвращаться к отправной точке поиска причин и разработки новой стратегии выхода из кризиса.

Использование методологических принципов, методов и методик антикризисного управления экономической устойчивости организации в условиях кризисных процессов в ряде организаций, ведущих предпринимательскую деятельность позволило сделать вывод о том, что методология, представленная в данной работе, может быть применена в качестве инструмента для обеспечения экономической устойчивости организаций сферы предпринимательства.

Библиографический список:

1. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т., 2000. – 40 с.
2. Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации: состояние, направления развития /В.В. Буев, Е.Г. Литвак, С.В. Мигин, М.В. Потапова, М.А. Сергеева, Д.В. Скрипичников, А.О. Шеховцов.- М.: «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» (НИСИПП), 2003.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд. / [Пер. с англ. М. Павловой]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
4. Клименков Г.В. и др. Финансовая балансировка предприятия в конкурентной среде / отв. ред. А.Н. Пыткин. - Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2005.
5. Пыткин А.Н., Наборщиков Ю.В. Стратегия реструктуризации промышленного предприятия в конкурентной среде / РАН. Урал. отд-ние. Ин-т экономики. – Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2006.
6. Север как объект комплексных региональных исследований. Монография / под ред. акад. РАН А.Г. Гранберга, акад. РАН М.П. Рощевского. – Сыктывкар: Изд-во Коми НЦ УрО РАН, 2005.

О ПОНЯТИЯХ «ХОЛДИНГ», «ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ». ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ХОЛДИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Забоев А.А.

В статье рассматриваются различные подходы к определению понятий «холдинг», «холдинговая компания» в научной литературе. Анализируются отношения зависимости, контроля и ответственности в объединениях предприятий с учетом норм законодательства РФ. Предлагаются уточненные понятия «холдинг», «холдинговая компания».

Ключевые слова: холдинг, холдинговая компания, головная компания, дочернее общество, зависимое общество, холдинговые отношения.

Интеграционные процессы в современной мировой экономике играют очень важную роль. Предприятия постоянно ищут пути повышения эффективности своей деятельности. Одним из таких методов является организация эффективного сотрудничества между предприятиями. Наряду с крупными вертикально и горизонтально интегрированными холдинговыми компаниями и конгломератами в России функционирует великое множество относительно небольших групп взаимосвязанных компаний. Движущие мотивы создания дочерних компаний могут быть различны. Это и выделение в самостоятельное юридическое лицо вида деятельности, требующего лицензирования. И обособление рискованных видов бизнеса в целях снижения риска потерь в случае провала. И создание дочерних компаний в рамках используемого фирмой проектного подхода к управлению. В таких условиях особо важно очень тщательно изучить механизмы управления и контроля в таких интеграционных образованиях. Точное представление отношений зависимости между организациями позволит значительно повысить эффективность управления холдинговыми структурами. Данная статья посвящена изучению таких понятий, как «холдинг», «холдинговая компания», а также рассмотрению нормативно-правовой базы Российской Федерации, регламентирующей отношения зависимости между организациями.

В настоящее время в *научной литературе* существует различное понимание понятий «холдинг» и «холдинговая компания».

В.В. Лаптев рассматривает холдинг как совокупность взаимосвязанных участников (хозяйствующих субъектов), осуществляющих совместную деятельность. Причем В.В. Лаптев фактически различает понятия "холдинг" и "холдинговая компания", когда говорит о том, что "в холдингах... функции по приобретению прав и обязанностей от имени холдинга (участников холдинга) осуществляет холдинговая компания,

действующая в интересах участников холдинга на основании договора о создании холдинга".[8 с.55]

Определение, данное в Российском энциклопедическом словаре: "Холдинг-компания (англ. holding - владеющий) - акционерная компания, использующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью установления контроля над ними".[9 с.1728]

В этом определении раскрывается суть классического понимания холдинга (с экономической точки зрения) - есть акционеры, владеющие акциями, которые либо сами управляют холдинговой структурой, либо доверяют управление общим бизнесом управляющей компании.

Впрочем, в международной практике и справочной литературе также нет единого определения понятия "холдинг". Например, согласно люксембургскому закону под понятие "холдинг" подпадают хозяйственные общества, которые наряду с требованиями и долевым участием "держат" также патенты ("патентный холдинг"), или объектами владения является часть недвижимого имущества. Оксфордский энциклопедический словарь определяет холдинговую компанию (holding company) как компанию, созданную для владения акциями других компаний, которые она, таким образом, контролирует.[7]

Серьезный анализ содержания понятия холдинга дается И.С. Шиткиной. Однако она рассматривает понятия "холдинг" и "холдинговая компания" как равнозначные. При этом И.С. Шиткина выделяет холдинговую компанию (холдинг) в широком смысле и в узком.

Под холдинговой компанией в широком смысле И.С. Шиткина понимает "совокупность двух или более коммерческих организаций, одной из которых является основное (преобладающее) общество, а остальные - дочерние и (или) зависимые общества"[11 с.65]. Холдинговой компанией в узком смысле, по мнению автора, является основное (преобладающее) общество, "способное определять решения дочерних и зависимых обществ".[11 с.78]

Этой же концепции автор придерживается и в работе "Холдинги: правовой и управленческий аспекты", где понятия холдинга в широком и узком смысле уже не даются, а предлагается однозначное развернутое определение холдингов: "Холдинги или холдинговые компании являются разновидностью группы лиц, основанной на отношениях экономической зависимости и контроля, участники которой, сохраняя юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы, который в силу владения контрольными пакетами акций (долями

участия в уставном капитале), договора или иных обстоятельств оказывает влияние на принятие решений другими участниками группы".[10 с.106]

Если рассматривать *российское законодательство*, определение холдинговой компании можно найти только во Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, утвержденном Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. N 1392 (далее - Временное положение о холдинговых компаниях). Причем в нем говорится только о холдинговых компаниях, которые создаются в процессе приватизации предприятия, и регламентируется режим холдинговой компании, создаваемой и управляемой государством. Больше о каком-либо механизме создания холдингов и разъяснении этого термина нигде не говорилось.

В указанном Временном положении о холдинговых компаниях дается следующее определение холдинговой компании (п. 1.1): "*Холдинговой компанией* признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий".[5]

Иное решение проблемы понятия холдинга предложено законодателем в отклоненном проекте Федерального закона "О холдингах" (проект N 99049555-2). Данный проект содержит следующее определение понятия холдинга (п. 1 ст. 2): "Холдинг - совокупность двух и более юридических лиц (участников холдинга), связанных между собой отношениями (холдинговыми отношениями) по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании определять принимаемые ими решения. В холдинг могут входить коммерческие организации различных организационно-правовых форм, если иное не установлено федеральными законами".

Проект Федерального закона "О холдингах, не содержит термина "холдинговая компания", однако употребляет понятие "головная компания". Само понятие "головная компания" в проекте Федерального закона не раскрывается, но из анализа п. 2 ст. 2 проекта можно сделать вывод, что головной компанией считается хозяйственное общество или хозяйственное товарищество с преобладающим участием в капитале других юридических лиц (участников холдинга), также являющихся хозяйственными обществами или хозяйственными товариществами, т.е. владеющее акциями (долями) в размере, позволяющем в соответствии с законодательством Российской Федерации и уставом общества предопределять любые решения, принимаемые указанными хозяйственными обществами (товариществами).

Аналогичным образом определяется банковский холдинг в ст. 1 Федерального закона от 19 июня 2001 г. N 82-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О банках и банковской деятельности", в которой говорится: "*Банковским холдингом* признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц с участием кредитной организации (кредитных организаций), в котором юридическое лицо, не являющееся кредитной организацией (головная организация банковского холдинга), имеет возможность прямо или косвенно (через третье лицо) оказывать существенное влияние на решения, принимаемые органами управления кредитной организации (кредитных организаций)".

Как видно из этого определения, головная организация данным Федеральным законом понимается так же, как и проектом Федерального закона "О холдингах".

Согласно пункта 2 статьи 6 ФЗ «Об акционерных обществах» общество признается *дочерним*, если другое (основное) хозяйственное общество (товарищество) в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. (Аналогичное понятие дочернего общества содержится и в п. 1 ст. 105 ГК РФ, и в Федеральном законе от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (п. 2 ст. 6))

В пункте 4 той же статьи даётся понятие зависимого общества. Так, общество признается *зависимым*, если другое (преобладающее) общество имеет более 20 процентов голосующих акций первого общества.

Проведя анализ данных положений, можно сделать некоторые выводы. В отношениях основного-дочернего и в отношениях преобладающего-зависимого виден элемент опосредованного экономико-правового влияния. Наличие контроля означает существование отношений власти и подчинения: контролирующее общество (основное, преобладающее) получает в той или иной степени возможность влиять на руководство подконтрольным (дочерним, зависимым) обществом, то есть на решения, им принимаемые обществом. Однако необходимо отметить, что элемент зависимости не лишает дочернее (зависимое) общество статуса юридического лица. Именно это обстоятельство создает существенное различие между дочерним и зависимым обществом и филиалов и представительств. Последние рассматриваются лишь как подразделения организации их создавшей. Отсюда вытекают и некоторые другие особенности. (например, дочерние (зависимые) общества могут создаваться в любом месте, в том числе в месте нахождения основного (преобладающего) общества, что исключается для филиалов и представительств). В законодательстве не указаны организационно-правовые

формы, в которых могут создаваться дочерние и зависимые общества. Напрашивается вывод о возможности создания их в любой допускаемой Гражданским кодексом РФ форме хозяйственного общества: акционерного общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью.

И дочернее и зависимое общества выделены по признаку правовой зависимости. Однако различия, существующие между ними, видны уже из определений. В основу дочернего общества положен критерий возможности основного общества определять решения, принимаемые дочерним обществом, для зависимого общества определяющим является формальное условие участия преобладающего общества в уставном капитале зависимого.

В основе дочернего общества заложен критерий возможности основного общества определять решения, принимаемые дочерним обществом. Такая возможность может возникнуть в силу разных обстоятельств. Законодатель, указывая на два самых распространённых основания, оставляет, тем не менее, их перечень открытым.

Преобладающее участие основного общества в уставном капитале дочернего. Однако здесь существует проблема. Термина «преобладающее» явно недостаточно. Отсутствие формально-закрепленного размера участия в уставном капитале даёт возможность признавать участие общества преобладающим даже при наличии у него пакета менее 20 процентов голосующих акций дочернего. Необходимо также отметить, что преобладающее участие вовсе не означает оказание влияния основного общества на абсолютно все решения дочернего общества, в частности, на такие решения общего собрания акционеров, которые должны быть одобрены большинством в три четверти голосов.

Существование между обществами договора, который предоставляет одному обществу (основному) возможность определять решения, принимаемые другим (дочерним). Относительно этого договора также не существует единой точки зрения на то, какие именно типы договоров приводят к возникновению основное-дочернее. Одна группа специалистов, например, признает, что договор о передаче функций исполнительного органа коммерческой организации обеспечивает возникновение таковых. Однако существует и другое мнение. В соответствии с ним, данный договор обеспечивает основной компании право определения решений, принимаемых дочерними обществами лишь на уровне текущего управления организацией. Принятие стратегически-важных решений остается за органами управления, находящиеся на более высоком уровне в организационной иерархии. Представляется целесообразным использовать

индивидуальный подход в каждом конкретном случае, как можно подробнее изучая все условия договора на предмет установления им отношений зависимости и контроля.

Иные основания. Очевидно, что предусмотреть все возможные основания для возникновения отношений основное-дочернее, невозможно. Поэтому законодатель оставил перечень таких оснований открытым.

Иначе обстоят дела с установлением отношений преобладающее-зависимое. В законе предусмотрено единственное такое основание. Причем это основание четко определено. Общество можно признать зависимым в случае участия преобладающего общества в уставном капитале зависимого. При этом пакет голосующих акций, принадлежащих преобладающему обществу должен составлять более 20 процентов.

Рассмотрев отношения зависимости и контроля между участниками холдингов, необходимо также сказать несколько слов относительно ответственности, которую они несут. Законодательством не предусмотрено специальных правил ответственности *преобладающего* общества по долгам *зависимого*. Следовательно, преобладающее общество, чаще всего, несет ответственность, ограниченную стоимостью принадлежащих ему акций. Однако в ряде случаев предусмотрена и субсидиарная ответственность преобладающего общества, как акционера. В соответствии с пунктом 3 статьи 3 ФЗ «Об акционерных обществах»: «Если несостоятельность (банкротство) общества вызвана действиями (бездействием) его акционеров или других лиц, которые имеют право давать обязательные для общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, то на указанных акционеров или других лиц в случае недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.»

При создании *дочернего* общества или являясь его участником, основное общество стремится уменьшить свои предпринимательские риски. Однако в определенных случаях основное общество несёт ответственность по долгам дочернего, а также ответственность по искам акционеров дочернего.

Основное общество несет солидарную ответственность по сделкам, заключенным дочерним обществом во исполнение указаний основного. Таким образом, ответственность за правильность своих указаний несет само основное общество. В соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах» основное общество вправе давать дочернему указания, обязательные к выполнению, в случае, если это право предусмотрено в уставе последнего, либо в договоре, заключенным между основным и дочерним обществом. Тогда имеет место вопрос о том, возникает ли солидарная ответственность по сделкам, заключенным

дочерним обществом во исполнение указаний единоличного акционера, ведь в данном случае право давать обязательные указания не отражено в уставе и договоре.

Если несостоятельность (банкротство) дочернего общества возникло по вине основного, то последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам. В пункте 3 статьи 6 ФЗ «Об акционерных обществах» определяется, что основное общество признаётся виновным в наступлении несостоятельности (банкротства) дочернего общества, только если оно использовало имеющиеся у него права и (или) возможности в целях совершения дочерним обществом действия, заведомо зная, что вследствие этого наступит несостоятельность (банкротство) последнего. Таким образом, законодатель подчеркивает вероятность того, что основному обществу известно о неблагоприятных последствиях события. Это допущение представляется достаточно обоснованным: основное общество, вкладывающее деньги в дочернее, - предприниматель, обладающий информацией и опытом в отношении условий функционирования рыночных отношений, процесса производства конкретных видов товаров, деятельности на конкретном рынке определенного товара. Таким образом, основное общество должно знать, какие события могут привести к банкротству дочернего общества. Однако практическое применение нормы затрудняется в связи со сложностью доказывания данной формы вины основного общества.

Обязанность возмещения убытков, причинённых дочернему обществу виновными действиями основного общества предусмотрена в пункте 3 статьи 6 ФЗ «Об акционерных обществах». Здесь определяется, когда убытки считаются причиненными по вине основного общества. Они признаются причиненными по вине основного общества «только в случае, когда основное общество ... использовало имеющиеся у него право и (или) возможность в целях совершения дочерним обществом действия, заведомо зная, что вследствие этого дочернее общество понесет убытки». В данном случае также сложно доказать наличие прямого умысла основного общества при причинении убытков дочернему.

Подводя итог, необходимо отметить, что определение холдинга в действующем российском законодательстве отсутствует. Законодатель фактически рассматривает совокупность основного и дочерних хозяйственных обществ как холдинг. Однако если основное хозяйственное общество влияет на решения дочерних в силу преобладающего участия в уставном капитале последних, то головная компания способна оказывать существенное влияние на решения участников холдинга косвенно (через третье лицо). Следовательно, понятие холдинга, предлагаемое законодателем, шире, чем совокупность основного и дочерних обществ.

На основе анализа содержания понятия холдинга, предлагаемого в научной литературе, в законодательных актах и на практике, можно предложить следующее определение холдинга, которое позволит наиболее точно составить понятие холдинга: *холдинг - это объединение предприятий, которое включает головную компанию (холдинговую компанию) и другие хозяйственные общества, в отношении которых головная компания имеет возможность определять решения, принимаемые ими. Головная (холдинговая) компания – компания в холдинге, осуществляющая управление всем объединением на основе возможности определять решения, принимаемыми другими участниками.*

Список использованной литературы

1. О защите конкуренции: федеральный закон: [от 26 июля 2006 N 135-ФЗ]// [Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс.
2. Об акционерных обществах: федеральный закон: [от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ]// [Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс.
3. Об обществах с ограниченной ответственностью: федеральный закон: [от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ]// [Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс.
4. О финансово-промышленных группах: федеральный закон: [от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ]// [Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс.
5. О холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества : временное положение: [Указ Президента РФ от 02.12.1998 N 1453]// [Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс.
6. Проект ФЗ "О холдингах" (проект N 99049555-2)
7. The Oxford Encyclopedic English Dictionary. Oxford. 1999. P. 679.
8. Лаптев В.В. Холдинг как субъект предпринимательского права // Юридический мир. 2002. № 4.
9. Российский энциклопедический словарь. М., 2001. Т. 2.
10. Холдинги: правовой и управленческий аспекты. Законодательные и другие нормативные акты. Профессиональный комментарий кандидата юридических наук И.С. Шиткиной. М., 2002.
11. Шиткина И.С. Предпринимательские объединения: Учебно-практическое пособие. М., 2001.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ КАК ИНСТРУМЕНТА ОТБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ (ПОГЛОЩЕНИЮ) КОМПАНИЙ

Ищенко С.М.

В статье рассматриваются вопросы совершенствования методики оценки эффекта синергии как инструмента отбора перспективных сделок по слиянию (поглощению) компаний. Автор считает целесообразным использовать в качестве модели оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний модель дисконтирования денежных потоков, с учетом введения предложенных в статье дополнительных переменных. Это позволит более точно и объективно учесть и оценить весь спектр проявления форм эффекта синергии и даст возможность отбирать и заключать только те сделки M&A, которые будут перспективными с точки зрения развития предприятия.

Ключевые слова: эффект синергии, методика оценки, сделки по слиянию (поглощению), дисконтируемые денежные потоки, чистый приведенный эффект, чистая стоимость поглощения, трендовый анализ, прирост выручки, экономия на расходах.

Мировой опыт свидетельствует, что лишь около 50% слияний (поглощений) компаний являются успешными, и основной причиной неудачи при заключении подобных сделок выступает неверная оценка поглощающей компанией привлекательности компании-цели. Так, Ф. Эванс и Д. Бишоп утверждают, что большинство сделок, обладающих потенциальным синергетическим эффектом, создаются покупателем, а не продавцом, поэтому не следует платить продавцу за стоимость, создаваемую покупателем, однако так и происходит в большинстве случаев, поскольку покупатель не знает, сколько стоят синергии, создаваемые его компанией в результате поглощения, а, следовательно, не знает, каким должно быть первоначальное предложение о цене (1). Е. С. Федорова отмечает, что вопросы оценки слияний на российском рынке незаслуженно остаются в стороне. Между тем, ответ на вопрос, создает ли сделка дополнительную стоимость (синергию), помогает принять решение о ее совершении (2). Г. Антонов считает: существующие методики оценки эффективности интеграции не дают возможности оценить ее преимущества и негативные последствия (3). Отсутствие универсальной методики оценки эффекта синергии не позволяет эффективно управлять процессами

слияний и поглощений, или M&A (mergers&acquisitions), так как трудно понять, есть ли смысл в предстоящем слиянии. Это свидетельствует об актуальности заявленной проблемы.

Целью данного исследования является разработка теоретических положений и ряда практических рекомендаций по совершенствованию методики оценки эффекта синергии при слиянии и поглощении компаний для предупреждения неэффективных сделок собственников по реструктуризации компаний.

Методами исследования выступали изучение литературы и документов по избранной теме, анализ статистических данных по сделкам M&A, заключенным как в России, в том числе и в Республике Коми, так и за рубежом, анкетирование компаний РК, участвовавших в процессах слияний и поглощений, а также структурно-логический анализ и синтез.

На практике сложно оценить изменения, вызванные слиянием. В то же время, по мнению А. Дамодарана, «те, кто полагает, что синергию невозможно оценить и выразить в количественной форме, оказываются неправыми» (4). Т. Коупленд, Т. Колер и Дж. Муррин считают, что «оценка синергии должна иметь конкретное количественное выражение – как мера воздействия на стоимость» (5). Эванс и Бишоп утверждают: анализ компании-цели должен начинаться с измерения синергетического эффекта как важного элемента создания стоимости (1). Итак, каждое слияние должно оцениваться в свете вероятности достижения синергетических эффектов. Сегодня существует необходимость разработки комплексного метода оценки эффекта синергии, учитывающего все аспекты сделок M&A. Для достижения поставленной цели следует рассмотреть возможность применения доходного, рыночного и затратного стоимостных подходов, традиционно используемых в оценке.

С помощью рыночного подхода эффект синергии можно оценить на основе прогнозируемых значений прироста курсовой стоимости акций объединяемых компаний. Эванс и Бишоп отмечают: когда одна компания платит премию, чтобы приобрести другую, в этом решении содержится послание акционерам покупателя, что через данное приобретение возможно создание стоимости, превышающей премию, поскольку менеджмент способен добиться синергетических эффектов (1). По мнению И. Ивашковской, при объединении наличие синергии предполагает, что после объединения компании достигнут большего успеха, ведь в движении курсов их акций выражены ожидания и оценки инвесторов по поводу перспектив развития каждой компании в отдельности. Синергия означает победу над сложившимися ожиданиями: если она возможна с точки зрения инвесторов, то после объявления об объединении акции

будущих партнеров должны вырасти в цене (6). Д. Хардинг и С. Роувит утверждают: экспансионистские сделки вызывают рост курса акций после объявления о сделке; трансформационные сделки (компании бросаются в новую сферу деятельности) в среднем уничтожают 5,3% рыночной стоимости (7).

Однако возможность такой оценки представляется проблематичной. Неизвестно, будет ли одержана победа над существовавшими до сделки ожиданиями, основанными на оценке перспектив автономного развития компаний (6). Сложно спрогнозировать изменение курса акций цели и покупателя, так как в настоящее время не по всем сделкам интеграции существует подробная информация, трудно подобрать компанию-аналог, а из отобранных не все присутствуют на ММВБ и в РТС. Не бывает двух абсолютно идентичных слияний, поэтому в расчетах используются усредненные рыночные мультипликаторы, к тому же, сравнительный подход не позволяет выявить все потенциальные источники синергии (2). Поэтому, на наш взгляд, на основе данного подхода можно получить лишь приблизительное значение эффекта синергии.

Наиболее часто в практике оценки используются методы доходного подхода, учитывающие проявление эффекта синергии как прирост дисконтируемых денежных потоков (ДДП) для акционеров. И. Ивашковская отмечает, что анализ эффектов синергии выстраивается с качественной и количественной стороны. Качественный анализ предполагает создание «списка заявок» на эффекты синергии и отбор из него наиболее вероятных (реалистичных) причин их возникновения (применительно к конкретной сделке) на основе выявления потенциала комбинирования ресурсов. При количественной оценке определяются прогнозные приросты параметров, определяющих поступление денежных средств: рост выручки за счет увеличения объема продаж, выхода на новых клиентов, улучшения качества продукции, усиления конкурентной позиции компании; снижение затрат и ускорение роста продаж за счет экономии на масштабах выпуска и новых возможностей роста; снижение оттоков по налогу на прибыль за счет оптимизации налоговых выплат; снижение инвестиций в оборотный капитал и экономия инвестиций в долгосрочные активы за счет экономии на масштабах и гибкости; изменение чистого долга за год, прирост заемного долгосрочного капитала с учетом влияния финансовой синергии, улучшения доступа к кредитным ресурсам. Эффекты синергии призваны обеспечить возобновляющийся поток выгод, поэтому необходимо провести анализ их распределения во времени. Суммарный поток дополнительных выгод оценивается через призму соответствия требуемой за инвестиционный риск доходности путем дисконтирования по барьерной ставке, для чего проводится анализ факторов риска и ставки затрат на собственный капитал, также связанных с финансовой синергией. В

результате оценки эффектов синергии будет получена добавленная ими инвестиционная стоимость (6).

Р. Брейли и С. Майерс в качестве критерия эффективности сделок M&A используют выгоды, измеряемые показателем чистого приведенного эффекта (NPV) (8), П. Гохан называет данный эффект чистой стоимостью поглощения (NAV) (9). А. Г. Грязнова, М. А. Федотова предлагают рассчитывать чистую текущую стоимость эффекта реструктурирования (10).

Итак, при доходном подходе базовой моделью расчета эффекта синергии от сделок M&A выступает метод ДДП, так как он является единственным методом, позволяющим учитывать будущие изменения денежных потоков предприятия (10). Доходный подход наиболее объективен и информативен: в его основе лежит принцип ожидания, согласно которому любой актив, приобретаемый с целью извлечения доходов, стоит столько, сколько прибыли Он принесет в будущем с учетом фактора времени. Метод ДДП позволяет наиболее точно оценить каждый из источников синергии и затраты на интеграцию. Так, по мнению Е. С. Федоровой, никакой иной метод не позволяет оценить синергию столь детально (2). Однако рассмотренные методы не всегда дают объективные результаты, так как точность прогноза зависит от множества допущений. Как отмечают Т. Коупленд, Т. Колер и Дж. Муррин, в пылу сделки покупатель может сгоряча взвинтить ценовую премию намного выше разумного уровня, анализ денежного потока «извращается нереалистичными ожиданиями синергетического эффекта». В процессе объединения рушатся прежние отношения с потребителями, работниками, поставщиками, что наносит ущерб стоимости бизнеса (5).

В некоторых случаях эффект синергии оценивается на основе затратного подхода как увеличение стоимости имущественного комплекса по мере его комплектования создаваемыми либо приобретаемыми материальными и нематериальными активами до возникновения способности выпускать имеющую спрос рентабельную продукцию. Синергетический эффект в этом случае, по мнению С. В. Валдайцева, проявляется в наращивании стоимости активов (11). На наш взгляд, данный подход к оценке эффекта синергии позволяет учесть (и то частично) лишь одну форму его проявления – операционную синергию. К тому же, как отмечает Е. С. Федорова, зачастую покупается бизнес, а не набор активов, следовательно, затратный подход имеет ограниченное применение, так как не учитываются нематериальные активы, присущие бизнесу в целом и отсутствующие у каждого индивидуального актива (2). Поэтому эффект синергии, оцененный на основе данного подхода, окажется значительно заниженным.

Итак, сравнительный анализ подходов и методов оценки эффекта синергии от M&A показал, что существующие в настоящее время модели оценки имеют существенные недостатки.

Во-первых, в большинстве моделей оценки эффекта синергии учитываются лишь выгоды, которые получит покупатель от приобретения компании-цели, но не учитываются затраты, понесенные во время осуществления сделки: премия, выплачиваемая на акции компании-цели, дополнительные инвестиции на реструктурирование (модернизация, оплата долгов приобретенной компании, расходы по выводу ее из финансового кризиса) и затраты, понесенные в ходе поглощения (государственная регистрация, оплата услуг консультантов по налоговым и юридическим вопросам и оценке, расходы по проведению сделки). Между тем, индустрия, созданная для поддержки заключения корпоративных сделок, стремительно растет, и такой рост приписывается полученным в этой сфере огромным прибылям: при сделках, сумма которых превышает 1 млрд. долларов США, обе компании платят инвестиционным банкам примерно 1,8% от стоимости сделки; для сделок на сумму от 100 млн. долларов США комиссионные достигают 2,5% с каждой стороны плюс счета от адвокатов и бухгалтеров (7). Такие существенные затраты нельзя не принимать во внимание при оценке эффекта синергии от сделок M&A. Эванс и Бишоп отмечают, что, когда покупатель выплачивает премию акционерам компании-цели, текущая стоимость любых выгод, приносимых объединенным предприятием, должна быть уменьшена на эту премию. Таким образом, чем выше уплаченная премия, тем ниже потенциальные выгоды покупателя (1). Следовательно, использование в модели оценки эффекта синергии переменных, учитывающих затраты по проведению сделок M&A, позволит получить его более достоверную оценку и заблаговременно выявить неперспективные сделки (когда с учетом затрат на M&A эффект синергии окажется отрицательным).

Во-вторых, большинство моделей предлагают рассчитывать единовременный эффект синергии, но надо учитывать, что разнообразные виды синергии будут проявляться не сразу после объединения, а в течение нескольких лет, поэтому при оценке эффекта синергии нужно рассматривать денежные потоки за ряд последующих лет, приводя их величину к текущему моменту на основе дисконтирования.

В-третьих, предлагаемые модели оценки в качестве переменных, влияющих на величину синергии, рассматривают лишь количественные факторы (рост доходов, снижение затрат), но не учитывают качественные преимущества M&A, наиболее значимым из которых, на наш взгляд, является эффект командной синергии как результат объединения управленческих способностей менеджеров или профессиональных навыков

сотрудников. Большинство сделок M&A, признанных неудачными и завершившихся разделением объединенной компании, оказались таковыми вследствие противодействия менеджеров приобретенной компании или невозможности преодоления социально-культурных различий между сотрудниками. Структура и характер сделки также серьезно влияют на ее цену и прочие условия. Не все M&A осуществляются на добровольных началах, в случае враждебных M&A издержки на реализацию сделки могут существенно превысить ее выгоды.

С учетом вышеизложенного, нам представляется целесообразным использовать в качестве модели оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний модель дисконтирования денежных потоков, предлагаемую И. Ивашковской (6) (как наиболее эффективную, по сравнению с другими, в настоящее время), которая позволяет устранить ряд перечисленных выше недостатков других моделей, однако в данную модель необходимо ввести дополнительные переменные: 1) премия, выплачиваемая при поглощении компанией-покупателем акционерам компании-цели (P); 2) затраты компании-покупателя в ходе процесса поглощения (E); 3) дополнительные инвестиции на реструктурирование (ΔI); 4) прирост доходов/экономия на расходах вследствие объединения управленческих способностей команды (ΔL); 5) переменные «прирост выручки» (ΔS) и «экономия на расходах» (ΔC) следует рассматривать в разрезе отдельных отраслей с учетом так называемого «списка заявок» на достижение тех синергии, которые с наибольшей вероятностью проявятся у предприятий данной отрасли. Премия, выплачиваемая при поглощении компанией-покупателем акционерам компании-цели (P) и затраты покупателя в ходе процесса поглощения (E) рассматриваются нами как единовременные, которые покупатель несет непосредственно в момент заключения сделки, поэтому они в предлагаемой модели не дисконтируются. Эффект от проявления командного синергизма (ΔL) рассчитывается как величина, на которую снизятся затраты (-L) по обучению персонала (разработка программы обучения, оплата услуг по обучению), а также как преобразованные в денежный эквивалент показатели качества работы персонала (сумма, на которую снизятся штрафы и пени, начислявшиеся ранее предприятию по причине ошибок персонала). Учитываются и выгоды (+L), обусловленные использованием управленческих способностей менеджеров объединенной компании (управленческого «ноу-хау», оптимизации бизнес-процессов или перестройки структуры компании, в результате чего снизятся ее расходы).

Так как ценность знаний сотрудников для компании состоит в возможности их применения, а значит, в результатах, которых можно добиться с их помощью, необходимо установить взаимосвязь между изменением уровня знаний сотрудников и динамикой

результативности их работы. В денежный эквивалент преобразуются показатели, характеризующие производительность, качество, временные затраты. Например, можно оценить стоимость ошибки бухгалтера, общую сумму штрафов и пеней, начисленных за некорректное ведение бухгалтерского и налогового учета, несвоевременную сдачу отчетности. Для объективной оценки сбор данных должен производиться до, во время и после объединения компаний. Для исключения влияния внешних факторов используется трендовый анализ предшествующих периодов (12).

Итак, более достоверно величину эффекта синергии можно рассчитать на основе показателя «чистый приведенный эффект синергии» (NPVS). Предлагаемая формула расчета выглядит следующим образом:

$$NPVS = \sum_{i=1}^n \frac{\Delta FCFE_i}{(1+r_e)^i} - P - E;$$

$$\Delta FCFE = \Delta S - \Delta C - \Delta T - \Delta NWC - \Delta Capex \pm \Delta L + \Delta Debt - \Delta I ,$$

где:

NPVS (Net present value synergies) – чистый приведенный эффект синергии;

$\Delta FCFE$ (free cash flow to the equity holders) - поток денежных средств для акционеров;

ΔS (sales) – прирост выручки;

ΔC (costs) – экономия на расходах;

ΔT (tax) – экономия на налоге на прибыль;

ΔNWC (net working capital) – экономия на инвестициях в оборотный капитал;

$\Delta Capex$ (capital expenditure) – экономия на капиталовложениях;

$\pm \Delta L$ (labor) - прирост доходов (+)/экономия на расходах (-) вследствие объединения управленческих способностей команды;

$\Delta Debt$ – изменение чистого долга (с учетом финансовой синергии);

ΔI (investment) - дополнительные инвестиции на реструктурирование;

r_e (return) – доходность акционерного капитала (барьерная ставка);

P (premium) - премия, выплачиваемая при поглощении компанией-покупателем акционерам компании-цели;

E (expenses) – затраты покупателя в ходе процесса поглощения.

Предложенный выше метод устраняет недостатки рассмотренных ранее методов оценки эффекта синергии от сделок M&A, сохраняя их достоинства, позволяет более точно и объективно учесть и оценить весь спектр проявления форм эффекта синергии (как количественных, так и качественных) от слияний и поглощений компаний и дает тем

самым возможным отбирать и заключать только те сделки M&A, которые будут перспективными с точки зрения развития предприятия.

Библиографический список

1. Эванс Ф. Ч., Бишоп Д. М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 332 с.
2. Фёдорова Е. С. Оценка стоимости публичных компаний в процессе слияния на российском рынке // Финансовый менеджмент. 2006. № 6. С. 46 – 55.
3. Антонов Г. Формирование интегрированных образований в химии и нефтехимии России (маркетинговый подход) // Управление компанией. 2002. №. 7. С. 54 – 59.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 1341 с.
5. Коупленд Т., Колер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 576 с.
6. Ивашковская И. Слияния и поглощения: ловушки роста // Управление компанией. 2004. №7. С. 26 - 29.
7. Хардинг Д, Роувит С. Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки. Минск: Гревцов Паблишер, 2007. 256 с.
8. Гукова А. В., Аникина И. Д. Оценка бизнеса для менеджеров. М.: Изд-во «Омега-Л», 2006. 166 с.
9. Авхачёв Ю. Б. Международные слияния и поглощения компания: новые возможности предприятий России по интеграции в мировое хозяйство. М.: Научная книга, 2005. 120 с.
10. Оценка бизнеса: Уч. / Под ред. А. Г. Грязновой, М. Ё. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2005. 736 с.
11. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса. М.: ЁК Велби, Изд-во Проспект, 2004. 360 с.
12. Афанасьева А. Как оценить Инвестиции в Персонал // Финансовый директор. 2004. № 6. С. 78 – 83.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРОЛЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Корепанов Н.А., Шихвердиев А.П., Вишняков А.А.

В статье рассматриваются актуальные вопросы институциональных преобразований контроля недропользования. На основании анализа теории и практики контрольно-надзорной деятельности, для успешной реализации государственной политики в области рационального использования и воспроизводства природных ресурсов, авторами предлагается обеспечение перехода на целевые программы геологоразведочных работ и воспроизводства минерально-сырьевой базы, реформирование системы налогообложения в сфере недропользования с постепенным переходом к рентным платежам, внедрение в практику недропользования системы страхования, совершенствование института надзора путем расширения полномочий органов власти регионов в области контроля и управления недрами.

Ключевые слова: институциональные преобразования, недропользование, институциональная матрица, институт контроля, эффективность, минерально-сырьевая база, государственное регулирование, система управления, экологическая инспекция.

Институциональные преобразования отождествляются совокупностью взаимосвязанных институтов. В данной статье институты понимаются как устойчивые, постоянно воспроизводящиеся правовые, экономические, социальные, экологические и другие отношения, складывающиеся в сфере недропользования, которые, по сути, структурируют систему контроля.

Совокупность правовых, экономических, социальных, экологических и иных институтов определяются как институциональная матрица. В ней логически обобщены реальные связи институтов, которые задействованы в процессах контроля и, по сути, формируют институт контроля.

Как показывает многолетний анализ теории, а также практики контрольно-надзорной деятельности в сфере недропользования в России и на примере Республики Коми, именно институциональные преобразования обеспечивают эффективность контроля, при этом учитывают адекватный времени и месту соотношения целей и задач, решаемых контролем в важном секторе экономики недропользовании.

В современных условиях глобализации экономики устойчивое развитие России, базируется и в ближайшей перспективе, будет базироваться на надежной минерально-сырьевой базе (МСБ). Она являющейся основой развития добывающего комплекса и важным условием для удовлетворения текущих и перспективных потребностей экономики с учетом экологических, социальных, демографических, оборонных и других факторов.

Анализ экономических процессов происходящих в мире доказывает необходимость всесторонней государственной поддержки и создания на базе ресурсодобывающих предприятий крупных финансово-промышленных корпораций межотраслевого профиля, которые могли бы на равных конкурировать с транснациональными корпорациями Запада;

Развитие минерально-сырьевого комплекса (МСК) должно регулироваться государством путем рационального сочетания административных и экономических методов, при этом государство должно всячески способствовать развитию перерабатывающей промышленности на базе добывающего комплекса. Всестороннее развитие отечественной перерабатывающей промышленности на базе добывающего комплекса - главный резерв превращения России в недалеком будущем в ведущую экономическую державу с высоким уровнем жизни населения;

Бесспорно, МСК играет важную роль во всех сферах жизнедеятельности государства, вносит весомый вклад в формирование доходной части бюджета страны; составляет основу ее оборонного могущества; обеспечивает социальную стабильность; способствует развитию интеграционных процессов между странами.

Однако не следует забывать о существующих проблемах данной отрасли. Большая часть добывающих предприятий не обладает достаточным инвестиционным потенциалом не только для расширенного, но и для простого воспроизводства МСБ. Более того, финансовое состояние предприятий добывающей и перерабатывающей промышленности, использование в процессе производства неконкурентоспособных технологий, отсутствие достаточных ассигнований на геологоразведочные работы усугубляют положение в сфере недропользования. Вывод очевиден: необходимо более активное участие государства в регулировании данного сектора экономики.

Также неперенным условием формирования конкурентоспособных региональных хозяйственных систем является эффективное взаимодействие науки и производства. Сформированная инновационная система позволит вывести экономику Российского Севера из зоны преимущественного экспортно-сырьевого развития и поддержать динамику роста перерабатывающих отраслей, обеспечить конкурентоспособность продукции, способствовать переустройству и качественному росту экономики Российского Севера.

При проведении преобразований необходимо учитывать повышенную уязвимость экосистемы Севера, который играет исключительно важную роль в сохранении экологического равновесия на планете и может рассматриваться в качестве резерва территорий для будущих поколений. Вместе с тем слабо контролируемый процесс освоения районов Севера и хроническая нехватка средств на проведение природоохранных мероприятий создают угрозу развития чрезвычайной экологической обстановки в регионе в целом.

Следует отметить, что в современном мире экологические приоритеты инновационной деятельности имеют приоритетное значение во всех без исключения отраслях. Только посредством использования современных технологий и «ноу-хау» можно кардинально повлиять на улучшение состояния окружающей среды. [9].

В этой связи, главными целями для органов исполнительной власти должны стать:

- обеспечение рационального и эффективного использования ресурсного потенциала;
- осуществление принципиальных структурных преобразований, исключающих неэффективное недропользование;
- создание и совершенствование экономических механизмов комплексного решения задач рационального использования, охраны и воспроизводства минерально-сырьевых ресурсов;
- достижение оптимальных уровней воспроизводства минерально-сырьевой базы, сбалансированное использование и охрана недр;
- создание основы для перехода к устойчивому развитию экономики, направленному на реализацию геополитических интересов и соблюдение национальной безопасности России.

Важным условием достижения целей является решение следующих задач: осуществление оптимального сочетания административных и экономических методов государственного регулирования в области недропользования; формирование эффективной системы органов государственного управления и контроля в сфере недропользования и охраны окружающей среды; координация и разграничение сфер деятельности институтов исполнительной власти; развитие правовой базы в целях стимулирования инновационного и инвестиционного процессов в сфере недропользования и охраны окружающей среды; четкое разграничение полномочий федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в сфере недропользования; учет региональных особенностей и потребностей недропользования при совершенствовании структуры экономики России.

Успешное решение задач предполагает проведение следующих институциональных преобразований:

- совершенствование законодательства в сфере недропользования;
- создание действенного механизма финансового обеспечения программ и мероприятий по воспроизводству минерально-сырьевой базы;
- совершенствование экономического механизма недропользования и охраны окружающей среды;
- уточнение и корректировку системы лицензирования и регламентации режимов недропользования;
- нормативное, правовое, методическое, информационно-аналитическое обеспечение контрольно-надзорной деятельности;
- усиление административной и уголовной ответственности за нарушения законодательства о недрах;
- совершенствование организационной структуры системы контроля и др.

В настоящее время, приобретенный страной опыт говорит о том, что современная стратегия рационального недропользования не может базироваться исключительно на возможностях рынка как такового. Рыночный механизм даже в развитых странах не обеспечивает решения стратегических задач недропользования, охраны природы, связанной с недропользованием, устойчивой экономической безопасности [7].

В России необходимо реализовать такой принцип рационального недропользования, как органичное сочетание рыночных механизмов саморегулирования и поддержки государством оптимального потребления и сбережения минерально-сырьевых ресурсов.

На наш взгляд, именно ресурсно-сырьевая ориентация экономики Севера может стать движущей силой ее модернизации, предоставив необходимые на первоначальном этапе средства. В дальнейшем, решить проблемы качественного экономического роста и эффективности использования природных ресурсов может только развитие инновационной деятельности, позволяющей внедрять новые более эффективные технологии, использовать современные механизмы во всех без исключения отраслях экономики. Это позволит не только более грамотно и полно использовать имеющиеся природные ресурсы, но и в перспективе главный акцент делать на их воспроизводство и снижение объемов использования, особенно таких не возобновляемых ресурсов, как нефть, газ и уголь, постепенном переходе от сырьевой экономики к высокотехнологичной инновационной экономике, основанной на знаниях. [9]

Безусловно, рациональное пользование недрами невозможно без выполнения требований законодательства, нормативно-правовых актов регламентирующие данную

сферу отношений недропользования. Кроме того, бизнес- структурам необходимо руководствоваться, а институтам государственной власти следует обеспечить соблюдение следующих принципов:

- приоритета современных технологий и новой техники, не приводящих к нарушению экологической системы;
- учета комплексности воздействия хозяйственной деятельности при недропользовании на экологическую систему, в т.ч. и на человека;
- сбалансированности решения социально-экономических задач и задач охраны окружающей среды на принципах устойчивого развития с учетом безопасности жизнедеятельности, как работающего на объектах недропользования человека, так и населения, проживающего на данной территории и т.д.

Из этого следует, что регулирование рационального недропользования – сложная многоаспектная проблема, для решения которой требуются высокий профессионализм и ответственность субъектов этих отношений, а также соответствующее состояние институтов управления и контроля.

Как нам известно, именно низкий уровень результативности функционирования исполнительной власти обусловил проведение административной реформы в России и тем самым подтвердил актуальность институциональных преобразований.

Тем ни менее, практика последних лет показала, что реформа, без которой невозможно повысить эффективность работы институтов государственной власти, преодолеть административные барьеры реализуется крайне медленно.

Остановимся более подробно на анализе состояния института контроля.

Основная цель государственного геологического контроля - обеспечить соблюдение принципов законности недропользования, целесообразности и эффективности в распорядительной и исполнительской деятельности органов управления фондом недр, предупреждения возможных ошибок в деятельности органов исполнительной власти и хозяйствующих субъектов [3]. Достижение целей контроля способствует успешному выполнению стоящих перед государством задач по улучшению качества управления в области геологического изучения, рационального использования и охраны недр. В любом мероприятии цель контроля состоит в проверке того, все ли происходит в соответствии с принятым планом, действующими инструкциями и установленными принципами.

Сточки зрения ученых и специалистов управленцев существует два принципиально отличающихся типа объектов контроля в сфере недропользования [8].

В первом случае - параметры управления процессом недропользования, а именно: законы, нормативные правовые акты и иные распорядительные акты федеральных

органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, решения субъектов недропользования, в части их соответствия законодательству о недрах, в целях исключения при их реализации нарушений, правил, стандартов, норм и иных нормативов в области геологического изучения, рационального использования и охраны недр.

Как известно параметры управления должны отвечать следующим требованиям: а) оптимальности, б) выполнимости, в) контролируемости. К сожалению, эта сторона деятельности государственного геологического контроля остается вне поля зрения специалистов и науки. Практика контроля нуждается в единых методических подходах к проверке информации с точки зрения ее полноты, достоверности, отвечающей приоритетам развития минерально-сырьевой базы и решению задач Российской Федерации и регионов, реальности ее выполнения во времени и пространстве.

Во втором случае - объектом контроля является деятельность юридических лиц, являющихся пользователями недр, соблюдение ими требований и условий, установленных законодательством в области недропользования, условий лицензий и иных разрешительных документов; федеральные и региональные программы геологического изучения и воспроизводства минерально-сырьевой базы.

В соответствии с изложенной нами концепцией двух видов объектов контроля устанавливаются два типа задач для органов контроля. В первом типе задач регламентируется регулируемость (контролируемость) состояния объектов контроля в соответствии с требованиями законодательства. Во - втором типе задач контроль должен выявить фактическое состояние дел посредством сопоставления с намеченными целями.

Как утверждает теория и подтверждает практика, цель контроля должна быть подчинена общей цели, стоящей перед системой управления [8]. Потому одной из важных задач института контроля остается выявление в процессе проведения проверок в максимально возможном объеме негативных фактов, связанных с недропользованием и охраной недр, возникших вследствие нарушений со стороны субъектов хозяйствования. Анализ материалов проверки недропользования является основанием для выработки эффективных мер по предупреждению, преодолению, ликвидации и недопущению в дальнейшем нарушений с учетом рациональности недропользования, сохранения и оздоровления окружающей среды.

На практике государственный геологический контроль сталкивается с трудностями, препятствующими решению этих задач.

Так, система лицензирования недропользования, которая должна закладывать основы рационального пользования недрами, фактически размывает регламентные

подходы к формированию условий недропользования. В лицензионных соглашениях зачастую отсутствуют конкретные условия - уровни объемов добычи полезных ископаемых, сроки начала геологоразведочных работ, сроки подготовки технологических документов и выход на проектную мощность разрабатываемых месторождений полезных ископаемых и т.д. Причина субъективная - невыполнение требований ст.12 Закона РФ «О недрах» со стороны составителей лицензионных условий [1]. Как следствие, создаются условия необязательности исполнения требований по рациональному использованию недр предприятиями пользователями недр. Институт государственного контроля недропользования, в отсутствие конкретных условий пользования недрами, не имеет реальных возможностей влиять на бизнес - структуры в целях обеспечения интересов государства и общества.

Какой из этого следует вывод? Необходимо обязать полномочные органы лицензирования недропользования исполнять свои полномочия в соответствии с требованием законодательства, а бизнес-структурам соизмерять государственные и корпоративные интересы.

По-прежнему не решена одна из задач административной реформы. Отсутствуют регламентные условия по четкому разделению объектов поднадзорности в сфере государственного экологического контроля между органами исполнительной власти федерального и регионального уровней. Так, Управление Росприроднадзора по Республике Коми и Минприроды Республики Коми от имени государства решают задачи рационального использования и охраны недр, в целях устойчивого социально-экономического развития региона. При этом добиваются минимизации воздействия хозяйствующих субъектов на окружающую природную среду и обеспечения экологической безопасности недропользования. Однако действующие нормативно-правовые акты, в их числе Постановление Правительства РФ от 29.10.2002 г. № 777 «О перечне объектов подлежащих федеральному государственному экологическому контролю» не позволяет однозначно отнести объекты к федеральной поднадзорности, что объективно приводит к напряженным отношениям между органами исполнительной власти этих уровней и бизнес-структур к последним [4].

В этой связи возникают так называемые функциональные пограничные зоны контроля (определение авторов) регламентной и не регламентной природы. Данный феномен свидетельствует, что действующая регламентация контрольно-надзорной деятельности допускает возможность дублирования функций и элементы параллелизма. Это снижает эффективность, в частности государственного экологического контроля и,

как следствие, негативно сказывается на достижении конечного результата - обеспечении экологической безопасности недропользования.

Как показано на схеме (рис.1.), функциональная пограничная зона контроля и надзора определяется зоной наложения функциональных кругов Эйлера. И чем меньше зона наложения функциональных кругов, тем меньше факторы дублирования функций и параллелизма в контрольно-надзорной деятельности.

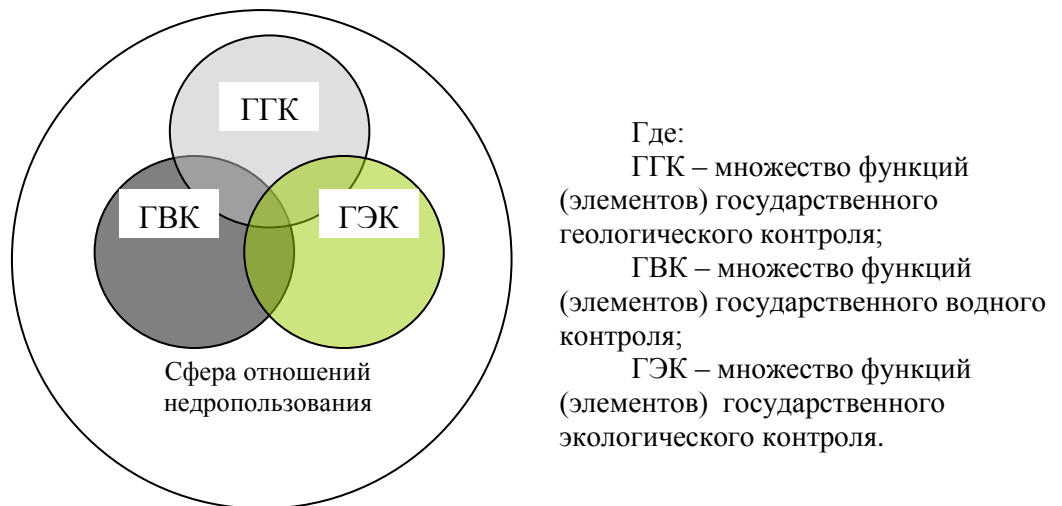


Рисунок 1. Схема функциональных пограничных зон контроля

Согласно действующих Положений институтов функции государственного экологического контроля закреплены за Управлением Росприроднадзора по Республике Коми и Минприроды Республики Коми, что указывает на регламентную природу функциональных пограничных зон [5]. Отсутствие четкого разделения объектов экологического контроля по подконтрольности не способствует эффективности проводимых контрольных мероприятий и приводит к негативной, вполне оправданной реакции хозяйствующих субъектов. Как вариант решения данной проблемы - формирование реестра объектов подлежащих федеральному государственному экологическому контролю на территории Республики Коми на принципах оптимальности и реальности обеспечения эффективной контрольно-надзорной деятельности и достижения компромисса с Минприроды РК.

Следует отметить, что контроль в сфере охраны окружающей среды, прежде всего, затрагивает проблемы ограничения негативного техногенного воздействия на природу и человека. Учитывая участвовавшие в последнее время природные и техногенные явления, сопровождающие человека и природу, а, также принимая во внимание, что решение этих

проблем актуальны не только для России, но и для всего человечества, нельзя оправдывать наличие такой проблемы имеющую человеческую природу.

Государственный экологический контроль обладает своей особой спецификой, целями и задачами, обусловленными экологическими проблемами, вызванными освоением, и использованием минерально-сырьевого потенциала, введением его в хозяйственный оборот и глобальными изменениями, происходящими на земле. В этой связи, рассмотрение вопроса о создании экологической инспекции на муниципальном уровне в составе территориальных органов Росприроднадзора на региональном уровне становится актуальным. Это послужит тому, что природоохранная политика и нормативные требования в этой сфере приобретут особый статус, во-первых, и повысится действенность контроля, во-вторых.

Столь же значима для нас, функциональная пограничная зона контроля не регламентной природы происхождения. Так, Управление по недропользованию по Республике Коми образовало межведомственную комиссию по недропользованию при Управлении по недропользованию по Республике Коми, наделив ее функциями по подготовке и представлению в уполномоченные органы материалов на основе анализа выполнения недропользователями лицензионных соглашений для принятия решения о приостановке и (или) досрочном прекращении действия лицензий на недропользование (п.3.3. Положения, приказ Коминедра от 31.07.2006 г. №34-0Д). Однако принятие решения о досрочном прекращении пользования недрами в соответствии с законодательством может быть принято на основании проверки недропользователей институтом государственного геологического контроля. На наш взгляд, в данном случае действия исполнительного органа власти не отвечают целям административной реформы. Органы управления фондом недр обязаны профессионально выполнять функции по управлению недрами и от имени государства выработать определенные условия недропользования, но не совмещать с этим контрольные функции.

Какие напрашиваются выводы:

- 1) процесс четкой адресной регламентации функций институтов исполнительной власти остается актуальной задачей дня;
- 2) необходимо дальнейшее организационно-структурное, технологическое совершенствование контрольно-надзорной деятельности;
- 3) совершенствование системы контроля должно происходить с учетом тенденций нашего времени, влияющих на развитие и функционирование института контроля недропользования:

- стремительный рост значения недр в устойчивом развитии России и на международном уровне;

- организация вертикально-интегрированного бизнеса на уровне компаний, включающего все стадии - от поисков и добычи полезного ископаемого до производства и реализации товаров потребления;

- ликвидация административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности [2];

- существенный рост значения экологического состояния природной среды в условиях значительных антропогенных и техногенных нагрузках на окружающую природную среду, вызванных установившимися темпами освоения месторождений полезных ископаемых.

Сегодня как никогда представители властных структур и рядовые граждане понимают, что их благосостояние, а также устойчивое социальное экономическое развитие России ее субъектов во многом определяется, насколько эффективно включен в хозяйственный оборот природно-ресурсный потенциал и, прежде всего, минерально-сырьевой.

С учетом приведенных выше факторов, практики контрольно-надзорной деятельности, следует признать, институт государственного контроля в новых условиях развития экономики нуждается в дальнейшем совершенствовании.

Какие институциональные преобразования предлагается провести в контрольно-надзорной деятельности в ближайшее время:

- разработать и принять закон о государственном контроле и надзоре в сфере недропользования и охраны недр;

- привести структуру территориальных органов федеральной службы по надзору в сфере природопользования по субъекту Российской Федерации отвечающей природно-ресурсному потенциалу и видовому представительству;

- образовать межрайонные государственные инспекции, со статусом структурных единиц территориальных органов Росприроднадзора по субъектам Российской Федерации на муниципальном уровне;

- обеспечить прямой оптимизированный информационный канал состояния контрольно-надзорной деятельности по схеме регион – центр, центр - регион; переход на новый качественный уровень информирования центрального аппарата службы Росприроднадзора повысит качество и оперативность управленческих решений;

- создать современное нормативное правовое, технологическое и методическое обеспечение контрольно-надзорных функций отвечающих стоящим перед органами государственного контроля задачам;

- разработать и принять критерии ранжирования объектов контроля в сфере недропользования и охраны окружающей среды на федеральном и региональном уровнях;

- обеспечить достаточное финансирование и материально-техническое сопровождение контрольно-надзорных мероприятий;

- регламентировать взаимодействие федеральных контрольно-надзорных структур с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и организациями, СМИ в контрольно-надзорной деятельности;

- обеспечить понятийно-методическое, инструментальное сопровождение исполнения надзорных функций;

- регламентировать взаимодействие, координацию и управляемость территориальных структур Росприроднадзора по всей вертикали контрольно-надзорной деятельности и роста их влияния на обеспечение рационального, комплексного использования природных ресурсов и безопасности недропользования;

- повысить мотивацию исполнения государственных функций по контролю и обеспечить социальную защищенность государственных инспекторов и др.

Следует отметить, руководством Росприроднадзора вполне закономерно ставятся вопросы и принимаются определенные шаги по повышению эффективности деятельности контрольно-надзорного института и его территориальных структур [6]. Вместе с тем авторы считают оправданным вынести для обсуждения, изложенные в данной статье направления институционального преобразования контроля, отвечающие оптимизации организационной структуры, современным требованиям и решаемым задачам.

Выводы:

Значение и влияние институциональных преобразований контроля в сфере природопользования ее важной составляющей недропользования, как неременного условия устойчивого развития экономики России, остается актуальной задачей.

Для успешной реализации государственной политики в области рационального использования и воспроизводства природных ресурсов и, прежде всего, его минерально-сырьевой составляющей, как основы устойчивого социально-экономического и экологического развития, предлагается:

1. Обеспечить переход на целевые программы геологоразведочных работ и воспроизводства минерально-сырьевой базы, финансируемых из средств хозяйствующих

субъектов при этом создать правовую основу заинтересованности бизнес-структур в вовлечении собственных средств в геологоразведочные работы.

2. Предотвратить процесс истощения поисково-разведочного задела прошлых лет путем увеличения объемов геологических исследований и геологоразведочных работ.

3. Реформировать систему налогообложения в сфере недропользования с постепенным переходом к рентным платежам. Внедрить систему страхования в практику недропользования.

4. Вопросы рационального, эффективного, комплексного недропользования необходимо решать на основе обеспечения экологической безопасности.

5. Продолжить дальнейшее совершенствование института надзора, исходя из целей и задач административной реформы, в основе которой должно стоять создание действенных институтов контроля и надзора по представленным выше направлениям, учитывая их значение в региональном, общероссийском и глобальном масштабе.

При этом необходимо:

- сузить функциональные пограничные зоны контроля путем жесткой и грамотной регламентации деятельности этих институтов;

- оптимизировать организационные структуры института контроля в связи с исключением функционального дублирования и параллелизма, перераспределения полномочий;

- обеспечить жесткую вертикаль контроля – «центр – регион – муниципальное образование».

Вполне закономерным можно признать шаг по расширению полномочий органов власти регионов в управлении фондом недр и его контроле. В связи с этим, провести ранжирование месторождений по критерию их значимости в зависимости от запасов месторождений полезных ископаемых. Данный шаг позволит повысить заинтересованность региональной власти в обеспечении рационального недропользования и осуществлении действенных мер по охране окружающей среды.

Предложенные авторами статьи меры не являются исчерпывающими. Вместе с тем, они могут способствовать практическому воплощению целей административной реформы, инициированной Президентом России.

Библиографический список:

1. Закон Российской Федерации от 21 февраля 1992 года № 2395-1 «О недрах» // Справочно-правовая система «Гарант»;

2. Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 года № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» // Справочно-правовая система «Гарант»;

3. Постановление Правительства РФ от 12 мая 2005 года № 293 «Об утверждении Положения о государственном контроле за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр» // Справочно-правовая система «Гарант»;

4. Постановление Правительства РФ от 29 октября 2002 года № 777 «О перечне объектов подлежащих федеральному государственному экологическому контролю» // Справочно-правовая система «Гарант»;

5. Приказ Минприроды РФ от 01 октября 2008 года № 242 «Об утверждении типового положения о территориальном органе Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по субъекту Российской Федерации» // Справочно-правовая система «Гарант»;

6. Приказ Минприроды РФ от 03 декабря 2007 года № 319 «Об утверждении административного регламента Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по исполнению государственной функции по осуществлению контроля за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр» // Справочно-правовая система «Гарант»;

7. Путин В.В. Минерально-сырьевые ресурсы в стратегии развития российской экономики // Записки Горного института. - 1999. - № 1. - С.3–6.

8. Корепанов Н.А. Современный контроль недропользования. – Сыктывкар: Сыкт. лесн. ин-т. - 2005. - 140 с.

9. Шихвердиев А.П., Вишняков А.А. и др. Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития Российского Севера: правовые и экономические аспекты. – Сыктывкар: Редакционно-издательский отдел Сыктывкарского филиала АНО ВПО ЦС РФ «РУК». - 2007. - 190 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПРОЦЕСС РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И РИСКА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК СЕВЕРНОГО РЕГИОНА

Мустафаев А.А., Терентьев В.В.

В статье рассматривается интеллектуальный потенциал и процесс регулирования конкурентоспособности и риска предприятий агропромышленного комплекса северного региона. Данное исследование включает в себя широкий диапазон межотраслевых связей и классификационных характеристик нематериальных активов, особенно в области трансформации финансовых ресурсов и устранения интеллектуальной отсталости различных сфер производства. По мнению авторов, современное развитие предприятий АПК северного региона должно определяться не традиционными методами хозяйствования, увеличением инвестиционных ресурсов и простым ростом объемов производства, а той его составляющей, которая происходит за счет интеллектуальной деятельности, качественных сдвигов интеллектуального потенциала в хозяйственном обороте.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, процесс регулирования, конкурентоспособность, риск предприятий, агропромышленный комплекс, северный регион, отраслевая интеграционная типология.

Новейшая история рыночной экономики требует формирования такой отраслевой интеграционной типологии АПК, которая могла бы осуществить действие финансовых принципов в их единстве, хозяйственных механизмов эффективного и рыночных методов целесообразного использования. Так как стабильная эффективность АПК заключается не только в определенной форме его отраслевой интеграции и кооперации, но и в наиболее устойчивом темпе формирования интеллектуального потенциала.

Данное исследование включает в себя очень широкий диапазон межотраслевых связей и классификационных характеристик нематериальных активов (НМА), особенно в области трансформации финансовых ресурсов, устранения интеллектуальной отсталости различных сфер производства и видов деятельности. Исходя из этого, суть интеллектуальной деятельности АПК состоит в обнаружении самых ранних признаков ухудшения качественной характеристики выпускаемой товарной продукции и выборе альтернативных вариантов обновления производства. Величина охвата последней во многом зависит от: 1) существующих финансовых обстоятельств; 2) действующих

условий переходного периода; 3) количественных объемов вкладываемых средств и 4) расчетных показателей оборачиваемости ресурсов.

Позитивные сдвиги данных обстоятельств тесно связаны с постоянным улучшением качественной характеристики, как интеллектуального потенциала предприятий, так и производимой продовольственной продукции – определением стартовой позиции (рынок или инновационный продукт) – интеграцией усилий маркетинговой службы и НИОКР. Следовательно, переход на инновационный путь развития способствует формированию благоприятной атмосферы между самостоятельными сферами АПК и сферами интеллектуальной деятельности: обнаружению возникших инновационных потребностей производственной сферы и предложению либо готовых, либо уже имевших определенные результаты инновационных сфер; уточнению отраслевой специфики и длительности оборота вкладываемых средств; прогнозу немотивированного роста прямых и косвенных затрат – определению степени риска вложений.

Следует особо отметить, что объективная природа интеллектуальной деятельности АПК выражается не только в классическом линейном подходе, но и сопряженном, придерживающемся обратной связи. Она может исходить как от фундаментальных исследований к применению новшеств в хозяйственной практике, так и в обратном направлении – от конструирования нового продукта или технологии к прикладным или даже фундаментальным исследованиям. Так как важную роль здесь играет эффект обратной связи не только между отдельными стадиями технологического движения, но и между отраслями и внешней средой.

Поэтому модифицированные варианты интеллектуальной деятельности АПК тесно связаны с основными направлениями его производственно-рыночной деятельности: удовлетворением потребительского спроса предприятий в необходимом количестве и качестве ресурсов; обеспечением участия предприятий на рынке в числе первых и получением дополнительной прибыли в качестве интеллектуальной ренты; решением задачи по созданию нового или усовершенствованного продукта, значительно превосходящего по своим потребительским свойствам существующий аналог; развитием человеческого и клиентского капитала и улучшением качественной характеристики обрабатываемых земель; совершенствованием организационно-управленческих методов хозяйствования и т.д.

Подчеркнем, что в связи с переходом на рыночные условия хозяйствования появляются совершенно новые подходы к разработке финансовой и инвестиционной стратегии. Существующая внешняя и внутренняя экономическая среда посредством предпринимательства вынуждает агропромышленные предприятия и инвесторов

коренным образом менять свое поведение и логику финансового анализа, методы ресурсного обеспечения и стиль их использования.

В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос не только об интеграции различных видов капитала в АПК, но и их реорганизации с учетом формирования интеллектуального потенциала предприятий, что вносит существенные коррективы в инвестиционное преобразование, получение реальных результатов и достижение стратегических целей. Важная роль здесь принадлежит коренному изменению качественной характеристики и поведения персонала, их трансформации из «пассивных» ресурсов в активного носителя интеллектуального капитала – локомотив экономического развития.

Если в первой половине прошлого века конкурентное преимущество в экономике определялось в основном через доступ к ресурсам, имевшим техническое и технологическое совершенство, то к его концу и началу нового века отрасли и предприятия демонстрируют стремление побеждать еще и за счет организационных, управленческих и финансовых новаций, порождаемых творческими способностями человека. В этом смысле развитие АПК региона должно определяться не простым ростом объемов производства, а той его составляющей, которая происходит за счет различного рода интеллектуальных сдвигов в хозяйственном обороте. Подтверждением этого может стать обобщенное представление об индустриальной и инновационной экономике (табл.)

Все более значимым становится улучшение системы управления интеллектуальными активами, включая их защиту, продажу, временную передачу прав и т.п. Особенно важны совершенствование роли клиентских отношений, улучшение функциональных каналов распределения их обязанностей и мотивационных стимулов сотрудничества. Все это означает, что интеллектуальный капитал не сужает, а, наоборот, расширяет и обогащает понятие НМА, вводя в изучение такие активы, которые не имеют материально-вещественной формы, не поддаются количественной оценке и не отражаются в стандартах учета.

Таблица 1. Характерные особенности экономики в различные периоды развития

Классификация показателей по отличительным чертам развития	Периоды	
	Индустриальный период – конец первой и вторая половина XX в.	Инновационный период – конец второй половины XX в. и начало XXI в.
Основные факторы экономического роста	Инвестиции, производственный опыт, плановое распределение	Инвестиции, научное знание, маркетинговая инновация
Основные стратегии в экономике	Концентрация капитала и производства, перелив	Формирование корпоративных образований

	капитала и трудовых ресурсов	и транснациональных корпораций, перелив знаний и технологий
Основная формула хозяйствования	Капитал + Труд + Земля → Прибыль	Капитал + НИОКР → Рынок → Чистый дисконтированный доход (NPV)
Основные конкурентные преимущества	Промышленные техника и технология, организация производства	Технологические и воспроизводственные инновации, организационно-управленческие параметры производства и сбыта
Преимущественная роль капитала	Физический	Интеллектуальный
Преимущественные активы	Материальные	Нематериальные
Стратегические типы инвестиционного развития	Экстенсивно-активный	Интенсивно-инновационный
Темпы инновационной деятельности	Квазистационарный, осуществляемый на уровне конкретных подразделений	Постоянный, нестационарный, осуществляемый на уровне крупных корпоративных образований
Движущие силы преобразования	Объективные, субъективные, пространственные	Объективные, субъективные, пространственные, интеграционно-кооперационные, информационные

С этой точки зрения, НМА предприятий АПК можно разделить на группы, связанные с: 1) формированием имущественных прав (права пользования землей, имуществом, природными ресурсами); 2) улучшением квалификационного уровня работников – повышением знаний менеджеров; 3) результатами взаимоотношений с внешней средой – поставщиками материальных ресурсов и потребителями продукции, приобретением лицензии, патентов, прав и т.д.; 4) результатами НИОКР – техническими и технологическими инновациями, укреплением связей клиентских обязательств; 5) наличием организационной инфраструктуры – принципами работы с информационной службой, документооборотом, регламентами и т.п.; 6) развитием управленческой системы – регулярным проведением анализа, учета и контроля НМА на уровне всей хозяйственной деятельности; 7) оценкой деловой репутации предприятий в целом.

Становится очевидным, что НМА или интеллектуальный капитал – понятие гораздо более широкое, чем представляется. Включение его в экономическую систему АПК дает возможность предугадывать происходящие радикальные изменения в логике, структуре и содержании всей основной его деятельности. Так как стержнем достижения прогресса и современной парадигмы социально-экономического развития АПК являются его

накапливаемое интеллектуальное богатство, профессиональная компетентность работников, их творчество и предпринимательская активность.

Исходя из этого, для идентификации НМА необходимо: определить основные факторы роста, прибыльности и конкурентные преимущества рассматриваемых предприятий; выбрать потенциальные НМА, которые соответствуют перечисленным выше параметрам; рассмотреть все их виды, учтенные на балансе предприятий, и провести анализ денежных потоков, что свидетельствует о наличии НМА, связанных с получением доходов (убытков) и определением риском; обосновать список и выявить потенциальные возможности НМА, которые могут быть зафиксированы отдельно от гудвилла.

Сегодня очень много споров о роли и значении интеллектуального капитала в создании стоимости предприятий. С большим интересом к этим научным дискуссиям относятся аналитики, аудиторы, регуляторы фондового рынка, финансовые управляющие предприятиями и т.д. На самом деле, для многих видов операций (реструктуризация бизнеса, продажа или покупка предприятий, мониторинг эффективности инвестиционных решений) вопросы формирования интеллектуального потенциала предприятий становятся все более значимыми. Если учет конкурентоспособности и риска для развития предприятий имеет большое значение, то деловая репутация – бесценный капитал, который наживается годами. Отсюда вывод, что оценка деловой репутации строится только на результатах наращивания стоимости предприятий, включая интеллектуальные составляющие. При этом подход к оценке влияния факторов конкурентоспособности и риска на будущие результаты во многом зависит от изменения соответствующих параметров внешней и внутренней среды (рис.2).

Деловая репутация в контексте факторов конкурентоспособности и

Оценка деловой репутации	Оценка деловой активности менеджеров	Возможности возникновения рисков и пути их нейтрализации
<ul style="list-style-type: none"> • Государство • Общественные институты • Средства массовой информации • Население • Акционеры • Инвесторы • Банковско-кредитные учреждения • Партнеры: поставщики, потребители 	<ul style="list-style-type: none"> • Контроль над дебиторской и кредиторской задолженностью • Дивидендная политика • Оплата труда работников • Выплата налоговых и других платежей • Инвестиции • Кредиты • Стратегия развития предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> • Заинтересованные лица: финансовые (кредиторы, инвесторы, акционеры) и нефинансовые участники (персонал, партнеры, конкуренты) предприятия • Внешняя среда: законодательные изменения, макроэкономические показатели (инфляция, учетные ставки банков, курс валюты), отраслевые характеристики, состояние рынков; реакция бизнес-среды и т.д. • Внутренняя среда: параметры денежного потока (доходы и расходы), инвестиции в основной и оборотный капитал, квалификация персонала, показатели финансово-экономической устойчивости, состояние производственной и социальной инфраструктуры предприятий и т.д.

Рисунок 2. Оценка деловой репутации (гудвилла) предприятий со стороны заинтересованных лиц

Подчеркнем, что на разных стадиях деятельности предприятий (инвестиционная, выход на рынок, устойчивого роста и т.д.) степень риска различная, так как влияние факторов внешней и внутренней среды непредсказуемо. Поэтому при решении любых задач, особенно идентификации активов или оценки событий на перспективу необходимо учесть воздействие основных категорий – конкуренции, неопределенности и риска. Эти факторы хозяйственной жизни могут иметь широкий диапазон достоверности – от возможности идентификации до невозможности познания и оценки. В этой связи финансовый аналитик должен различать: 1) фактически имевшие место и значение их в производственно-рыночных операциях, обладающих определенной силой и 2) события, которые могут произойти в перспективе с различной вероятностью и достоверностью.

Принципиальным вопросом является обоснование существующих условий, определение зависимости объектов от макроэкономических факторов: инфляции, ставки рефинансирования, курса национальной валюты, совершенства законодательной базы,

обычаев делового оборота и т.д. Исключительно важная роль здесь принадлежит оценке деловой репутации предприятий как рыночной категории, которая в отличие от других активов, продаваемых на рынках, обладает рядом отличительных особенностей, характеризующихся: 1) степенью влияния внешней и внутренней среды и результатами работы предприятий; 2) волатильностью, т.е. величиной гудвилла, которая изменяется в зависимости от колебаний макроэкономических показателей (цен, курсов валют, инфляции и др.); 3) определенной организацией, так как ее нельзя передать во временное пользование или продать как товарный знак.

Следовательно, гудвилл имеет ценность лишь в контексте предприятий, т.е. в комплексе со всеми его составными частями: имуществом, капиталом, менеджментом и др. При этом он тесно связан с категориями неопределенности и риска, часто трактуемыми как синонимы. Если разграничить эти категории, то «риск – вероятностная категория, позволяющая количественно оценить вероятность влияния тех или иных факторов на тот или иной результат. Ситуация неопределенности – это качественное восприятие влияния среды на результаты деятельности предприятий» [1, 50].

Естественно, выбираемая модель страхования или размер страховой премии гудвилла не могут быть едиными как для ситуации риска, так и для неопределенности. Чем выше степень их влияния на хозяйственную деятельность, тем в большей степени решение принимается не на принципах рациональности или расчета, а интуитивно или на основе ранее полученного опыта. Поэтому при любом экономическом анализе следует прогнозировать степень воздействия факторов риска и неопределенности на хозяйственную деятельность и указать характерные черты их проявления (регулярные, эпизодические, положительные, отрицательные).

С этих позиций риск и неопределенность можно рассматривать и как опасность и как возможность. Например, эффективное управление риском обеспечивает безопасность получения определенного дохода при минимальном риске или максимизацию дохода при фиксированном риске. Это позволяет лучшим образом определить количественные и качественные параметры интеллектуального потенциала предприятий в контексте деловой репутации, выявить целевые функции и роль каждого актива в хозяйственном обороте.

Надо отметить, что для хозяйствующих субъектов АПК со значительной интеллектуальной составляющей принимаемые традиционные методы управления недостаточны, и чаще всего необходимо обратить внимание на такие новации, которые дают реальный результат. Иными словами, осуществление инвестиционных проектов только на базе классических показателей (например, чистого дисконтированного дохода (NPV) или внутренней нормы доходности (IRR)) было бы недостаточным. Более

значимыми становятся дополнения других компонентов финансового проекта – оценочные характеристики клиентского (внешнее положение предприятий на рынке и маркетинговые цели), человеческого (развитие персонала), организационного (совершенствование внутренних бизнес-процессов) и инновационного (фундаментальные и прикладные разработки нового продукта, разработка технических и технологических образцов нового поколения) капиталов.

Наряду с сокращением или усилением темпа развития АПК, особую актуальность приобретает проблема повышения конкурентоспособности его предприятий, определяющая степень соответствия собственного развития общественным потребностям. Так как конкурентоспособность отражает важнейшие качественные изменения производства и потребления, проявляет концентрированные возможности предприятий и рынка, такие как экономические, социальные, экологические, инфраструктурные, организационные, управленческие, маркетинговые и др. Исходя из этого, следует особо отметить, что конкурентоспособность повышается благодаря прогрессивным изменениям в инвестиционно-инновационной деятельности АПК, позитивным сдвигам факторных составляющих производства.

Если динамическая тенденция последней служит надежным ориентиром инновационной деятельности и межотраслевого перелива (миграции) капитала, то конкуренция способна выявить и отбросить неэффективные решения – диктовать целесообразное осуществление инноваций и функционирование капитала в целом. С этой точки зрения, нет более совершенного механизма, чем конкуренция, позволяющая выравнивать рыночные условия функционирования и межотраслевого товарообмена, препятствовать возникновению неравновесных состояний производства (избыток или дефицит товаров) и доведение его до критической (кризисной) ситуации. Это подтверждает решающую роль категорий конкуренции, особенно в области освоения саморегулирующего и самофинансирующего хозяйственного механизма предприятий и перехода их к рыночным методам функционирования.

Если обратить внимание на тот факт, что потребительский капитал, необходимый для создания личных благ, не формируется просто так, а получается в ходе именно социальных взаимодействий. Важнейшим из таковых следует считать образование, которое способствует формированию человеческого потенциала на фоне усиливающегося потока инвестиций в различные формы познавательного бизнеса. Решение спектра предлагаемых человеку благ дает возможность более основательно раскрыть суть развития человеческого потенциала.

Переход к новому этапу развития производительных сил, где господствует нематериальное производство (сфера услуг, наука, образование и т.д.), требует определения спектра приоритетных областей и их конкретных направлений инвестирования. Среди них существенное место принадлежит человеку и, соответственно, его интеллектуальному потенциалу как главной движущей силе в достижении социально-экономического прогресса, что дает основание активизировать исследования в данном направлении.

Существуют разные мнения исследователей о понятии и структуре человеческого капитала, и в обобщенном представлении поддерживаются лишь две позиции: 1) связана с тем, что человек сам по себе является капиталом; 2) придерживается обратного тезиса – человек сам по себе не может стать капиталом, а капиталом может стать лишь совокупность приобретенных и унаследованных им способностей, что получило отражение в трудах многих современных исследователей.

Если говорить об отечественных подходах, то отметим, что проблемы человеческого капитала тесно связаны с традиционным анализом поведения рабочей силы и ее адаптацией к различным обстоятельствам: выявлению эффективной расстановки работников, разновидности их структуры, безработице, текучести, квалификации, производительности, оплате, видам труда и т.д. Вместе с тем существует тенденция отвлечения человеческого капитала от инвестиционной концепции, а именно, моделирование рефлекторного поведения индивида с крайне ограниченными свойствами, известного под именем экономического человека.

Все это говорит о том, что в силу множества различных подходов и соображений не наблюдается единства в понимании категории «человеческий капитал». Тем не менее, на основании современной разработки данную категорию можно характеризовать по следующим функциональным особенностям: 1) по обладанию производственных способностей индивидуума, имеющего особые знания, навыки, мотивацию, энергию для того, чтобы производить товары и услуги, которыми он может пользоваться в течение определенного периода времени; 2) по обладанию инвестиционными свойствами, так как человеческий капитал формируется именно за счет инвестиций в человека (производимые затраты на обучение и здоровье, подготовка на производстве, расходы на миграцию и поиск информации о доходах и т.п.); 3) по обладанию комбинированным социально-экономическим содержанием, представляющим собой совокупность экономических отношений, возникающих в производственной сфере между субъектами и порождающих обширные социальные потребности в едином контексте.

Поэтому введение термина «человеческий капитал» в систему экономических понятий представляет собой радикальное изменение логики, структуры и содержания всех основных составляющих экономической науки. Иными словами, для достижения объективных радикальных сдвигов в структуре, принципах и механизмах современной экономики, а также социальной направленности ее приоритетов человек должен занять центральное, системообразующее место в экономической теории. Несмотря на существующую противоречивость в понимании данного капитала, специалисты единодушны в утверждении доминирующего значения образовательной составляющей этого капитала, которая по различным оценкам составляет от 60 до 80 % всего человеческого капитала. Однако без здоровья и достаточной степени мотивации труда образовательная подготовка индивидуума может так и остаться потенциальным ресурсом, а не стать капиталом [2, 57].

Возникает вопрос: является ли само образование конечным результатом или же овладением уникальным ресурсом для получения других благ? В обобщенном представлении в любом своем качестве образование обладает полезностью, приносит выгоду и дает результаты. Поэтому при анализе проблемы инвестирования в образование нельзя ограничиваться лишь эффектом для самого обучающегося как субъекта инвестирования, так как адресатом эффекта от образования выступает и семья обучающегося. В этом смысле семья рассчитывает на помощь от детей в будущем, то есть эффект от образования существует не только для человека, но и для его семьи, что можно констатировать как нерасчленимость семьи и ребенка [3, 8].

В широком смысле слова, «эффективность национальных институтов с точки зрения инноваций определяется тем, насколько сильно стремление в обществе к обучению, приобретению знаний, к поощрению изобретений, к риску и разнообразным видам творческой деятельности, а также к решению проблем, мешающих развитию новых видов экономической деятельности. Такое состояние в значительной мере обеспечивается государственной политикой стимулирования конкуренции в экономике, целенаправленной, приоритетной поддержкой науки и образования» [4, 32].

На практике доказано, что рост интенсивности конкуренции приводит к тому, что многие предприятия достигают успеха только за счет проводимых работ в узких рыночных сегментах путем точного приспособления инновационных результатов к требованиям определенных групп потребителей. Если предприятия не имеют такой возможности, то для них существует только один способ – выстоять в жесткой конкурентной борьбе, стремиться постепенно осваивать и внедрять новые виды инновационной продукции. Это означает, что значительную долю инвестиций

стейкхолдеров (заинтересованных лиц) следует направлять на внедрение результатов НИОКР, на закупку интеллектуальной продукции или получение прав на ее использование.

Быстрый рост величины интеллектуального потенциала отдельных предприятий подтверждает, что нематериальные активы имеют ценность и могут быть капитализованы с помощью лицензирования. При этом крупные предприятия скупают патенты не только на возможно применяемые изобретения, но и на перспективные, требующие доработки. Следовательно, интеллектуальная собственность, имеющая правовую основу и получившая высокую оценку, выступает в качестве инвестиций, значительную часть которых необходимо направлять на развитие научно-исследовательской деятельности. Это требует соблюдения принципа – нет инвестиций без интеллектуальной собственности или нет интеллектуальной собственности без инвестиций, и именно этот принцип должен лежать в основе национальной инновационной политики и развить ряд направлений интеллектуальной деятельности [5, 148].

Резюмируя, отметим, что сложности анализа инвестиционных проектов заключаются в стандартных методах оценки их эффективности, в которых в большинстве случаев не учитываются дополнительные ценности (расходы), получаемые через клиентские или другие обязательства. Поэтому современное развитие предприятий АПК должно определяться не традиционными методами хозяйствования, увеличением инвестиционных ресурсов и простым ростом объемов производства, а той его составляющей, которая происходит за счет различного рода интеллектуальной деятельности, качественных сдвигов интеллектуального потенциала в хозяйственном обороте. Нельзя забывать о том, что любая значимая инновация не может возникнуть за счет текущих затрат, она является следствием как инвестиций, так и изменяемой потребности рынка. Так как большая часть инвестиционных инверсий генерируется в процессе интеллектуальной деятельности людей в соответствии с соблюдением логики хозяйствования и стимулами творчества – активным регулированием конкурентоспособности и нейтрализацией риска предприятий.

Библиографический список

1. Иванов А.П. Деловая репутация: факторы неопределенности и риска. – М.: Финансы, 2006. – №7. – 80 с.
2. Майбуров И.А. Вклад человеческого капитала в экономическое развитие России. – М.: Экономическая наука современной России, 2003. – №4. – С. 57.

3. Сабуров Е.Ф. Инвестиционный климат в образовании. – М.: Общественные науки и современность, 2007. – №1. – С. 8.
4. Дынкин А.А., Иванова Н.И., Гончар К.Р., Яковлев А.А. и др. Инновационные приоритеты государства. – М.: Наука, 2005. - 274 с.
5. Деви́тайкин А.Г. Научная организация как элемент национальной инновационной системы. – М.: Изд-во «ООО «Уникум Пресс», 2005. - 279 с.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ

Ромашова Т.В.

В статье рассматриваются некоторые современные проблемы ипотечного кредитования физических лиц. Особое внимание уделяется государственному решению возникших в банковском секторе проблем, связанных с неплатежеспособностью кредиторов.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, жилье, недвижимость, государство, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, банк, заемщик, закон, «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

В последние годы рынок недвижимости в нашей стране очень оживился. Благополучие людей выросло, увеличились сбережения, появилась острая необходимость приобретения жилья в собственность: увеличение площади, размена жилья, благоустройства и т.д. В это же время произошел пересмотр жилищного и гражданского законодательства, начинает действовать в полной мере ипотечное законодательство и банки разрабатывают политику ипотечного кредитования, которое быстро распространяется во все слои общества.

Первые годы применения ипотечного кредитования ознаменовались становлением процесса выдачи кредита, перечня требуемых банком документов и снижением процентных ставок по данному кредиту, что привлекало на рынок еще большее количество как кредиторов, так и заемщиков. Государство всячески поддерживало банки в распространении ипотечных кредитов: снижалась ставка рефинансирования, устанавливались определенные льготы и послабления, с помощью ипотеки можно было решить одну из самых сложных и болезненных проблем России – жилищную проблему. Процентные ставки по кредитам в разных банках варьировались от 8 до 13 процентов в зависимости от срока кредита. Количество купленного в кредит жилья по стране увеличивалось в геометрической прогрессии.

В то же время Центральным Банком России были изданы рекомендации о «прозрачности» ставок и дополнительных выплат банку, таких как выплаты за обслуживание счета, страхование жизни и здоровья заемщика, страхование части имущества в сумме непогашенного кредита, единовременные выплаты за предоставление кредита, которые составляли значительные суммы, но не афишировались банками, что поднимало фактический процент по кредиту. Такие действия Центробанка произвели

большой резонанс в банковском секторе и многие небольшие банки не прислушались к указанным рекомендациям, мотивируя свои действия снижением количества кредиторов и необходимостью повышения процентных ставок по ипотечному кредитованию.

В связи с очень короткой историей ипотечного кредитования в России, у сторон кредитного договора не было выработано четких представлений о проблемах в области долгосрочного кредитования. В первую очередь остро стала проблема неплатежей по кредитам. Эта проблема возникла не только в сфере ипотечного кредитования, но и в других областях кредитования. Заемщики, приобретая имущество, «забывали» о необходимости возврата кредитных средств, что повлекло за собой целый поток судебных исков о передаче обязанности оплаты кредитных обязательств на поручителей. Поручители же начали судебные разбирательства в виде регресса, но решения проблемы не было, т.к. многие заемщики скрывались от правосудия.

Итогом сложившейся ситуации стало снижение количества предоставляемых банками ипотечных кредитов, а к середине 2008 года многие банки приостановили выдачу ипотечных кредитов на неопределенный срок.

С приходом финансового, а затем и экономического кризисов многие проблемы обострились. Во многих российских городах произошли крупные сокращения численности персонала, что повлекло волну неплатежей и просрочек по кредитным платежам. Для урегулирования ситуации неплатежей государство пошло на ответные меры и обеспечило помощь в выплатах по ипотечным кредитам для уволенных в связи с кризисом работников, с начала этого года разрешено использование материнского капитала для погашения ипотечных кредитов, что немного облегчило ситуацию. Остановимся на указанных мерах подробнее. Схема использования материнского капитала более или менее понятна – в органы выдачи материнского сертификата (органы Пенсионного фонда РФ) предоставляется кредитный договор на приобретение жилья и пишется заявление о перечислении средств материнского капитала на погашение кредита. После чего средства материнского капитала перечисляются указанному в договоре кредитору, а кредитор зачисляет денежные средства на кредитный счет заемщика и производит перерасчет долга по кредиту или закрывает счет вследствие полного погашения кредита.

Более запутанной кажется ситуация с отсрочкой по выплате ипотечных кредитов и погашения части кредиторской задолженности государством. По данным Росрегистрации, к настоящему моменту ипотечными кредитами воспользовались порядка 800 тыс. российских семей. 2008 год стал переломным для банковской системы страны. По некоторым подсчетам, более 10% ипотечных заемщиков сегодня оказались в сложной

финансовой ситуации. Низкая платежеспособность повлекла за собой колоссальные убытки банков. С июля по август объем просрочки по розничным кредитам россиян вырос на 3,5%, а в октябре составил уже около 6% (в нескольких банках он даже пересек отметку в 10%).

Ситуация на рынке труда тоже не внушает оптимизма. Безработным россиянам, купившим ипотечные квартиры, остается надеяться только на помощь государства. В конце ноября программу поддержки заемщиков, оставшихся без работы, предложили «единороссы». Речь шла о «заморозке» выплат по ипотечным кредитам на год.

Но властями были предложены другие методы решения проблемы: выкуп проблемных кредитов Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), выкуп их госбанками или финансовая помощь самим заемщикам. В декабре 2008 года было принято решение о рефинансировании облигаций, обеспеченных ипотечными кредитами, под гарантии государства (через АИЖК). Объем облигаций был оценен в 500 млрд рублей.

Помощь АИЖК задолжавшим заемщикам – не благотворительный жест. Это кредит, но под более низкий процент (величина его пока обсуждается), чем установленный банком. А значит, после того как заемщик найдет работу, он должен будет выплатить проценты и по основному, и по дополнительному кредиту. Схемы отсрочки ипотечных платежей в ближайшее время будут разработаны и направлены во все российские банки, чтобы в начавшемся году дополнительные соглашения к кредитным договорам смогли заработать в полную силу. Для большинства выданных кредитов средний размер годового платежа заемщиков колеблется от 150 000 до 250 000 рублей.

Для получения отсрочки возвращения ипотечного долга заемщику необходимо будет предоставить в АИЖК кредитный договор, свидетельство об оценке ипотечного жилья, справку о доходах, выданную налоговой инспекцией, трудовую книжку и справку о постановке на учет на бирже труда.

Приведенные нововведения и последние поправки в ипотечное законодательство (увеличение налогового вычета, разрешение на использование материнского капитала для оплаты кредита и др.) были довольно ободряющими для заемщиков. Однако депутаты пытаются защитить не только граждан, но и банки, поэтому приняли закон, уточняющий порядок обращения взыскания на заложенное имущество в реалиях экономического кризиса. Подписанный президентом закон вступил в силу в январе 2009 года¹.

¹ Федеральный закон от 16 июля 1998 N 102-ФЗ (ред. от 30.12.2008) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп., вступающими в силу с 26.01.2009)

В первоначальной редакции законопроекта банкам было разрешено наложить взыскание на купленную по договору ипотеки недвижимость без судебного разбирательства. Неудивительно, что банковское сообщество восприняло предложение авторов проекта с воодушевлением. Эксперты признали, что нововведения направлены на защиту интересов банкиров. Поправки, разрешающие банкам реализацию заложенной недвижимости во внесудебном порядке, улучшат позицию банков и усилят ответственность заемщиков. По мнению некоторых специалистов банковской сферы ответственный и порядочный клиент сам стремится к урегулированию проблемы без суда. Если проблемы неплатежей возникают у добросовестного клиента банка по объективным причинам, то он будет готов решить вопрос любым законным способом в досудебном порядке, по договоренности с банком. Что в настоящий момент и происходит на рынке ипотечного кредитования. Если же заемщик настроен на неправомерное решение вопроса, то его действия будут носить исключительно конфликтный характер, несмотря ни на какие правовые нормы.

Необходимость обновления ипотечного законодательства назрела достаточно давно, но законодательные органы не спешили браться за пересмотр закона «Об ипотеке». Как отмечалось выше, ипотечное кредитование не имеет длительной истории в нашем государстве. У заемщиков часто нет навыков для взвешенного подхода к оценке своего финансового положения, но есть острейшая потребность в собственном жилье. Это противоречие часто решается не в пользу разумной осторожности. Кроме того, ныне работающее поколение людей впервые сталкивается с финансовым кризисом такого масштаба и такой формы. Все это делает актуальным упрощение взыскания залога. При этом после кризиса, на этапе экономического подъема, можно будет снова вернуться к судебной практике взыскания залога

Экономическая нестабильность стала толчком к принятию ряда законопроектов, которые будут действовать в условиях кризиса. Часть из них касается залога и обращения взыскания на заложенное имущество. Однако очень важно четко прописать весь механизм досудебного урегулирования подобной ситуации - если законодателям удастся точно определить все нюансы и особенности, то внесудебная реализация залога может для всех стать удобной и обычной процедурой. Но есть опасность того, что прописать детально ее не смогут, и тогда применять в массовом порядке ее никто не станет.

Принятие закона в первоначальной редакции могло бы вызвать еще большую панику среди российских граждан, которые и так напуганы происходящим кризисом. Ведь основная масса людей не следит за действиями властей, предшествующими принятию закона, за спорами политиков во время правотворчества, как это принято в Европе. А все

это приводит к тому, что после принятия такого рода «неоднозначных» законов, начинается неадекватная реакция.

С другой стороны облегчение процедуры реализации заложенной недвижимости во внесудебном порядке, могла бы повлечь волну несанкционированных продаж недвижимости банками по рыночным ценам, а предлогом к продаже могли бы стать и незначительные нарушения условий кредитного договора или искусственное создание банками таких условий. И оставался бы еще вопрос о возвращении разницы между стоимостью продажи недвижимости и суммой непоплаченного кредита, т.к. это положение не регулируется.

Однако в заключительной редакции закона была сделана специальная оговорка о том, что обращение взыскания на жилые помещения, принадлежащие гражданам на праве собственности, во внесудебном порядке не допускается. И это, безусловно, положительный момент для граждан. Есть в принятом законе и другие плюсы. Во-первых, это установление обязательной оценки и реализации заложенного имущества. При выставлении на продажу заложенного имущества кредитор обязан пригласить оценщика, как это делается в США и странах Европы, поэтому оценочная деятельность является там гарантом объективной цены реализации заложенного имущества. Как будет это положение реализовываться в России, покажет практика. Стоит только надеяться, что объективность оценочной деятельности повысится, в том числе и потому, что оценщики привлекаются к уголовной ответственности в случае составления с корыстными целями заведомо ложного отчета об оценке.

Второй момент – ограничение взыскания в тех случаях, когда сумма долга составляет менее 5% от оценки предмета залога по договору об ипотеке, а также, если период просрочки составляет менее 3 месяцев. Это же правило касается и ситуаций, когда стороны оговорили в соглашении возможность обращения взыскания на заложенное имущество без обращения в суд или нотариус сделал исполнительную запись о возможности обращения взыскания на предмет залога. И, наконец, третий момент: при согласии заемщика решить вопрос без суда от него требуется нотариально удостоверенное заявление об этом.

Перечисленные выше проблемы не являются единственными проблемами в сфере ипотечного кредитования, это наиболее острые проблемы, как для заемщиков, так и для кредиторов, которые усугубились с приходом экономического кризиса, и решение которых невозможно без вмешательства государства.

В настоящее время сделаны только первые шаги по решению некоторых проблем, возникающих в банковском секторе в связи с развитием ипотечного кредитования в

России. Современные кризисные условия будут требовать решения все новых проблем и государству необходимо быть готовым быстро реагировать на возникающие проблемы и искать их решения, чтобы не усугубить и без того сложную финансовую ситуацию в государстве.

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 16 июля 1998 N 102-ФЗ (ред. от 30.12.2008) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп., вступающими в силу с 26.01.2009) // Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Ботош Н.Н. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский лесной институт»; к.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Ленина; тел. (8-212) 21-48-12.

Ботош С.А. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский лесной институт»; преподаватель; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49; e-mail:koet@syktsu.ru

Бочкова С.В. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита; к.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8-212) 43-74-06.

Броило Е.В. - Сыктывкарский филиал Российского университета кооперации; к.э.н. доцент кафедры экономических дисциплин; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 51; тел. (8-212) 43-53-27; e-mail:sfmupk@parma.ru

Вишняков А.А. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; к.э.н., доцент кафедры экономической теории и корпоративного управления; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49; e-mail:koet@syktsu.ru

Забоев А.А. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», аспирант кафедры экономической теории и корпоративного управления. г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-48-49.

Ищенко С.М. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 32-26-29.

Корепанов Н.А. – заместитель руководителя управления Росприроднадзора по Республике Коми, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 98; тел. (8-212) 24-36-72.

Мустафаев А.А. - Институт социально – экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, старший научный сотрудник, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. раб.: (8212) 24-52-45.

Ромашова Т.В. - Ухтинский филиал Московского государственного университета путей сообщений (МИИТ), старший преподаватель, 8-2147-47-443, e-mail: TVRRomashova@mail.ru

Терентьев В.В. - Институт социально – экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, ведущий научный сотрудник лаборатории аграрной экономики, к.э.н., с.н.с.; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. раб.: (8212) 24-52-45.

Шихвердиев А.П. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; д.э.н., профессор, академик РАЕН, заведующий кафедрой экономической теории и корпоративного управления, член Российского сообщества корпоративных директоров; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55, каб. 305; тел. (8212) 43-48-49, (8212) 32-26-29.

INFORMATION IN THE ENGLISH LANGUAGE**Authors**

Botosh N. N. - Syktyvkar Forest Unstitute, candidate of economic science, associate professor, Syktyvkar, Lenin St, tel. (8-212) 21-48-12.

Botosh S. A. - Syktyvkar State University, lector, Syktyvkar, Starovskiy St. 55, tel. (8212) 43-48-49, e-mail:koet@syktsu.ru.

Bochkova S. V. - Syktyvkar State University, the head of Accounting and audit department, candidate of economic sciences, associate professor, Syktyvkar, Starovski St. 55; tel. (8-212) 43-74-06.

Broilo E. V. - Syktyvkar subsidiary of Russian cooperation university, candidate of economic sciences, associate professor of economic discipline department, Syktyvkar, Starovskiy St. 51, tel. (8-212) 43-53-27; e-mail:sfmupk@parma.ru.

Vishnyakov A. A. - Syktyvkar State University, candidate of economic sciences, associate professor of economic theory and corporate management department, Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-48-49; e-mail:koet@syktsu.ru.

Zaboev A. - Syktyvkar State University, Postgraduate student of Department of Economic theory and corporate governance. Syktyvkar, Starovskiy Street, 55. Phone (8212) 43-48-49.

Ishenko S. M. - Syktyvkar State University, expert of Scientific and research centre of corporate law, management and venture investment in Syktyvkar state university, Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 32-26-29.

Korepanov N. A. - The head of Russian nature supervision's government in Komi Republic, candidate of economic sciences, Syktyvkar, Internacionalnaya St. 98, tel. (8-212) 24-36-72.

Mustafaev A. A. - Komi scientific centre of Ural branch of The Russian Academy of Sciences, Institute of social-economic and energy problems in North, the senior scientific officer, Syktyvkar, Kommunisticheskaya St. 26, tel. (8212) 24-52-45.

Romashova T. V. – Ukhta branch of Moscow railways State University, the senior lector, Ukhta. tel. 8-2147-47-443, e-mail: TVRomashova@mail.ru.

Terentev V. V. - Komi scientific centre of Ural branch of The Russian Academy of Sciences, Institute of social-economic and energy problems in North, the senior scientific officer of agrarian economy's laboratory, candidate of economic sciences, Syktyvkar, Kommunisticheskaya St. 26, tel. (8212) 24-52-45.

Shihverdiev A. P. – Syktyvkar State University, Doctor of Economics, professor, academician of The Russian Academy of Natural Sciences, the head of economic theory and corporate law department, member of The Russian community of corporate directors, Syktyvkar, Starovskiy St. 55; office 305, tel. (8212) 43-48-49, (8212) 32-26-29; e-mail:koet@syktsu.ru

Titles

Botosh N. N., Botosh S. A. Managerial aspects of innovative woodworking's timber complex development

The article considers managerial aspects of innovative woodworking's timber complex development. Author regards that the most perspective direction of innovative woodworking's development in the Russian Federation and the Komi Republic can be production of new good – termodified wood (TMW). Within the bounds of this research the estimate of risk level and different project investments financing methods on the level of efficiency and rational use the investment resources in business-project of termodified wood's production influence is conducted

Keywords: innovative development, woodworking, timber complex, thermicwood, net current cost, investment efficiency, payback period, inward investment margin of profit, efficient management

Literature

1. Gurova T. V. Without L- graphic tail// The expert. – 2009. - № 2.
2. The marketing research of tempered wood/ Research. Techart. – M.: TEKART, 2007. – 25p.
3. Kirichenko I. Thermicwood: market reality/ I. Kirichenko// DEREVO. RU. – 2007. - №5. – 40-41p.

Bochkova S. V. The main problems and opportunities of company's competitiveness practical estimate

This article covers main problems and opportunities of company's competitiveness practical estimate. Author recommends the system of showings for the company's competitiveness estimate, noting that index of competitiveness is a showing of efficient use its financial, production, scientific and technical and labor potential. It is emphasized in the article that during the company's competitiveness estimate it will be right to consider competitive ability like a sum, there is one of the elements will be goods (service) competitiveness, and another will be personnel potential of the company.

Keywords: company's competitiveness, efficiency of production process, estimate methods, information, integrated indexes, marketing activity, financial condition, management, sales activity.

Broilo E.V. Managing the economic stability of commercial organizations under crisis conditions

The article covers actual issues of managing the stability of commercial organizations under crisis conditions. The author gives proofs that studying regional tendencies that characterize the economic potential of commercial

organizations becomes the integral part of anti-crisis programme in regions of Russian Federation. Early diagnosis of crisis occurrences in north region economy proves that quite high level of social-economic development does not ensure full economic safety and possibility to withstand the threats that comes from non-balanced economic structure. The author claims that own anti-crisis programmes are needed that would support sustainable functioning of commercial organization in a crisis time period.

Keywords: crisis process, economic stability, anti-crisis management of stability, balanced condition of organization, latent stage of crisis, principles of anti-crisis management, method of managing the stability, stability preservation strategy.

Literature:

1. Anohin S. N. Industrial enterprises' economic sustainability modeling method in modern conditions. – Saratov: Saratov state technical university, 2000. – 40 p.
2. Efficiency research of small enterprises' government support in The Russian Federation: state and line of development / Buev V. V., Litvak E. G., Migin S. V., Potapova M. V., Sergeeva M. A., Skripichnikov D. V., Shehovcov A. O. – M.: "National institute of business problems complex research", 2003.
3. Kaplan Robert S., Norton David P. Balanced activities system. From strategy to movement. Translation from English. – M.: Olympus- Business, 2008. – 320 p.
4. Klimenkov G. V. and others. Financial balancing of enterprise in competitive environment / under redaction of Pytkin A. N., UB of RAS, Institute of Economics – Yekaterinburg, 2005.
5. Pytkin A. N., Naborshikov Y. V. Strategy of industrial enterprise's restructuring in competitive environment / UB of RAS, Institute of Economics. - Yekaterinburg, 2006.
6. North as object of complex regional research. Monograph / under redaction of Granberg A. G., Roshevsky M. P. – Syktyvkar, 2005.

Zaboev A.A. About terms "Holding", "Holding Company". The legal basis of holding relations

The article covers different approaches of explaining terms "holding", "holding company", "Head Company" in scientific literature. The relations of dependence, control and responsibility in integrated companies are analyzed with the allowance of legislation norms. The author offers the specified concepts "holding", "holding company".

Keywords: holding, holding company, head company, associated company, dependent company, holding relations.

Literature

1. The law of Russian Federation "About protection of competition", 26 July 2006. № 135
2. The law of Russian Federation "About Joint Stock Companies", 26 December 1995. № 208

3. The law of Russian Federation “About Limited Liability Companies”, 8 February 1998. № 14
4. The law of Russian Federation “About Financial-industrial groups”, 30 November 1995. № 190
5. Transitional provision “About holding companies, created while conversion of state enterprises in Joint-Stock Companies”, Presidential Decree № 1453.
6. The law project “About holdings” (project № 99049555-2)
7. The Oxford Encyclopedic English Dictionary. Oxford. 1999. P. 679.
8. Laptev V.V. Holding as a subject of business law // World of law. 2002, № 4.
9. The Russian Encyclopedic Dictionary. M., 2001. P.2.
10. Holdings: the legal and managerial aspects. Legislative and other normative acts. Professional comments of PhD in Law Shitkina I.S. M., 2002.
11. Shitkina I.S. Business integrations: training manual. M., 2001.

Ishenko S. M. The improvement of synergy effect’s estimate method like an instrument of perspective merger (acquisition) deals sampling

The article covers questions connecting with the improvement of synergy effect’s estimate method like an instrument of perspective merger (acquisition) deals sampling. Author believes that it is expedient to use the model of cash flow discounting with a glance of bringing in extra variables introduced in this article as a synergy effect from company’s mergers (acquisitions) estimate model. This allows to take into account and assess more accurate and objectively all spectrum of synergy effect’s display forms and gives opportunity to select and sign only such merger (acquisition) deals that will be perspective from the point of enterprise development.

Keywords: synergy effect, estimate method, merger (acquisition) deals, discounted cash flow, net reduced effect, net acquisition cost, trend analysis, gain increase, cost economy.

Literature:

1. Evans F. C., Bishop D. M. Company estimate during mergers and acquisitions: cost making in private company. Moscow: Alpina Business Books, 2004. 332p.
2. Fedorova E. S. Public company cost estimate during the process of mergers and acquisitions on Russian market// Financial management. 2006. №6. 46-55p.
3. Antonov G. Integrated unions forming in chemistry and petrochemistry in Russia (marketing approach)// The company management. 2002. №7. 54-59p.
4. Damodaran A. Investment estimate: instruments and methods of any assets estimate. Moscow: Alpina Business Books, 2005. 1341p.

5. Koypland T., Kotler T., Murrin J. Company value: the estimate and the management. Moscow: ZAO "Olimp-Business", 2005. 576p.
6. Ivashkovskaya I. Mergers and acquisitions: growth snares// The company management. 2004. №7. 26-29p.
7. Harding D., Royvit S. The art of mergers and acquisitions: 4 key solutions that influence on contract success. Minsk: Grevcov publisher, 2007. 256p.
8. Gukova A. V., Anikina I. D. Business estimate for managers. Moscow: "Omega-L", 2006. 166p.
9. Avhachev U. B. International company mergers and acquisitions: new opportunities for Russian enterprises for integration in global economy. Moscow: Nauchnaya kniga. 120p.
10. The business estimate: under redaction of A. G. Gryaznova, M. E. Fedotova. Moscow: Finance and statistics, 2005. 736p.
11. Valdaicev S. V. Business estimate. M.: Velbi, "Prospect", 2004. 360p.
12. Afanaseva A. Personnel investment estimate// Finance director. 2004. №6.78-83p.

Korepanov N. A., Shihverdiev A. P., Vishnyakov A. A. Problems of effectiveness increase of mineral resources using control (on the example of The Komi Republic)

In this article it is considered actual questions of institutional reformation of mineral resources using control. On basis of the theory and practice analysis of control and supervisory activity, authors offer the ensuring of transition to goal programs of exploration works and reproduction of mineral and raw material base, reprocessing of tax system in the sphere of mineral resources using with gradual transition to rent payments, adoption of insurance scheme in mineral resources using practice, improvement of supervision institute by accretion of power of regional authority in sphere of mineral resources' management and control for successful realization of state policy in sphere of rational using and reproduction of natural resources.

Keywords: institutional reformation, mineral resources using, institutional matrix, control institute, efficiency, mineral and raw material base, state regulation, system of management, ecological inspection.

Literature:

1. The Law of The Russian Federation by 21.02.1992, № 2395-I "On mineral resources";
2. The Russian President's edict by 15.05.2008, № 797 "On urgent measures by disposition of administrative limitation to conduct business";
3. The Government regulation of The Russian Federation by 12.05.2005 № 293 "On approval of Regulation of state control for geological analysis and resources conservation";

4. The Government regulation of The Russian Federation by 29.10.2002 г. № 777 “On the list of objects are liable to federal state environmental control”;
5. The Order of The Ministry of Nature of The Russian Federation by 01.10.2008 г. № 242 “On approval of standard regulations of The Federal supervision service in sphere of nature management in region of The Russian Federation territorial agency”;
6. The Order of The Ministry of Nature of The Russian Federation by 03.12. 2007 г. № 319 “On approval of administrative regulation by implementation of state function on control for geological analysis and resources conservation of Federal supervision service in sphere of nature management ”;
7. Putin V. V. Mineral and raw materials resources in strategy of The Russian economy development // Institute of mines’ transactions. - 1999. - № 1. - P. 3–6.
8. Korepanov N. A. The modern control for mineral resources using. – Syktyvkar: Syktyvkar forest institute, - 2005. – 140 p.
9. Shihverdiev A. P., Vishnyakov A. A. and others. Venture investment as a factor of innovative development of The Russian North: legal and economic aspects. – Syktyvkar, - 2007. – 190 p.

Mustafaev A. A., Terent’ev V. V. Intelligent potential and regulation process of competitiveness and enterprises’ risk of The North region’s agro-industrial complex

In this article it is considered intelligent potential and regulation process of competitiveness and enterprises’ risk of The North region’s agro-industrial complex. This research includes broad band of inter-branch relations and classification characteristics of intangible assets. Authors think that modern enterprises’ development of The North region’s agro-industrial complex should be determined by the component, which forms at the expense of intelligent activity and qualitative shift of intelligent potential in economic turnover, rather than traditional methods of management , investment resources’ increase and growth of production volume.

Keywords: intelligent potential, regulation process, competitiveness, enterprises’ risk, agro-industrial complex, north region, branch integration typology.

Literature:

1. Ivanov A. P. Goodwill: factors of uncertainty and risk. – M.: Finance, 2006. - №7. – 80 p.
2. Maiburov I. A. Contribution of human capital to economic development of Russia. – M.: Economic science of modern Russia, 2003. - №4. – P. 57.
3. Saburov E. F. Investment climate in education. – M.: Social sciences and the present, 2007. - №1. – P. 8.
4. Dynkin A. A., Ivanova N. I., Gonchar K. R., Yakovlev A. A. and others. Innovative priorities of the state. – M.: Nauka, 2005. – 274 p.
5. Devitaikin A. G. Scientific organization as an element of national innovative system. – M.: Publishing house “Unikum Press”, 2005. – 279 p.

Romashova T. V. Some modern problems of crediting by purchase of accommodation

In this article some modern problems of hypothecary crediting of physical persons are considered. The special attention is given to the state decision of the problems, which have arisen in bank sector connected with insolvency of creditors.

Keywords: mortgage, hypothecary crediting, dwelling, realty, state, The Agency for Housing Mortgage Lending, bank, borrower, law, «On hypothec (mortgage)».

Literature:

1. The federal law by 16.07.1998, № 102 «On hypothec (mortgage)» (with changes and additions come into force with effect from 26.01.2009) // Information - legal system "Consultant Plus"

УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ

Для издания принимаются только ранее не опубликованные статьи и другие материалы (обзоры, рецензии и т.д.), соответствующие тематике Вестника

Научная (практическая) статья. Как правило, во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части - подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзор (обзорная статья). Как правило, в нем должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических) знаний. При этом по возможности он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Рецензия. Должна содержать характеристику и оценку материала, а не только перечень составляющих его частей или изложение основных аспектов содержания.

Вестник принимает для публикации статьи и другие материалы на русском языке. Аннотации статей, ключевые слова, информация об авторах и пристатейные библиографические списки предоставляются на русском и английском языках (согласно требованиям ВАК).

Все материалы представляются в редакцию Вестника в бумажном и электронном виде в формате текстового редактора Microsoft Word. Имя файла определяется по фамилии первого автора: фамилия.doc. Объем материала – от 4 до 25 полных страниц формата А4 (примерно 8-50 тыс. знаков). Поля: верхнее и нижнее по 20 мм., слева 30 мм., справа 15 мм. Шрифт – Times New Roman, размер кегля 12 пунктов. Межстрочный интервал – полуторный.

Название статьи и других материалов должно быть адекватным содержанию и по возможности кратким, печатается заглавными буквами, шрифт жирный. После заглавия ниже, через один интервал, строчными буквами обязательно должны быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (Ф.И.О. автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы и наименование страны - для иностранных авторов).

Для научной (практической) и обзорной статьи далее, через один интервал помещается краткая аннотация (объемом не более 600 знаков) и ключевые слова (в количестве не менее пяти и не более двадцати). Ниже, через один интервал размещается текст статьи.

Таблицы, графики, схемы, диаграммы и рисунки встраиваются в текст. При этом таблицы должны иметь заголовок, размещаемый над табличным полем, а рисунки –

подрисуночные подписи. При использовании нескольких таблиц или рисунков их нумерация обязательна.

Библиографическая часть должна быть представлена библиографическими ссылками и библиографическими списками в конце материала (раздел «Список литературы»), **оформленными согласно ГОСТ Р 7.0.5-2008**. При этом автор (авторы) отвечают за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники.

Необходимым условием является наличие пристатейных библиографических списков у всех статей в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования.

После раздела «Список литературы» в обязательном порядке оформляется раздел «Информация об авторе (авторах)», который в обязательном порядке должен содержать следующие данные: фамилия, имя, отчество, ученая степень, ученое звание, должность, полное наименование места работы и его местонахождение, контактная информация (номер телефона, факс; адрес электронной почты и т.д.).

Редакция Вестника обращается к авторам с настоятельной просьбой сообщать реальные контактные данные, позволяющие редакции оперативно передавать необходимую информацию, что позволит избежать задержек при публикации представляемых материалов.

Представляемые в редакцию статьи и другие материалы должны быть сверстаны в виде единого целого, так чтобы была возможна распечатка файла в удобочитаемом виде.

Материалы в бумажном виде представляются распечатанными в режиме качественной печати, страницы пронумерованы, скреплены, материал подписывается на последней странице всеми авторами.

Бумажные материалы предоставляются в редакцию Вестника обычной почтой по адресу: 167000, Республика Коми, г.Сыктывкар, ул. Старовского, 55. Сыктывкарский государственный университет, Редакция электронного научного издания «Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета» или лично автором (авторами) по тому же адресу в каб. № 305.

Материалы в электронном виде направляются в редакцию Вестника по электронной почте по адресу koet@syktsu.ru или передаются на электронных носителях (дисках, дискетах, USB флэш-накопителях и т.д.) вместе с бумажной версией по почте или лично автором (авторами).

Редакция не работает с авторами, представившими только бумажные материалы. Представление материалов в электронном виде является обязательным! Возможно представление материалов только в электронном виде.

Вестник принимает для публикации краткие *отзывы* или *дискуссионные замечания* по ранее опубликованным статьям. Для публикации отзывов или замечаний рекомендации не требуются, но объем распечатки каждой такой публикации не должен превышать 2 страниц формата А4 при выполнении технических требований, предъявляемых к статьям.

Внесение авторских дополнений и изменений в текст статьи после ее публикации не допускается, но автор (авторы) могут на общих основаниях направить дополнительные замечания к собственной статье, вопрос о публикации которых рассматривается редакцией в общем порядке.

Допускается распространение по электронным сетям любых материалов из Вестника или выдержек из них, но при таком распространении обязательно приводится ссылка на первоисточник.

Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения требований настоящих условий публикации.

В случае отклонения статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Статьи, поступившие в редакцию Вестника, проходят обязательное рецензирование.

Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют Редакционная Коллегия и Редакционный Совет журнала или эксперты соответствующей специальности в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы.

Давая рецензию для статьи, рецензент подтверждает, что по его мнению данная статья заслуживает (или не заслуживает) публикации. Объем рецензии определяется предпочтениями рецензента в этой области и ее содержание должно содержать в себе всю необходимую и объективную информацию.

Рецензия на представленную статью должна отражать:

- соответствие тематике журнала и актуальность темы;
- анализ и обоснованность постановки проблемы;
- наличие научной новизны, теоретической и практической значимости работы;
- оценка основных результатов исследований;
- использование правовых актов, литературных и иных источников;
- качество оформления работы.

Редакция журнала по результатам рецензирования оставляет за собой право отклонить статью или вернуть ее на доработку. В случае отклонения статьи редакция направляет автору мотивированный отказ.