

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КОНСОРЦИУМ
СРЕДНЕРУССКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Институт управления и бизнеса

**Калужский государственный педагогический университет
им. К.Э. Циолковского**

**Крутиков В.К., Аракелян С.А.,
Дорожкина Т.В., Доценко Д.В.**

ОСНОВЫ БИЗНЕСА

Учебно-методическое пособие
(курс лекций, учебная программа, тесты)

Калуга – 2007

УДК 658.14/17
ББК 65.290 – 93я 73
К 84

Рецензенты:

И.В.Захаров, д. э. н., профессор,
Н.К.Губина, к. э. н., доцент

Учебно-методическое пособие подготовлено в соответствии с договором о сотрудничестве между вузами и решением кафедры «Финансы и кредит» «Среднерусского университета (Института управления и бизнеса)» и кафедры «Экономики и менеджмента» Калужского государственного педагогического университета им. К.Э.Циолковского (протокол заседания кафедр 48/03-07 от 14.03.07).

Крутиков В.К., Аракелян С.А., Дорожкина Т.В., Доценко Д.В. Основы бизнеса: Учебно-методическое пособие (курс лекций, учебная программа, план, тесты) для специальности 08.01.05 «Финансы и кредит» / Под общей редакцией доктора экономических наук, профессора, члена-корреспондента МАН ВШ Крутикова В.К. Калуга: Изд-во «Ваш Домъ», 2007 – 338с.

В пособии рассматриваются представления о философии, идеологии и концепции современного бизнеса.

Сформулированы: системы понятий и определений сферы бизнеса; организационно-правовые формы бизнеса; порядок действий, необходимых для открытия, реорганизации и ликвидации собственного дела; содержание внутрифирменной деятельности; методы и способы конкуренции и другие закономерности эволюции предпринимательской деятельности.

Пособие предназначено для преподавателей и студентов экономических вузов, руководителей фирм различных форм собственности, представителей индивидуального и коллективного предпринимательства.

ISBN 5-98204-023-1

© «Среднерусский университет (Институт управления и бизнеса)» - 2007

©Калужский государственный педагогический университет

им. К.Э.Циолковского – 2007

© Крутиков В.К., Аракелян С.А., Дорожкина Т.В., Доценко Д.В. – 2007

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ		5
ГЛАВА 1.	Предпринимательство и частная собственность с позиций христианской морали и потребностей общества.....	6-13
ГЛАВА 2.	Развитие понятий «предпринимательство» и «предприниматель».....	14-35
ГЛАВА 3.	Сущность коммерции и коммерческих функций предприятий (организаций).....	36-45
ГЛАВА 4.	Основные правовые начала предпринимательства.....	46-70
ГЛАВА 5.	Бизнес-план как результат планирования деятельности предпринимателя.....	71-92
ГЛАВА 6.	Инвестиции как фактор инновационности производства и динамизма социально-экономического роста.....	93-103
ГЛАВА.	Конкурентоспособность – важнейший фактор эффективности экономической деятельности.....	104-120
ГЛАВА 8.	Фирма – особый инструмент современной экономической системы.....	121-136
ГЛАВА 9.	Управление предпринимательскими рисками.....	137-155
ГЛАВА 10.	Финансовое обеспечение предпринимательства.....	156-164
ГЛАВА 11.	Признаки и порядок установления банкротства.....	165-174
ГЛАВА 12.	Человеческие ресурсы: ментальность и предпринимательство.....	175-196
ГЛАВА 13.	Социально-экономическая сущность понятия «экономическая безопасность».....	197-221
ГЛАВА 14	Кооперативное предпринимательство.....	222-242
ГЛАВА 15.	Трансформации на селе и предпринимательство.....	243-261
ГЛАВА 16.	Диверсификация предпринимательства.....	262-277
ПРИЛОЖЕНИЯ		
	Программа.....	278-279
	Тематический план.....	280
	Опорные схемы.....	281-300
	Тесты.....	301-327
	Вопросы к экзамену.....	328-329
	Глоссарий.....	330-333
	Рекомендуемая литература.....	334-337

ВВЕДЕНИЕ

Во всем мире происходит переход к инновационно-индустриальному обществу с высоким уровнем человеческого капитала, генерирующему высокие технологии, научные идеи и развивающуюся за счет интеллекта, творчества, свободы.

Одной из созидательных идей, в осуществлении которой заинтересовано большинство общества, является создание высокоэтичного бизнеса, опирающегося на нормальный предпринимательский климат, предусматривающий построение правового поля, ограничивающего и исключаящего антисоциальные и неэтичные действия предпринимателей, формирование общественного мнения, направленного на поддержку нравственного бизнеса.

Предлагаемое пособие использует материалы следующих курсов: «Мировая экономика», «Менеджмент организаций», «Финансы и кредит», «Антикризисное управление», «Предпринимательское право», «Управление персоналом» и др. Курс базируется на сочетании образовательной, специальной и практической подготовки: лекции опираются на примеры из практики конкретных предприятий; разрабатываются проекты учредительных документов и бизнес-планов, решаются тестовые задания.

Пособие подготовлено с целью формирования у студентов системного представления об эффективности и социальной ответственности современного бизнеса, повышения уровня знаний и умений действующих представителей бизнес-структур.

ГЛАВА 1. Предпринимательство и частная собственность с позиций христианской морали и потребностей общества

Прежде чем начать рассмотрение основ теории предпринимательства, хотелось бы совершить экскурс в более древнюю историю. Для этого обратимся к Библии, так как нет ни одной сферы деятельности, по отношению к которой Библия не указывала бы на что-то существенное.

Современная российская действительность, поведение многих предпринимателей в духе «новых русских», негативное отношение к ним значительной части общества ставят вопрос о совместимости предпринимательской морали и христианской.

С одной стороны, роль зарождающегося слоя предпринимателей исключительно велика для экономики России. С другой стороны, возможная несовместимость морали не будет ли означать, что экономический рост страны тождественен духовно-нравственному разложению народа? Библия содержит целый ряд высказываний, свидетельствующих как будто бы о неприязни к хозяйственной деятельности как таковой, а тем более к ее результатам в виде получения торговой или иной прибыли и достижения богатства. Прочитаем некоторые из них: «Продавайте имущества ваши и давайте милостыню. Приготовляйте себе влагалища неветшающие, сокровище неоскудевающее на небесах, куда вор не приближается, и где моль не съедает...» (Лк. 12 : 33). «Напротив горе вам, богатые! ибо вы уже получили свое утешение» (Лк. 6 : 24). «Иисус, видя, что он опечалился, сказал: как трудно имеющим богатство войти в Царствие Божие!»

Предпринимательство с позиций христианской морали и принципов ислама.

«Ибо удобнее верблюду пройти сквозь игольные уши, нежели богатому войти в Царствие Божие» (Лк. 18 : 24–25).

Здесь говорится о тех, центром жизни, главной целью, счастьем которых являются. прежде всего, материальное благополучие или погоня за большим богатством. Богатство, согласно взгляду Иисуса, — это препятствие и к спасению, и к ученичеству (Мф. 19 : 24; 13 : 22). Оно дает ложное чувство стабильности и безопасности (Лк. 12 : 15). Стремление к богатству заглушает духовную жизнь (Лк. 8 : 14). Часто богатые превозносятся над бедными и эксплуатируют их (Иак. 2 : 5–6).

«Но дело не в самой этой деятельности, а в ее направленности, — как справедливо отмечает доктор экономических наук, профессор В. Фальцман. — Если предприниматель полностью захвачен решением сиюминутных экономических проблем, он теряет перспективу духовного совершенствования. Хозяйственная активность не может быть единственной и достаточной жизненной целью христианина. Собственность, богатство, хозяйственный процесс и его эффективность, прибыль рассматриваются с точки зрения праведности и/или неправедности их возникновения и использования». Исследование позволяет сделать вывод о том, что с позиций христианской морали экономическая деятельность — явление вполне нормаль-

ное, не ведущее к духовной гибели, если предприниматель следует определенным законам. Более того, соблюдение библейских принципов является секретом настоящего успеха. Многих финансовых неудач и крахов предприниматель может избежать, прислушиваясь к предупреждениям, так часто повторяемым и выделяемым в Библии: «И все, что делаете, делайте от души, как для Господа, а не для человеков...» (Кол. 3 : 23).

«Доколе ты, ленивец, будешь спать? когда ты встанешь от сна твоего? Немного поспишь, немного подремлешь, немного, сложив руки, полежишь: и придет, как прохожий, бедность твоя, и нужда твоя, как разбойник. Если же будешь не ленив, то, как источник, придет жатва твоя; скудность же далеко убежит от тебя» (Прит. 6 : 9–11).

«Пойди к муравью, ленивец, посмотри на действия его, и будь мудрым. Нет у него ни начальника, ни приставника, ни повелителя; но он заготавливает летом хлеб свой, собирает во время жатвы пищу свою» (Прит. 6 : 6–8).

В приведенных цитатах речь идет о трудолюбии и чувстве самосохранения. Христиане должны трудиться так, как если бы Христос был их нанимателем, зная, что всякая работа, совершенная «как для Господа», когда-либо вознаградится (Еф. 6: 6–8). Чувство самосохранения должно побуждать человека к трудолюбию и отвлекать от лени. В качестве примера трудолюбия указывается муравей, приводятся губительные последствия для человека его лени. Муравей трудится по собственному побуждению без внешнего принуждения, мудро собирая запасы.

«Доброе имя лучше большого богатства; и добрая слава лучше серебра и золота» (Прит. 22 : 1). Забота о добром имени в приведенной цитате осмыслена в ключе безусловного превосходства нравственного блага над материальными ценностями.

«Благоразумный видит беду и укрывается; а неопытные идут вперед и наказываются» (Прит. 22 : 3).

«Не будь из тех, которые дают руки и поручаются за долги. Если тебе нечем заплатить, то для чего доводить себя, чтобы взяли постель твою изпод тебя?» (Прит. 22 : 26–27).

«Зло причиняет себе, кто ручается за постороннего: а кто ненавидит ручательство, тот безопаснее» (Прит. 11 : 15).

В цитатах воздается хвала жизненному благоразумию, осуждается неразумность, указываются последствия того и другого во внешней жизни человека.

«Богатый и бедный встречаются друг с другом; того и другого создал Господь» (Прит. 22 : 2).

«Кто обижает бедного, чтобы умножить свое богатство, и кто дает богатому, тот обеднеет» (Прит. 22 : 16).

«Не будь грабителем бедного, потому что он беден; и не притесняй несчастного у ворот...» (Прит. 22 : 22).

«Давайте, и дастся вам: мерою доброю, утрясенною, нагнетенною и переполненною отсыплют вам в лоно ваше; ибо какую мерою мерите, такую

же отмерится и вам» (Лк. 6 : 38).

Богатый и бедный, как следует из приведенных цитат, в равной степени являются созданием Бога и Им поставлены на одном жизненном пути, что является мотивом благотворительности. Благотворительностью, в конечном итоге, приобретает доброе имя. В Библии как с нормальным явлением мы встречаемся с расчетом эффективности хозяйственной деятельности: «...кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек» (Лк. 14 : 28).

Приемлемым является и получение торговой или иной прибыли на вложенный «в дело», пущенный в оборот капитал (Мф. 25 : 14–30; Ин. 19 : 12–27). Торговля как таковая неприемлема только в одном случае: когда она связана с оскорблением святынь (эпизод с изгнанием торгующих из храма).

В Библии приводятся случаи заключения договора займа в среде избранного народа Божьего, причем по правилам, определенным самим Богом: «Если кто отдает ближнему на сохранение серебро или вещи, и они украдены будут из дома его, то если найдется вор, пусть он заплатит вдвое; а если не найдется вор, пусть хозяин дома и придет пред судей и поклянется, что не простер руки своей на собственность ближнего своего... Если кто отдаст ближнему своему осла, или вола, или овцу, или какой другой скот на сбережение, а он умрет, или будет поврежден, или уведен так, что никто сего не увидит, — клятва пред Господом да будет между обоими в том, что взявший не простер руки своей на собственность ближнего своего; и хозяин должен принять, а тот не будет платить... Если кто займет у ближнего своего скот, и он будет поврежден, или умрет, а хозяина его не было при нем, то должен заплатить; если же хозяин его был при нем, то не должен платить; если он взят был в наймы за деньги, то пусть и пойдет за ту цену».

Также есть в Библии и понятие о залоге и процентах («рост», «лихва»). При этом существуют правила, что на заем бедному нельзя налагать проценты («рост»), а взятый у бедного залог должен быть возвращен до захода солнца: «Если дать деньги займы бедному из народа Моего, то не притесняй его и не налагай на него роста. Если возьмешь в залог одежду ближнего твоего, до захождения солнца возврати ее, ибо она есть единственный покров у него, она — одеяние тела его: в чем будет он спать? итак, когда он возопиет ко мне, Я услышу, ибо Я милосерд».

Кроме того, существовало правило освобождения от долга каждый седьмой год с момента исхода из Египта: «В седьмой год делай прощение. Прощение же состоит в том, чтобы всякий заимодавец, который дал займы ближнему своему, простил долг и не взыскивал с ближнего своего или с брата своего, ибо провозглашено прощение ради Господа. С иноземца взыскивай, а что будет твое у брата твоего, прости».

В заключение важно подчеркнуть необходимость противопоставления вульгарно-материалистической идеологии христианскому учению о том, что духовная скудость страшнее материальной бедности. Каноны христи-

анской морали служат общепризнанными образцами человеческого поведения и являются критерием для оценки этики людей, занимающихся предпринимательством.

Формирование адекватной системы отношений собственности является одной из фундаментальных задач власти. В первую очередь речь должна идти о гарантиях прав частной собственности, что непосредственно связано с обеспечением условий для творческой личности. Рассматривая частную собственность как форму юридического закрепления за гражданином исключительных прав владения, пользования и распоряжения каким-либо имуществом (чаще всего средствами производства и результатами труда), необходимо учитывать, что он его использует не только для удовлетворения личных потребностей, но и для извлечения доходов. Превышение совокупных доходов над затратами — прибыль является основным показателем эффективности работы предпринимателя и основной финансовой целью его деятельности. Джеймс Мэдисон — «главный архитектор» Конституции США, защитник принципов либерального конституционного порядка — считал очевидным, что «человек и собственность — это два важнейших субъекта, для которых должно функционировать правительство; и права человека, и права собственности — два объекта, для защиты которых должно быть учреждено правительство». Он рассматривал (как пишет профессор Дж. Дорн) справедливость не как использование власти правительства для достижения определенных выгод или перераспределения дохода, а как защиту естественных прав личности на жизнь, свободу, собственность. «Только это и есть справедливое государство, которое беспристрастно гарантирует индивиду защиту того, что ему принадлежит», — утверждал Дж. Мэдисон.

В свете изучаемого предмета представляется интересным обращение к истокам становления частной собственности.

Страны Древнего мира внесли большой вклад в развитие мировой цивилизации. Проблематика развития института частной собственности в общественной жизни этих стран занимает особое место.

Правление царя Хаммурапи в Древнем Вавилоне было ознаменовано созданием сборников законов. Хаммурапи, придавая большое значение законодательной деятельности, приступил к ней в самом начале своего правления и объявил, что боги передали ему царство для того, «чтобы сильный не притеснял слабого». Во времена его правления частная собственность активно развивалась. В Вавилоне существовали различные виды земельной собственности: царская, храмовая, общинная, частная земля. И царским, и храмовым хозяйством управлял царь, земля раздавалась в пользование издольщикам. Как уже было сказано, интенсивно развивалась частная собственность на землю, чему способствовало расширение сети каналов, инициатором работ являлось государство. Частное землевладение было различным по своему объему: крупные землевладельцы использовали труд рабов и наемных рабочих, мелкие — сами обрабатывали свою землю.

Развитие частной собственности на землю вело к сокращению общинных земель, упадку общины. Земли могли свободно продаваться, сдаваться в аренду, передаваться по наследству, о каких-либо ограничениях со стороны общины источники не упоминают.

В законах Хаммурапи имеется ряд статей, регулирующих аренду земли. Плата за арендованное поле равнялась обычно одной трети урожая. При аренде на условиях отдачи половины урожая сдававший в аренду обязывался участвовать в расходах или в работе по обработке поля. Сад, который давал больше дохода, сдавался за две трети урожая. Аренда была краткосрочной (до двух лет). На более длительный срок в аренду сдавалась еще неосвоенная земля. **Законодательство**, определяющее отношения между хозяином земли и арендатором, способствовало развитию хозяйства. Если арендатор не обрабатывал взятую землю, то он должен был уплатить хозяину поля определенную сумму, исходя из объема урожая, выращенного соседями.

Кроме аренды поля, сада, законы Хаммурапи упоминают о различных видах имущественного найма: помещения домашних животных, судов, повозок, рабов. Законы устанавливали не только плату за наем вещей, но и ответственность в случае порчи или гибели нанятого имущества. Широко был распространен договор личного найма. Нанимались строители, ветеринары, сельскохозяйственные рабочие. Законы определяли порядок оплаты труда этих лиц и ответственность за результаты их труда.

Законы Хаммурапи подробно регулировали договор займа, стремясь ограничить должника от кредитора и предотвратить долговое рабство. Об этом свидетельствуют положения о максимальном сроке отработки долга (три года), об ограничении процентов, взимаемых ростовщиком.

В условиях существования частной собственности как на движимое, так и на недвижимое имущество, большое развитие получил договор купли-продажи. Продажа наиболее ценных предметов (земли, построек, рабов, скота) осуществлялась в письменной форме при свидетелях. Продавцом мог быть только собственник вещи. Законам были известны обязательства из причинения вреда.

Как отмечает известный востоковед Л.С. Васильев, на Востоке земле-владельцы и другие частные собственники со своей стороны были заинтересованы в сильной власти центра, который один лишь был в состоянии гарантировать их защиту от произвола местных властей и от социальных потрясений в условиях отсутствия достаточно прочных правовых основ.

В восточном обществе первостепенным земельным собственником изначально всегда выступало государство. И хотя на протяжении истории число частных владельцев постоянно росло, развился институт земельной аренды у частных лиц, тем не менее частный сектор с самого начала своего возникновения находился здесь под строгим централизованным контролем.

Особое место в культурном наследии Древнего мира занимает римское право. Его исключительная роль определяется тем, что оно было весьма

разработанной и достаточно абстрактной правовой формой, приспособленной для регулирования любых частнообственных отношений. Одним из первых памятников римского права являются «Законы XII таблиц». Отличительной чертой названных «Законов» был строгий формализм: малейшее упущение в форме судебного решения влекло за собой проигрыш дела. Упущение это принималось за перст божий. «Законы XII таблиц» регулировали сферу наследственных отношений, содержали нормы, относящиеся к займам и операциям. Начиная с IV–III веков до н. э. «Законы XII таблиц» стали корректироваться новым источником права — Преторскими эдиктами, отражавшими новые экономические отношения, порожденные переходом от архаических форм купли-продажи, ссуды и займа к более сложным правоотношениям, вызванным ростом товарного производства, банковских операций и пр.

В первые века существования римской республики земля — главное достояние граждан — находилась в общей собственности и, соответственно, называлась «общественной землей» — «агер публикус». Пахотной земли было мало, и главное богатство должно было состоять в скоте, находившем себе пищу на горных пастбищах. Отсюда шла неостановимая агрессия против соседних племен, связанная с военной оккупацией их земли и разделом ее между завоевателями.

Публичный характер, сохранившийся за земельным фондом римской городской общины, был правовым основанием к переделу земли в интересах ее справедливого распределения.

К числу таких законов можно отнести закон, запрещавший отдельному лицу приобретать для себя более 500 югеров государственных «общественных земель» (125 га) и пасти на общественных пастбищах более 100 голов крупного рогатого скота и 500 голов мелкого. Важной чертой римского права собственности было подразделение вещей на два типа — «*res mancipi*» и «*res nec mancipi*». К первому типу относились земля, рабочий скот, рабы, здания и сооружения. Ко второму типу относились все остальные вещи.

Для отчуждения вещей первой категории — продажи, дарения и прочего — требовалось соблюдение формальностей, носивших название «манципации». Манципация сообщала приобретателю неоспоримое право собственности на вещь. Уплаты денег, без манципации, было недостаточно для возникновения права собственности. Формальности служили запоминанию сделки на тот случай, если когда-нибудь, в будущем времени, возникнет связанный с ней спор о собственности. Все другие вещи переходили с помощью простой традиции.

Вещи первого типа относились к разряду орудий и средств производства; по своему происхождению они тяготели к верховной коллективной собственности римской общины, тогда как всякая другая обиходная вещь была предметом индивидуальной собственности.

Первоначально римское право распространялось только на римских

граждан. Но с развитием торговли и товарно-денежных отношений стали признаваться основные имущественные права свободных чужестранцев, которые проживали на римской территории. В это время начался процесс развития всестороннего права частной собственности и детальной разработки основных взаимоотношений простых товаровладельцев. Развитие производительных сил привело к индивидуализации производства и возникновению частной собственности отдельных семей. Рост товарного производства и обмена усиливал их имущественное неравенство. Общественная собственность интенсивно уступала место неуклонно развивающейся частной собственности. Богатеющие семьи получили возможность эксплуатировать своих сородичей и соплеменников.

Академик Е.С. Строев отмечает, что зарубежные страны прежде всего следует различать по тому, стали ли они прямыми или косвенными наследницами традиций римского права, в том числе в области земельного законодательства, или их правовые системы имеют иное происхождение. Так, одним из основополагающих положений римского права являлось понятие безусловной частной собственности, в том числе земельной.

Этот фундаментальный принцип составил главную институциональную основу законодательства как развитых западно-европейских государств, так и стран переселенческого капитализма — США, Канады, Австралии.

Однако и фундаментальный принцип частной собственности с течением времени претерпел заметные изменения. По словам З.М. Черниловского, автора ряда крупных работ по правовым вопросам, если юристы XIX века любили говорить о неприкосновенности собственности, о недопустимости государственного вмешательства, то в конце XX века правоведы стран Запада широко применяют такие понятия, как «ограничение собственности», «использование права собственности в общественных целях и под контролем государства». Но, конечно, это не свидетельствует о каком-то отходе от самого принципа частной собственности. На самом деле имеет место его постепенное приспособление к новым потребностям общества.

Так, в Европейском союзе, пишет в своем исследовании С. Мошечков, выработаны четкие критерии оправданности и необходимости госпредприятий. Последние создаются в случае неспособности частного сектора в должной мере «раскрутить» масштабные, капиталоемкие отрасли.

Власть берет под свою опеку порой низкорентабельные, но жизненно важные для страны производства: экологические, научно-исследовательские, объекты соцобеспечения. Госпредприятия плотно задействованы при проведении региональных программ (освоение новых территорий и развитие отсталых районов с созданием соответствующей инфраструктуры) и, наконец, в случае необходимости межотраслевого перераспределения ресурсов, если частные хозяйствующие субъекты не в состоянии это сделать. Госсектор занимает в народном хозяйстве Италии 27 %, во Франции — 10 %, в Германии — 7 %, в Австрии — до 6 %. Причем необходимо отметить, что приведенные цифры не являются «сверху» установленными нормами. Современная развитая индустриальная страна

может разрешить частному капиталу приватизировать часть объектов гос-сектора. Однако почти всегда государство оставляет за собой право контролировать их дальнейшую судьбу и, в случае неадекватного хозяйствования, попросту снова национализировать важные производства, как оказавшиеся в неумелом управлении.

ГЛАВА 2. Развитие понятий «предпринимательство» и «предприниматель»

Понятия «предприниматель» и «предпринимательство» имеют многовековую историю. В древнеримском праве предпринимательство рассматривалось как занятие, деятельность, особенно коммерческая, а под предпринимателем подразумевался арендатор, человек, занимающийся общественным строительством.

Древнеримский философ Платон, рассматривая взаимоотношения граждан и государства, трактовал государство как максимально возможное воплощение идей мира в общественно-политической жизни. Исследуя категорию справедливости, он наделял государство совещательными защитными началами, а справедливость видел в том, чтобы заниматься своим делом и не вмешиваться в чужие дела.

В эпоху Возрождения флорентинец Никколо Макиавеллиот - мечал, что массы не хотят, чтобы ими командовали, угнетали их, и рассуждал о личной энергии, которая проявляется у человека как сила, предприимчивость, доблесть.

Впервые в экономической литературе термин «предприниматель», как лицо, берущее на себя обязательства по строительству объекта (в основном речь велась о строительстве фортификационных сооружений), появился во Всеобщем словаре коммерции (Париж, 1723).

Промышленная революция XVIII века дала мощный толчок развитию предпринимательства. Английский экономист Адам Смит в 1766 году создал главное произведение своей жизни — «Исследование о природе и причинах богатства народов», которое является полноценным трудом, излагающим теорию производства и распределения. Смит выдвинул доктрину максимального удовлетворения потребностей, согласно которой при определенных общественных условиях частные интересы могут гармонически сочетаться с интересами общества.

Смит уделял внимание вопросам управления в новых условиях: фабричному разделению труда, организации контроля за производством. Ввел базовые положения о трех факторах производства: земле, труде и капитале.

А.Смит считал, что истинным источником богатства является труд, а для благополучия нации важно размещение капитала в своей стране, особенно при капитализации прибыли в отрасли материального производства.

Он определял предпринимателя как собственника капитала, берущего на себя риск хозяйствования. Согласно этому подходу, хозяйственная деятельность, хотя бы связанная с риском и выражающаяся в продаже труда и услуг, не может считаться предпринимательской, если она ведется без капитала.

По Смиуту государство не должно вмешиваться в предпринимательскую деятельность, так как его политика всегда расточительна. В то же время государство должно устанавливать минимальную стоимость акций и размер процента. Ученый разработал важные для развития предпринимательства предложения о

налоговой системе и таможенных пошлинах, а также сформулировал условия, при выполнении которых частное предприятие действительно полезно обществу:

- наличие личной выгоды предпринимателя от деятельности предприятия;
- наличие конкуренции между предпринимателями, которая держит их в определенных условиях.

Один из ранних исследователей капиталистического способа производства Ричард Кантильон разработал одну из первых концепций предпринимательства и считал, что предприниматель — это человек, покупающий средства производства, чтобы произвести определенную продукцию и продать ее в целях получения дохода. В книге «Опыт о природе торговли вообще» (издана в 1755 году) Кантильон считает источником богатства землю и труд, которые и определяют действительную стоимость экономических благ, а предпринимателя характеризовал как человека с неопределенными, непостоянными доходами, действующего в условиях риска. Предприниматель (фермер, торговец, ремесленник) покупает товар по известной цене, а продает по неизвестной, т.е. действует в условиях риска.

Французский экономист, пропагандировавший идеи А.Смита, Жан-Батист Сэй известен своим «законом Сэя», в соответствии с которым всякое производство создает спрос. Эта идея означает, что товары производятся только лишь для того, чтобы на вырученные деньги получить какие-либо блага.

Сэй был первым, кто в ясной форме высказал мысль о равноправном соучастии факторов производства — труда, капитала и земли — в создании стоимости продукта. Соответственно трем самостоятельным источникам стоимости он различал три основных дохода: труд создает заработную плату, капитал — процент, земля — земельную ренту. В своей работе «Трактат политической экономики» (1803) Сэй определял предпринимателя как лицо, берущееся произвести какой-либо продукт за свой счет и риск, в свою пользу, в функции которого входят: соединение факторов производства (капитала и труда), сбор информации и накопление необходимого опыта, принятие решений и организация производственного процесса. Он впервые обратил внимание на поведенческие функции предпринимателя, которые сопровождаются творческим, экспериментальным, рискованным характером, и разделил функции координатора факторов производства и управляющего. Сэй не отождествлял капиталиста — собственника и предпринимателя.

Глава кембриджской школы английский экономист Альфред Маршалл в своей работе «Принципы экономической науки» (1890) выделил повседневные функции предпринимателя: соединение необходимого для производства капитала и труда, составление плана производства, контроль за производством. С его точки зрения, предпринимательство — это высококвалифицированный труд по текущему управлению предприятием. Предприниматель занимается поисками эффективных методов выполнения своих функций.

Не каждый может быть предпринимателем, по мнению Маршалла, так как

для этого необходимы многочисленные способности.

Йозеф Шумпетер — австрийский экономист, автор таких работ, как «История экономического анализа» (1954), «Экономические циклы» (1939), «Капитализм, социализм и демократия» (1942), «Теория экономического развития» (1911), — ставил в центр своей теоретической системы фигуру предпринимателя — экономического субъекта, функции которого отличаются от роли как капиталиста, так и рабочего.

Предприниматель осуществляет инновационную деятельность: реализует достижения технического прогресса, находит новые потребности, рынки сбыта, формы организации труда и т.д. В результате за проявленную инициативу предприниматель вознаграждается прибылью, а народное хозяйство в целом получает толчок к развитию. Концепция предпринимателя как ключевой фигуры капитализма лежит в основе предложенных Шумпетером трактовок понятий «капитал», «прибыль», «процент» и «деньги».

Ключевые положения (по мнению профессора П.Винарчика) теории предпринимательства Й. Шумпетера:

- Предприниматель является центральным субъектом, внедряя нововведения в периоды спокойствия и равновесия, которые приводят к нарушению кругооборота, а значит, непрерывности.

- Любые нововведения связаны с риском и требуют отказа от старого в пользу непривычного нового.

- Предприниматель — это редкий вид, который борется, стремясь преодолеть инерцию и произвести коренное изменение путем создания новых возможностей.

- Предприниматели осуществляют нововведения, иначе размещая средства производства.

- Предприниматели должны повернуть ресурсную базу экономики от известного прошлого к неизвестному будущему.

- В поисках источников финансирования предприниматели вынуждены полагаться на банковскую систему, ведь факторы производства должны быть перенаправлены от нынешнего (и прошлого) применения в пользу нового (комбинации) на основе веры в потенциально ожидаемую прибыль (в надежде, что нововведение будет превосходить существующие образцы).

- Капиталистическая действительность — это процесс изменения под воздействием революционной деятельности предпринимателя, которая вызвала созидательное разрушение.

- Предприниматель является творческой личностью, способной воздействовать на изменчивую реальность вокруг себя. Подобные индивиды сформированы своей институциональной средой и могут ее изменять; точно так же институты одновременно ограничивают возможности индивидуального поведения и способствуют ему.

- Осуществление нововведений зависит и от того, насколько благоприятен или враждебен предпринимательству господствующий климат в стра-

не, а также от того, способствует ли баланс сил подобным изменениям.

В теории предпринимательства Шумпетера право собственности на любое имущество не является существенным признаком предпринимателя. Таким образом, различаются понятия «предприниматель» и «капиталист».

Представляют интерес взгляды на предпринимательство Фридриха Августа Хайека, автора таких работ, как «Дорога к рабству» (1944), «Дорога к свободе» (1985). По его мнению, высшей ценностью является свобода человека, исключаяющая его подчинение воле других людей, но сообразующаяся с законами гражданского общества. Независимость позволяет человеку продуктивно распоряжаться своим экономическим потенциалом. Суть предпринимательства состоит в поиске и исследовании новых возможностей.

Исследователь феномена предпринимательства П.Ф. Друкер, автор таких основных работ, как «Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы», «Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении», характеризуя глобальный характер предпринимательства, в то же время отмечает, что для экономистов предпринимательство есть некое «метаэкономическое» явление, безусловно, воздействующее на экономику, не будучи, по сути, ее частью.

По его мнению, у экономистов до сих пор нет объяснения, почему предпринимательство возникло и так интенсивно стало развиваться в конце XIX века, подобно тому как это происходит в начале нынешнего столетия, а также почему оно развивается лучше в одних странах и культурах и не развивается в других. Причины этого лежат, скорее, в изменении ценностей, восприятия, ощущений и отношений, в изменении демографии и институтов, считает Друкер. Он обращает внимание на сдвиги в технологиях менеджмента и показывает, что менеджмент приложим и к тем отраслям и типам предприятий, с которыми раньше данная категория не ассоциировалась, а именно к малым предприятиям, некоммерческим организациям, к организациям сферы услуг, ранее вообще не рассматривавшимся в качестве «предприятий».

П.Ф. Друкер считает, что в экономике наблюдается принципиально новое явление — систематический инновационный процесс, в рамках которого осуществляются поиск и изучение новых возможностей удовлетворения человеческих желаний и потребностей.

П.Ф. Друкер делает важный вывод о том, что «общество нельзя рассматривать лишь как среду, в которой действует предприятие. Каким бы “частным” ни было предприятие, его все равно невозможно отделить от общества, оно в любом случае выполняет ту или иную социальную функцию». Друкер формулирует ряд концептуальных положений:

— Люди, которым предоставлены полномочия управлять постоянной концентрацией ресурсов, получают определенную власть над другими людьми, принимаемые ими решения оказывают огромное влияние на общество и жизнь отдельных его членов, экономику на многие годы вперед.

— Менеджер должен взять на себя ответственность за общественную пользу, должен подчинить всю свою деятельность этическим нормам поведе-

ния, а свой личный интерес и власть обуздывать в тех случаях, когда действия этих факторов посягают на благополучие общества и свободу личности.

— Предприятие должно принять на себя социальную ответственность более высокого порядка, которая заключается в том, чтобы менеджер уже сегодня действовал в соответствии с требованиями, которые ему предъявит день завтрашний.

— Само предприятие должно испытывать потребность в том, чтобы его руководство мыслило сквозь призму ответственности этого предприятия перед обществом, поскольку публичная политика и публичное право очерчивают определенные границы деятельности предприятия.

— Менеджмент отвечает за то, чтобы все его текущие действия и решения не сформировали в будущем такого общественного мнения, требований и политики, которые создадут угрозу для предприятия, его свободы и экономических достижений.

— Мелкие предприятия (и их руководители) в своей массе оказывают не меньшее влияние на общественное мнение и политику.

— Бизнес является тем элементом нашего общества, который обеспечивает создание и увеличение благосостояния этого общества, укрепляет идейные основы общества, способствует его стабильности, силе, процветанию.

— Компания не является и ни при каких обстоятельствах не может претендовать на роль дома, семьи, религии, жизни или судьбы для отдельной личности.

— Ответственность менеджмента перед обществом заключается в том, чтобы сделать своим собственным интересом то, что изначально является общественным благом.

— Менеджменту следует избегать принятия на себя ответственности за любую деятельность, которая не должна контролироваться ни профсоюзными лидерами, ни государством.

— Учитывая современное положение в мире, любой бизнес должен вносить свой посильный вклад в оборонную мощь своей страны.

П.Ф. Друкер в завершении пишет: «Важнейшая обязанность руководства, его ответственность перед самим собой, предприятием, будущими поколениями, перед обществом и нашим образом жизни — гарантировать, что это утверждение не окажется лишь звонкой фразой, а станет непреложным фактом нашей действительности».

Р. Ронштадт, развивая идею Друкера, выделяет важнейшие процессы, нарастающие в предпринимательском обществе. Люди начинают понимать, что предпринимательство не обязательно удел только «звезд» от рождения и риски провала своего бизнеса не столь сокрушительны. Наемные работники осознают, что свое дело остается одним из немногих путей построения своего благополучия для представителей «среднего класса» и менее обеспеченных слоев населения.

Р. Нельсон и Р. Нгуири приводят в своих работах следующие характери-

ки, присущие сегодня предпринимательству: инициатива; действия, направленные на поиск возможностей; настойчивость в достижении поставленных целей; поиск информации; ориентация на высокое качество работы и эффективность; выполнение договоренностей и обязательств; систематическое планирование; умение решать проблемы; уверенность в своих силах; профессионализм; признание объективных организаций при выборе возможностей, убежденность в своих целях и умение убеждать; способность влияния на ситуацию; забота о благополучии персонала; забота об имидже продукции и услуг.

Краткий экскурс в историю теории предпринимательства позволяет сделать вывод о том, что толкование термина «предпринимательство» носит дискуссионный характер, и его эволюция все еще продолжается. Коренные преобразования в экономике нашей страны, возрождающейся уже более десяти лет, привели к тому, что российское предпринимательство столкнулось с трудностями, причины которых необходимо понять и проанализировать. Поэтому исследования в области теории предпринимательства чрезвычайно актуальны.

Приведем мнения некоторых отечественных экономистов.

В. Королев определяет предпринимательство как экономическую категорию, метод хозяйствования, тип экономического мышления.

А. Кокоткин и В. Фролов понимают под предпринимательством «инициативную, самостоятельную деятельность хозяйствующего субъекта, присваивающего собственность как функцию и осуществляющего соединение факторов производства в целях извлечения прибыли, ведущего производство за свой счет и риск и под свою имущественную ответственность».

А. Агеев и Л. Кузин характеризуют предпринимательство как «умение начинать и вести свое дело, генерировать и использовать инициативу, решаться на риск, преодолевать сопротивление среды и т.д.».

Г. Альтшуль считает, что предпринимательство — это «инициативная хозяйственная деятельность, осуществляемая как за счет собственных, так и за счет заемных средств, на свой риск и под свою ответственность, целью которой является становление и развитие собственного дела для получения прибыли и решения социальных проблем предпринимателем или соответствующими предпринимательскими структурами».

А.Ф. Шишкин высказывает мнение, что предпринимательство — это «поиск таких комбинаций имеющихся в распоряжении предпринимателя ресурсов (денег, материалов, труда), которые обеспечивают ему получение максимальной прибыли».

С.В. Якунин рассматривает предпринимательство в качестве четвертого экономического ресурса, наряду с землей, рабочей силой и капиталом.

Л.П. Дашков разделяет точку зрения Якунина и трактует предпринимательство как «творческую экономическую деятельность, направленную на обеспечение максимальной прибыли на основе развития предприимчивости, поиска реализации новаторских идей, осуществления разнообразных нововведений и овладения перспективными факторами развития, нахождения новых сфер при-

ложения капитала, рынков сбыта и более совершенных способов обслуживания потребителей, готовности преодолевать сопротивление среды и идти на оправданный риск ради достижения поставленной цели».

Утверждать, что в настоящее время выработан исчерпывающий термин «предпринимательство», было бы преждевременно. Так, ряд авторов высказывают мнение о равнозначности понятий «предпринимательство» и «бизнес». Вряд ли можно согласиться с однозначностью этих понятий.

Предпринимательство состоит в открытии нового: нового продукта, нового рынка и т.д. Бизнес же зачастую идет проторенной дорогой. Бизнесом занимаются многие, но немногие способны достичь уровня настоящего предпринимательского творчества.

Также, если раньше за предпринимательством признавалось только узкокорыстное стремление к личной выгоде, то сегодня в большинстве стран мира ученые склоняются к существенному, в социальном плане, дополнению формулировки. Признается усиление социальной значимости предпринимательской деятельности в создании новых рабочих мест, обеспечении общества новыми (инновационными) товарами и услугами.

Предприниматели составляют особую социальную группу в современном обществе. Экономический словарь (под ред. А.Н. Азрилияна) дает следующее понятие: «Предприниматель — лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью, изыскивает средства для организации предприятия и тем самым берет на себя предпринимательский риск, прошедшее государственную регистрацию и получившее свидетельство о регистрации».

Исследования профессора Л. Дашкова позволяют ему сформулировать понятие предпринимателя как человека, обладающего совокупностью природных, образовательных, характерологических и мотивационных свойств, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, и использующего набор указанных личных свойств для внедрения в практику разнообразных нововведений, нахождения новых сфер приложения капитала, рынков сбыта, освоения более совершенных способов обслуживания потребителей и т.п. с целью получения максимальной прибыли и личного удовлетворения достигнутым.

Предприниматель должен быть свободен в принятии решений, не запрещенных законами. Он должен иметь право организовывать собственное производство, приобретать средства производства и нанимать рабочую силу, производить и продавать свою продукцию, исходя из экономической выгоды и рыночной конъюнктуры.

Предприниматель действует в условиях неопределенности, неустойчивости, так как постоянно меняются условия его деятельности, меняется поведение субъектов рынка, а это заставляет осуществлять быструю переориентацию производства и сбыта продукции (услуг). Неопределенность и неустойчивость, постоянные изменения порождают риск, как неотъемлемую черту предпринимательской деятельности.

Настоящий предприниматель не ставит своей целью исключительно увеличение собственного потребления. Он вкладывает капитал в наиболее выгодные сферы и тем самым способствует определению будущей структуры экономики.

Разумно мыслящего предпринимателя интересует не сияющая максимализация прибылей, а максимализация ситуации в целом, где прибыль — только один из компонентов.

Л. Дашков разграничивает следующие аспекты понятия «предприниматель»:

- Экономический аспект: предприниматель осуществляет организацию или реорганизацию хозяйственного механизма путем соединения факторов производства с целью получения максимальной выгоды в каждой конкретной ситуации.

- Управленческий аспект: предприниматель осуществляет целенаправленное новаторское воздействие на производственный процесс, его координацию, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск.

- Личностный аспект: предпринимателю для осуществления новых комбинаций в условиях риска необходим определенный набор личностных свойств.

В свою очередь, набор личностных свойств можно классифицировать следующим образом:

- По природному признаку — предпринимательский талант, интуитивное предвидение, чутье, склонность к новаторству, изобретательству.

- По образовательному признаку — наличие образования, высокая квалификация, компетентность.

- По характерологическому признаку — инициативность, вера в свою правоту, способность принимать решения, смелость, готовность рисковать, способность к самопожертвованию, духовная свобода.

- По мотивационному признаку — потребность в самоутверждении, стремление к успеху, воля к победе, потребность в господстве, власти, влиянии, радость от творческого процесса, самостоятельного ведения дела.

А.Ф. Шишкин считает, что предпринимателя характеризуют:

- самостоятельный статус. Он является собственником или лицом, действующим по поручению собственника;

- цель деятельности. Ее характеризует прежде всего получение прибыли или дохода вместе с социальным эффектом;

- функции: интеллектуальная (выдвижение и реализация коммерческой идеи, связанной с хозяйственным риском),

ресурсная (мобилизация информационных, финансовых, трудовых и материальных ресурсов), организационная (соединение ресурсов в оптимальных пропорциях и контроль за их использованием).

По его мнению, сегодня предприниматели России включают четыре разнородных слоя:

- номенклатура, превратившаяся в акционеров и руководителей совместных предприятий, концернов, ассоциаций и т.п.;

- специалисты по финансовому, производственному, торговому и научно-техническому менеджменту;

- фермеры, ремесленники, кооператоры, арендаторы;

— бывшие «цеховики» и дельцы теневой экономики, скупающие приватизируемое имущество, в том числе магазины и мастерские, где они были практическими владельцами.

Шишкин выделяет следующие черты личности, необходимые для предпринимателя:

— Целеустремленность (оптимизм, готовность к напряженному труду и ограничениям в жизни ради процветания своего дела).

— Глубина экономического мышления (способность объективно и оперативно оценивать события и взаимосвязи, отделять главное от второстепенного, прогнозировать тенденции развития).

— Инициативность (способность принимать собственные рискованные решения при неполной информации).

— Инновационная активность (готовность и умение обновлять продукцию, технологию, организацию производства и управления, преодолевая инертность мышления).

— Организаторские качества (способность привлекать к себе людей, находить компромисс с партнерами, быть пунктуальным и обязательным).

— Бережливость (умение мобилизовать, рационально распределять и экономно расходовать ресурсы).

— Ответственность перед обществом, партнерами, работниками (верность слову, честность в отношениях).

— Психологическая устойчивость (чувство собственного достоинства, самообладание).

Таким образом, предприниматель—это не только профессия, но и определенное специфическое состояние человека с определенными склонностями, порождаемое комбинацией социальных сил и социальных обстоятельств, а не только специальным профессиональным обучением.

В.С. Автономов считает, что «предприниматель» — явление штучное. Помимо всех социальных, экономических и прочих условий, очень важных для данной деятельности, предпринимателем надо еще и родиться. В этом смысле талантливые предприниматели представляют собой один из «редких ресурсов» нации.

Й. Шумпетер обращает внимание в работе «Теория экономического развития» на то, что предприниматель — это бизнесмен, который делает не то, что делают остальные, и не так, как делают остальные. Это положение имеет принципиальное значение, так же как и мнение Й. Шумпетера о том, что предпринимателями следует считать не только «самостоятельных» хозяйственных субъектов рыночной экономики, но всех тех, кто реально выполняет основополагающую функцию, даже если они не «самостоятельны», а являются служащими акционерного общества или любой иной частной фирмы.

Существует условная иерархия предпринимателей:

Первая ступень (низшая). Мотивацией деятельности предпринимателя является получение максимальной прибыли, выступающей средством улучшения

условий жизни, прежде всего материальных.

Сама деятельность строится на базе тривиальных решений и тривиальных способов их реализации. И лишь в «поворотные» моменты принимаются нетривиальные решения.

Вторая ступень. Мотивацией деятельности является обеспечение самовыражения, внутреннее удовлетворение своей деятельностью.

Сама деятельность весьма инициативна, но в рамках традиционного мышления, риск ограничен.

Третья ступень. Мотивацией деятельности является получение удовлетворения от своей деятельности, жажда борьбы, победы над конкурентами, стремление к обладанию властью, благотворительность.

Сама деятельность осуществляется путем принятия нетрадиционных решений и реализации их нетрадиционными способами и средствами.

Четвертая ступень (высшая). Мотивацией деятельности является постоянное самовыражение, познание нового, неизведанного, постоянные открытия. Сама предпринимательская деятельность есть выражение сущности предпринимателя, его нормальное состояние.

Положение настолько стабильно, что задача максимизации прибыли не представляет особого труда.

Й. Шумпетер отмечал, что власть для суперэлиты — это средство, основа для формирования пусть небольшой, но собственной частной империи.

Для всех ступеней иерархии предпринимательство не профессия, а естественное социологическое и психологическое состояние.

В ряде исследований, думается, исходя из высказанного положения, предпринимательство рассматривается как процесс личностного или системного самообновления и самоорганизации через воплощение в жизнь идей по созданию новых или развитию действующих предприятий различных сфер деятельности.

Феномен предпринимательства анализируется в социо-культурном аспекте.

Упрощенно развитие культуры образует круг норм и правил, формируемых на микро и макроуровнях. В представляемой модели процесса возникновения и развития культуры предпринимательства рассматривается культура рыночных отношений и культура в более широком контексте как результат суммирования миллионов поведенческих характеристик на микроуровне, которые, в свою очередь, определяются уровнем развития культуры предпринимательства и культуры общества на макроуровне (рис.1).

Р. Рывкина дает следующее определение экономической культуры: «При всех особенностях экономических культур разных стран везде сохраняются одни и те же структурные закономерности. Например, экономическая культура — это всегда и везде своего рода посредник между комплексом политико-правовых, экономических и других условий той или иной страны и экономическим поведением субъектов ее экономики».



Рис. 1. Возникновение и развитие культуры предпринимательства (развитие модели Р. Рюттингера, по Л. Колесниковой и В. Перекрестову)

Не будет большим преувеличением сказать: развитие экономики — это суммарный результат действий миллионов людей, регулируемых как внешними институциональными условиями их деятельности, так и чертами экономической культуры самих людей».

Она выделяет три ее основные функции:

- с помощью экономической культуры выбраковываются или укрепляются ценности и нормы, необходимые для развития экономики, накапливаются традиции;
- на основе экономических норм и ценностей происходят накопление экономического опыта и передача его новым поколениям;
- на передовых предприятиях формируются новые формы экономической культуры и новые принципы хозяйствования. Современная ситуация в России на фоне прогресса в человеческом развитии во многих странах остается сложной.

Научный руководитель ГУ-ВШЭ доктор экономических наук Е. Ясин отмечает, что у многих появилось убеждение, «что нам ничто не поможет, процветание не наш удел: таков национальный характер, такова культура России, которые не переделаешь». Профессор Ясин считает, что успех модернизации российской экономики зависит от того, будут ли происходить необходимые изменения в культуре, в системе ценностей. Для исследования интересен опыт сопоставления двух культур и наиболее важных общественных институтов (табл. 1).

Таблица 1

Соотношение двух культур (по Е. Ясину)

Критерии	Продуктивная культура	Непродуктивная культура
Богатство	Результат личной инициативы и усилий	Существующий ресурс, который подлежит распределению, праведно нажить богатство нельзя
Конкуренция	Положительная сила, развивающая стремление к совершенству и росту общественного богатства	Форма агрессии, угрожающая стабильности и солидарности общества, источник зависти
Экономическая целесообразность	Бережливость и инвестиции в будущее	Уравнительное распределение сегодня
Труд	Общественный долг и главная форма самовыражения, наиболее достойный источник удовлетворения потребностей	Бремя, неизбежное зло; настоящее удовольствие от жизни лишь вне работы
Инакомыслие	Важное условие поиска истины и постоянного обновления общества	Преступление, угрожающее стабильности и единодушию
Жизнь	То, что я делаю сам	Игралище непреодолимых сил («бог или дьявол, транснациональные компании, мировой заговор марксистов»); люди живут в страхе или пессимизме

Представляет интерес анализ различных литературных источников с целью оп-

ределения наиболее важных для экономики Традиционные русские ценности и антиподы (по Е. Ясину) традиционных российских ценностей (табл. 2).

Член-корреспондент РАН В. Медведев в книге «Перед вызовами постиндустриализма. Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России» исследует пути социально-экономического развития России, ее облик в XXI веке, ориентиры и приоритеты экономической политики. В книге определена общая концепция прошлого и будущего российской экономики на фоне общемировых трансформационных процессов постиндустриального характера. Автор считает необходимым сохранение компонентов, соответствующих общечеловеческим ценностям, и социально-экономических институтов, способных обеспечить прогресс общества. Взгляд автора на человеческий капитал определяется его значимостью в воспроизводственных процессах, фактором эффективности в новых экономических системах. Отчетливо определены общезначимые прогрессивные тенденции:

- коренное изменение структуры, результатов и факторов общественного производства в пользу нематериальных благ и услуг, повышение роли «человеческого капитала», высоких технологий и информации, науки, образования и культуры;

- гуманизация и экологизация производства, поворот экономики к социальным целям и к потребностям людей;

- сочетание сильных рыночных стимулов трудовой и предпринимательской деятельности с социальной справедливостью и социальной защитой населения, обеспечением прав и свобод личности;

- трансформация экономических отношений и институтов в направлении гибкой, плюралистической системы, включающей различные формы собственности и типы хозяйствования;

- оптимизация экономического механизма на основе сочетания рыночных методов и активной роли государства;

- глобализация экономики в ее гуманистическом варианте, формирование мировой экономической инфраструктуры.

Т а б л и ц а 2

Ценности	Оборотная сторона	Примечания
1	2	3
Духовность, идея «не хлебом единым...»	Противопоставление материальным интересам	
Коллективизм, стремление к совместной работе, артельность	Подавление личности, авторитаризм	В примитивных и традиционных обществах всегда силен коллективизм. Индивидуализм — достояние урбанизированного общества с развитыми рыночными отношениями

Самопожертвование	Покорность власти, долготерпение. Пренебрежение власти к человеческой жизни	Ценность традиционного общества (см. коллективизм)
Соборность: против безличного коллективизма и своеволия индивидуализма. Сильное государство	Опасность мессианства, возможность превознесения государства как воплощения «всех»	Идея «каждый за всех» в противовес «каждый за себя» приводит к апологии государства (И. Клямкин)
Успех достигается натиском и удачей. Недостижимость равнозначна аскриптивности. Склонность к чрезвычайным усилиям, не считаясь с затратами	Ожидание. Отсутствие склонности к кропотливой, систематической работе	Климатические условия: рваный ритм, чрезмерные, но краткосрочные напряжения (В. Ключевский)
Труд в удовольствие, для радости творчества	Труд ради хлеба насущного, за оплату — наказание за грехи. Прибыль предосудительна Лень, бездеятельность, неорганизованность	Свойства подневольного труда

Продолжение табл. 2 базируется, прежде всего, на наукоемких технологиях, на экономике,

1	2	3
Размах, широта, склонность к масштабным делам	Небрежность, беспечность, неразвитость «средней области и культуры». «Авось, небось и как-нибудь»	Средняя область культуры — между домом (семьей) и государственными делами (Н. Лосский)

Нестязательство: богатство — грех, бедность — добродетель, щедрость, бескорыстие, душевность	Слабость стимулов к труду, бережливости, предпринимательству	Связь с примитивным нерыночным хозяйством и феодальным патернализмом
Справедливость. Важность внесудебной «рассеянной санкции»	Справедливость важнее закона. Распространенность неформальных отношений	Справедливость чаще трактуется как уравнительность, следствие бедности
Эмоциональность, нестандартность. Оригинальность		

В. Медведев рассматривает человеческий капитал как важнейший интеллектуальный и социальный потенциал предприятий, воплощенный в знаниях, опыте, навыках персонала, в общей культуре, философии фирмы. Содержание социальной ответственности бизнеса автор основывает на сочетании функций домашнего хозяйства, государства и корпораций.

Доктор экономических наук Ю. Якутин считает, что из понимания возросшей роли человеческого капитала при переходе к постиндустриальному обществу вытекает современная целевая социальная ориентация государственной деятельности. Во главу угла ставится человек, его потребности и развитие. Этим же определяется характер распределения объема власти по общественно-государственным уровням: федеральному, субъектов федерации, муниципальному. В этих вопросах (мнение Ю. Якутина) еще далеко не все ясно.

Лауреат Нобелевской премии Ж. Алферов в своей статье пишет: «Если сегодня посмотреть на страны так называемого “золотого миллиарда”, то их экономическое благосостояние баз и построенной на знаниях. И первое место среди них занимают информационные технологии...».

Академик РАН Н. Шмелев делает ряд выводов: «Россия неотъемлемая, органичная часть европейской культуры, европейской цивилизации. Однако часть настолько своеобразная, что не раз в новейшие времена западные ее соседи приходили к выводу: лучше бы этой страны и вовсе не было на карте». И далее: «В массовом западном сознании современная Россия предстает каким-то чудовищным монстром, Богом проклятой страной, где все не так, как у людей».

Слова академика созвучны с высказыванием А.И. Герцена, определявшим позицию западников, о том, что они, по-видимому, не очень переполнены «святым желанием, чтоб ... расцвела сильно и широко молодая Русь!»

Н. Шмелев, рассуждая о национальных устремлениях России в период потрясений последнего десятилетия, отмечает переход из крайности в крайность — от безудержного оптимизма к столь же безудержному пессимизму, от «холодной» войны к «холодному» миру, и задается вопросом: «И сколько еще потребуется лет и десятилетий, чтобы Россия, наконец, превратилась в стабильное, правовое, нормальное государство, где человек со своими способностями и своими деньгами мог бы чувствовать себя так же спокойно, как сегодня он чув-

ствует себя повсюду в цивилизованном мире?»

Анализ мировых процессов и российских условий приводит к выводу, что решение множества проблем развития человеческого потенциала в стране лежит в создании системы социально-экономического устройства, которая открывала бы простор для всестороннего совершенствования человека. Россия должна выработать собственный вариант социально-экономического устройства. Этому способствуют годы подъема после десятилетия кризиса, положительно влияющие на настроение населения, горизонт принятия экономических решений, оценку делового капитала инвесторами. Население понимает, что реализация экономических программ невозможна в короткие сроки. Российский союз промышленников и предпринимателей стремится нести некоторые социальные расходы по медицине, образованию, развитию жилищного и потребительского кредитования. Экономический потенциал России возрастает, внешняя политика становится более гибкой и прагматичной.

Академик Шмелев, отвечая на собственный вопрос, отмечает положительные сдвиги и констатирует: «Складывается впечатление, что и на Западе тоже, кажется, осознали: опасно “перегибать палку”. Иначе придется все же когда-нибудь отвечать перед собственным электоратом, а то и перед своими же союзниками: “кто все-таки потерял Россию?”»

Вместе с тем институциональные изменения происходят достаточно медленно.

По мнению профессора Р. Нуреева, в последнее время не формируется система индивидуализированной частной собственности, а фактически укрепляется имущественное положение лиц, стоящих у власти (табл. 3).

Таблица 3

Группы и их интересы с точки зрения формирования системы прав собственности (по Р. Нурееву)

Группы, заинтересованные в построении новой системы власти-собственности	Группы, заинтересованные в построении системы индивидуализированной частной собственности
Новая государственная номенклатура: чиновники федеральных органов власти	Владельцы машиностроительных предприятий гражданских отраслей
Новая государственная номенклатура: чиновники региональных органов власти и муниципалитетов	Собственники предприятий в сфере услуг
Владельцы (технократы) экспортно-сырьевых отраслей — «новые олигархи»	Подавляющее большинство промышленных фирм потребительского комплекса

Владельцы (технократы) машиностроительных предприятий оборонно-промышленного комплекса	Домохозяйства (подавляющее большинство зажиточных рабочих)
Военная номенклатура Российской армии в ее сегодняшнем перестроенном виде	Средний и малый бизнес
Силовые структуры (МВД, ФСБ, МЧС, Налоговая полиция и др.)	
Криминальный бизнес	

Р. Нуреев считает, что в глазах значительного большинства населения развитие ущербного, криминального капитализма привело к дискредитации рыночной экономики и в этих условиях нарастает недовольство результатами приватизации, которое новая администрация пытается использовать в своих целях. По его мнению, возможны два варианта деприватизации: «олигархический» и «демократический».

При «олигархическом» начнется новый виток роста системы собственности.

При «демократическом» предполагается перегруппировка собственности для максимально эффективного служения развитию рынка.

Показательны сравнительные качественные характеристики рыночного и административно-командного управления, сформулированные профессором А.К. Семеновым (табл. 4).

Профессор Семенов отмечает, что система рыночного управления включает самоуправление (саморегулирование) и государственное регулирование, формы и соотношение которых могут быть различными в зависимости от условий страны, менталитета народа (традиций, обычаев, образа мышления), особенностей секторов экономики — государственного, частного, кооперативного (рис. 2).

Исследование профессора А. Пороховского свидетельствует, что конституирует рыночное развитие частная собственность. Опыт передовых стран показал, что развитие частной инициативы и индивидуальной предприимчивости далеко продвинуло экономику и привело к эволюции собственности.

Современная рыночная модель опирается на сочетание индивидуально-частной, партнерски-частной, акционерной, государственной и смешанной форм собственности (считает А. Пороховский). И хотя наиболее распространена индивидуальная частная собственность, экономически господствующие позиции заняла акционерная собственность, она является ведущей, наиболее эффективной в условиях современных производительных сил и технологий. Это обстоятельство становится решающим при формировании институциональных основ рыночной модели, где институт собственности выступает как сочетание различных форм собственности, в свою очередь, служащих базой для различных форм предпринимательских структур — от индиви-

Таблица 4

Качественные характеристики административно-командного и рыночного управления

Качественные характеристики управления	Административно-командное управление	Рыночное управление
Собственность	Монополия государственной собственности	Плюрализм собственности, смешанная экономика
Субъект	Номенклатура руководящих работников и ее аппарат	Собственник, предприниматель, менеджер, трудовой коллектив
Цель	Выполнение плановых заданий, повышение эффективности экономики на базе обеспечения приоритета государственных интересов	Повышение эффективности экономики на базе согласования интересов государства, различных социальных групп, частных лиц, территорий
Основной принцип	Подчинение нижестоящих организаций вышестоящим	Равноправные партнерские отношения между звеньями экономической системы
Организация	Иерархическая структура управления на базе вертикальных связей его звеньев	Концентрическая структура управления на базе приоритета горизонтальных связей его звеньев
Функции	Приоритет распределения ресурсов и разверстка плановых показателей из центра	Самоуправление основного звена и регулирование развития экономики из центра
Методы	Приоритет организационных и распорядительных воздействий (инструкций, регламентов, норм, директив, приказов, распоряжений, указаний)	Приоритет экономических методов управления (коммерческого расчета, экономических рычагов и стимулов)
Стиль	Авторитарный, силовой	Демократический
Техника и технология	Управление, основанное на ручном труде и труде с низкой степенью механизации	Управление, основанное на компьютерной технике и информатике

дуального предприятия до партнерств, акционерных обществ и других предприятий.

Таким образом (делает вывод А. Пороховский), по формам собственности и по формам предпринимательства рыночная модель имеет смешанную основу, но покоится при этом на частнособственническом фундаменте.

Функции государства — поддержание и стимулирование конкуренции в экономической сфере, создание единого рыночного пространства, где одинаковые правила отслеживают и поддерживают особые государственные институты.

Поддерживая конкуренцию, борясь с монополиями, государство находится и в рамках рыночной модели, и вне ее, гарантируя стабильность рыночной системы в целом. Государству принадлежит важная роль — сохранение самой рыночной системы путем выражения общественных интересов. Справиться с подобными обязанностями государство может только в случае, если оно является частью демократического общества, в котором наряду с рыночным механизмом налажен демократический механизм контроля избирателей над государственным аппаратом.



Рис. 2. Система управления рыночной экономикой (по А. Семенову)

дуального предприятия до партнерств, акционерных обществ

Рис. 2. Система управления рыночной экономикой (по А. Семенову)

Для России характерен феномен власти-собственности, когда не власть определяется собственностью, а собственность — властью, т.е. положением человека в государственной иерархии. Тем более российское общество заинтересовано в развитии рыночной модели экономики, ибо она объективно ведет и к укреплению демократии.

Последовательное утверждение рыночных принципов (по мнению А. Пороховского) означает:

- завершение формирования единого национального рыночного пространства;
- поддержку конкуренции на всех рынках и борьбу с монополизмом;
- создание равных возможностей для всех форм собственности и предпринимательства;

- производство в достаточном количестве и качестве общественных благ — образования, здравоохранения, науки, культуры и т.д.;
- включение экономики России в мировое хозяйство с обеспечением национальных интересов;
- рост благосостояния общества и создание условий для расширенного воспроизводства населения;
- формирование экономической основы для становления и развития демократических институтов в стране.

Предприниматель не должен ставить в качестве первоочередной задачи увеличение личного потребления. У него основная часть прибыли должна возвращаться в производство, на его расширение, тратиться на новую технику и современную технологию. Цивилизованный бизнес означает социальную ответственность, усиление строгости требований к этике деловых отношений, экономическую эффективность. Предприниматель объективно заинтересован в поддержании общественного и правового порядка, в социальном и национальном согласии, в конструктивном решении вопросов развития экономики и гражданского общества.

Ошибается тот, кто считает деньги главным действующим лицом рынка. Еще древние греки давали однозначный ответ: «Деньги, деньги — есть человек». Им вторили римляне: «Деньги служат тебе, если умеешь ими пользоваться, если же не умеешь — властвуют над тобой». И с ними солидарен американский миллионер Г. Форд: «Главная цель капитала — не добыть как можно больше денег, а добиться того, чтобы деньги вели к улучшению жизни». Любопытны и показательны рассуждения по данному вопросу величайшего оригинала XX века и гениального художника Сальвадора Дали в его «Дневнике одного гения». Комментируя анаграмму «Авида Долларз» (Avida Dollars), т.е. «Жаждающий долларов», или «Деньголюб», сделанную в 1941 году из имени Сальвадора Дали Андре Бретоном как насмешка на суетой Дали по поводу зарабатывания денег, — последний не скрывает, что во время своего пребывания в Америке участвовал в многочисленных коммерческих проектах: в театре, балете, в области ювелирных украшений, моды и т.д. За картины Дали выкладывали крупные суммы. Но со свойственной великому художнику изящной иронией он пишет, что еще в отрочестве, узнав, что Мигель де Сервантес, так прославивший Испанию своим бессмертным «Дон-Кихотом», сам умер в чудовищной бедности, а открывший Новый Свет Христофор Колумб умер в не меньшей нищете, да к тому же еще в тюрьме, внимая благоразумию, посоветовал себе позаботиться о двух вещах:

- постараться как можно раньше отсидеть в тюрьме, что «своевременно и было исполнено»;
- найти способ стать мультимиллионером, что тоже «с успехом удалось».

В дневнике С. Дали рассуждает: «Когда есть деньги, любая “служба” теряет всякий смысл. Герой никогда не служит! Он есть полная противоположность слуге». И далее: «Деньги дали нам все, чего только можно пожелать, чтобы быть красивым и наслаждаться благополучием». Деньги для Сальвадора Дали

являлись средством для обеспечения творческого процесса, а не самоцелью. Великий мастер эпатажа постоянно нуждался в общественном признании своего творчества, и особенно на земле своей любимой Каталонии.

Для исследования интересна выявленная специфика современных цивилизационных факторов в США и России (табл. 5).

Кроме социокультурного аспекта, необходимо рассмотреть и правовое положение предпринимателя.

В Гражданском кодексе Российской Федерации крайне редко употребляется термин «предприниматель». О гражданах — индивидуальных предпринимателях говорится в следующих статьях: 23 («Предпринимательская деятельность граждан»); 66 («Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах»), в частности в п. 4 («Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели...»); 578 («Отмена дарения»), в частности в п. 3 («По требованию заинтересованного лица суд может отменить дарение, совершенное индивидуальным предпринимателем...»); 1015 («Доверительный управляющий»), в частности в п. 1 («Доверительным управляющим может быть индивидуальный предприниматель...») и др.

Одно из немногих исключений — п. 1 ст. 359 Гражданского кодекса («Основания удержания»): «Удержанием вещи могут обеспечиваться также требования, хотя и не связанные с оплатой вещи или возмещением издержек на нее и других убытков, но возникшие из обязательства, стороны которого действуют как предприниматели».

В то же время во многих статьях Гражданского кодекса используется более широкий термин, чем «предприниматель»: «лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность». Под ним подразумеваются как предприниматели, так и те, для кого установлен приравненный к предпринимательству режим.

Ст. 2 Гражданского кодекса («Отношения, регулируемые гражданским законодательством») упоминает об «отношениях между лицами, которые осуществляют предпринимательскую деятельность, или с их участием». Об удельном весе таких отношений, считает профессор М. Брагинский, можно судить по следующим цифрам: из 610 статей, составляющих главы, посвященные отдельным видам договоров, 262 статьи рассчитаны именно на «лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность». А остальные, за редким исключением, могут применяться в равной мере участия предпринимателей.

Законодатель счел необходимым включить в Кодекс легальное определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (п. 1 ст. 2 ГК РФ). Она представляет собой деятельность, отвечающую четырем признакам:

- самостоятельность;
- осуществление на свой риск;
- направленность на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- осуществление лицами, зарегистрированными в качестве предпринимателей в установленном законом порядке.

Применение приведенной нормы предполагает необходимость указания на еще один, дополнительный признак: договорами с предпринимателями считаются только те, в которые сторона вступает для осуществления предпринимательской деятельности.

Следует указать на то, что последний из четырех признаков — регистрация в качестве предпринимателя — может и отсутствовать. При определенных условиях в указанных законом случаях осуществлять предпринимательскую деятельность может и тот, кто не является предпринимателем.

К числу предпринимателей, т.е. тех, кто удовлетворяет всем четырем признакам, указанным в ст. 2 Гражданского кодекса, могут относиться как граждане, так и юридические лица.

Но не будем углубляться в правовые нюансы. В рассматриваемой главе нашей задачей являлось определение понятий «предприниматель» и «предпринимательство». В современных условиях основа экономического роста — это знания (информация) и человеческий капитал. Человек выступает активным элементом всех систем.

ГЛАВА 3. Сущность коммерции и коммерческих функций предприятий (организаций)

Всякая наука начинается с определения понятий. Определим сущность коммерции и коммерческих функций.

Словарь иностранных слов дает такое толкование: «Коммерция — это торговля, торговые операции»; в другом аналогичном словаре мы встречаемся с почти подобным определением: «Коммерция (от лат. commercium) — торговля или торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг». Словарь С.И. Ожегова толкует понятие следующим образом: «Коммерческий — 1) торговый, не военный; 2) при существовании карточной системы снабжения — относящийся к торговле без карточек по повышенным ценам». В учебнике для вузов «Основы коммерческой деятельности» авторы дают следующее определение: «Таким образом, коммерция в сфере товарного обращения — это совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров в целях удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли». Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна определяет коммерцию как «деятельность по продаже товаров или услуг с целью получения прибыли».

В принципе определения не вызывают особых сомнений, но непонятно, что относится к процессам, а что — к операциям в торговле.

На наш взгляд, приведенные понятия даны в узком смысле слова «коммерция», применительно к торговле. А в условиях рыночных отношений понятие «коммерция» требует более широкого толкования, не ограниченного сферой торговли.

Думается, более близки нашей точке зрения понятия, данные в словаре обществознания: «Коммерция — торговля, торговая операция. В более широком смысле — всякая деятельность, направленная на получение прибыли», а также в Современном экономическом словаре: «Коммерция (от лат. commercium) — торговля и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг. В широком смысле слова — предпринимательская деятельность».

По мнению В.В. Залесского, понятие «коммерческая организация» равнозначно понятию «предпринимательская организация», точно также как термин «предпринимательская деятельность» идентичен термину «коммерческая деятельность». В широком смысле слова любой предприниматель является коммерсантом.

В торговых кодексах ряда стран заложено именно такое понимание коммерческой деятельности. Статья 1 французского кодекса определяет: «Коммерсантами являются лица, которые совершают торговые сделки в процессе осуществления своей обычной профессии». Первый раздел «Коммерсанты» книги первой «Торговые сословия» Германского торгового уложения содержит развернутый перечень видов предпринимательской деятельности, которой занимаются коммерсанты: «Торговым промыслом считается всякая производственная деятельность, предметом которой являются следующие действия:

- 1) приобретение движимых вещей, товаров или ценных бумаг с целью дальнейшей перепродажи независимо от того, будут ли товары переданы в неизменном виде или после переработки;
- 2) принятие на себя обязанностей по обработке или переработке товаров для других лиц, если такой промысел выходит за пределы простого ремесла...
- 3) морская и сухопутная перевозка грузов и пассажиров...».

Гражданский кодекс Российской Федерации использует термин «предприниматель» только по отношению к гражданину, занимающемуся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (статья 27 ГК РФ), и не дает обобщенного понятия коммерсанта или предпринимателя. Выделение предпринимателей-юридических лиц связано, в конечном счете, с предусмотренным в статье 50 Гражданского кодекса разграничением двух видов организаций — коммерческих и некоммерческих. Любое правосубъектное образование, которое может быть отнесено к коммерческим организациям, в силу этого обстоятельства признается предпринимателем. Это вытекает из содержащихся в пункте 1 статьи 50 Гражданского кодекса указаний относительно сущности данного вида юридических лиц: «...коммерческой признается организация, для которой извлечение прибыли составляет основную цель деятельности». Гражданским кодексом предусмотрен замкнутый набор моделей юридических лиц, которые могут рассматриваться как коммерческие организации, а стало быть, и как предприниматели.

В их числе — хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Для каждого из них, по мнению профессора М.И. Брагинского, устанавливается специальный правовой режим участия в гражданских отношениях, особенности которого могут непосредственно затронуть интересы того, кто заключает с ними договор.

Приведенный в статье 50 Гражданского кодекса перечень видов коммерческих организаций-предпринимателей является исчерпывающим, и можно схематически изобразить систему их организационно-правовых форм (рис. 1).

В отличие от коммерческих, к некоммерческим относятся организации, обладающие двумя признаками:

- некоммерческие организации не могут иметь целью своей деятельности извлечение прибыли;
- полученная организацией прибыль не может распределяться между участниками (применительно к тем организациям, которые построены на началах членства).

В числе некоммерческих организаций статья 50 Гражданского кодекса называет потребительские кооперативы, общественные или религиозные организации (объединения), финансируемые ответчиком учреждения, благотворительные и иные фонды.

Вместе с тем предусмотрена возможность создания некоммерческих организаций и в иных формах, для чего достаточно принятия закона. Так, Закон от 12 января 1996 года «О некоммерческих организациях» допустил образова-

ние еще двух видов некоммерческих организаций: некоммерческого партнерства и автономной некоммерческой организации.

Осуществление предпринимательской деятельности в принципе расходится с природой некоммерческой организации. Это объясняется уже тем, что такая организация заведомо создается для иной, не связанной с предпринимательством, деятельности.

Однако в ряде случаев некоммерческая организация вынуждена осуществлять предпринимательскую деятельность. Полученная таким образом прибыль используется ею для покрытия расходов, связанных с той непредпринимательской деятельностью, ради которой и была образована организация. С учетом этого обстоятельства именно для некоммерческих организаций Гражданский кодекс устанавливает в виде исключения возможность участия в предпринимательской деятельности тех, кто не является предпринимателем.

Предпринимательская деятельность должна служить цели создания некоммерческой организации и, кроме того, по своему характеру соответствовать этой цели. Развивая содержащиеся в пункте 1 статьи 50 Гражданского кодекса положения, статья 24 Закона от 12 января 1996 года признает допустимой для некоммерческой организации предпринимательскую деятельность, которая выражается в приносящем прибыль производстве товаров и услуг, отвечающем целям создания некоммерческой организации, а также в приобретении и реализации ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участии в хозяйственных обществах или в товариществе на вере (в последнем случае — только в качестве вкладчика).

При этом предусмотрено, что некоммерческая организация ведет учет доходов и расходов по осуществляемой ею предпринимательской деятельности. Законодательством Российской Федерации может быть запрещено осуществление предпринимательской деятельности для отдельных видов некоммерческих организаций. Одно из таких ограничений установлено в Гражданском кодексе. Оно относится к объединениям юридических лиц (ассоциациям и союзам). В силу пункта 1 статьи 121 Гражданского кодекса в случаях, когда решением участников на такое объединение возлагается ведение предпринимательской деятельности, оно должно либо преобразоваться в хозяйственное общество или товарищество, либо создать для ведения соответствующей деятельности хозяйственное общество, либо вступить в такое общество в качестве участника. Коммерческие и некоммерческие организации функционируют во всех отраслях: в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, на транспорте, в торговле и др.

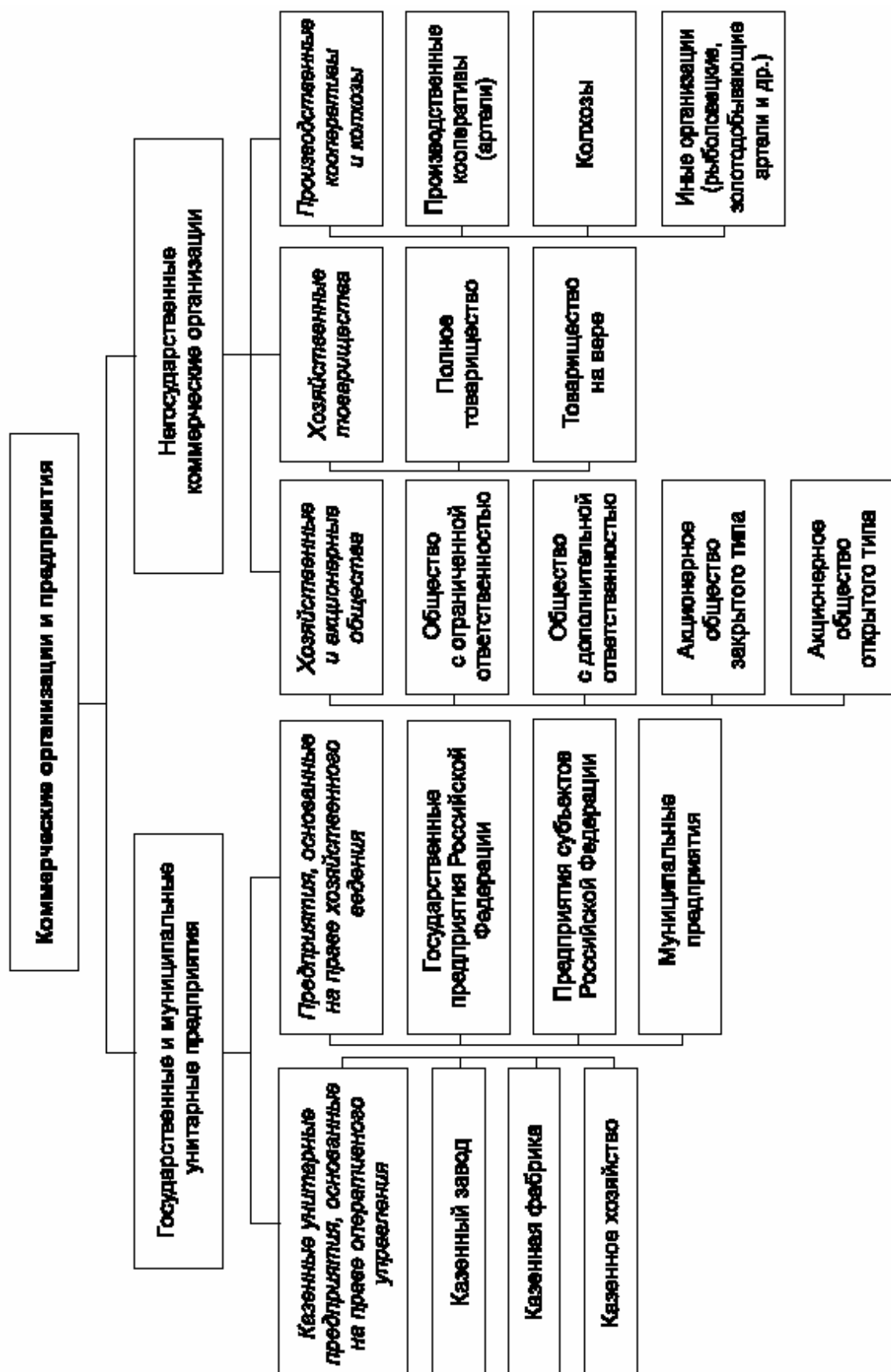


Рис. 1. Система организационно-правовых форм коммерческих предприятий и организаций (по П.И. Вахрину)

В зависимости от различий законодательного регулирования, связанного с формами собственности, а также от особенностей организации, как мы выяснили в ходе исследования, юридические лица подразделяются следующим образом (рис. 2).

Характеристика основных форм коммерческих организаций представлена в табл. 1. Рассмотрим основные формы некоммерческих организаций.

Потребительский кооператив. Представляет собой добровольное объединение физических и юридических лиц на основе членства, с целью удовлетворения материальных и нематериальных потребностей. Члены потребительского кооператива вносят установленные уставом паевые взносы, которые вместе с заработанной собственностью составляют имущество кооператива. От членов кооператива требуется вносить дополнительные взносы при необходимости покрытия образовавшихся у кооператива убытков. Доходы потребительского кооператива от предпринимательской деятельности распределяются в соответствии с его уставом между членами кооператива.

Общественные и религиозные организации — это добровольные объединения граждан на основе общих интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Будучи некоммерческими организациями, они могут заниматься предпринимательством только в том случае, если оно соответствует уставным целям и направлено на их достижение. Члены общественных и религиозных организаций не сохраняют прав на переданное ими в эти организации имущество и членские взносы. Члены общественных и религиозных организаций не отвечают по обязательствам этих организаций, а те, в свою очередь, не отвечают по обязательствам своих членов.

Фонды — это не имеющие членства некоммерческие организации, созданные для достижения культурных, образовательных, социальных, благотворительных или других общественно полезных целей. Фонды утверждаются физическими и юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов. Имущество, переданное фонду его учредителями, становится собственностью фонда. Фонд может заниматься предпринимательством только тогда, когда оно соответствует уставным целям и направлено на их достижение. Предпринимательская деятельность предполагает создание хозяйственных обществ или участие в них.

Учредители фонда не отвечают по его обязательствам, а фонд не несет ответственности по обязательствам своих учредителей.

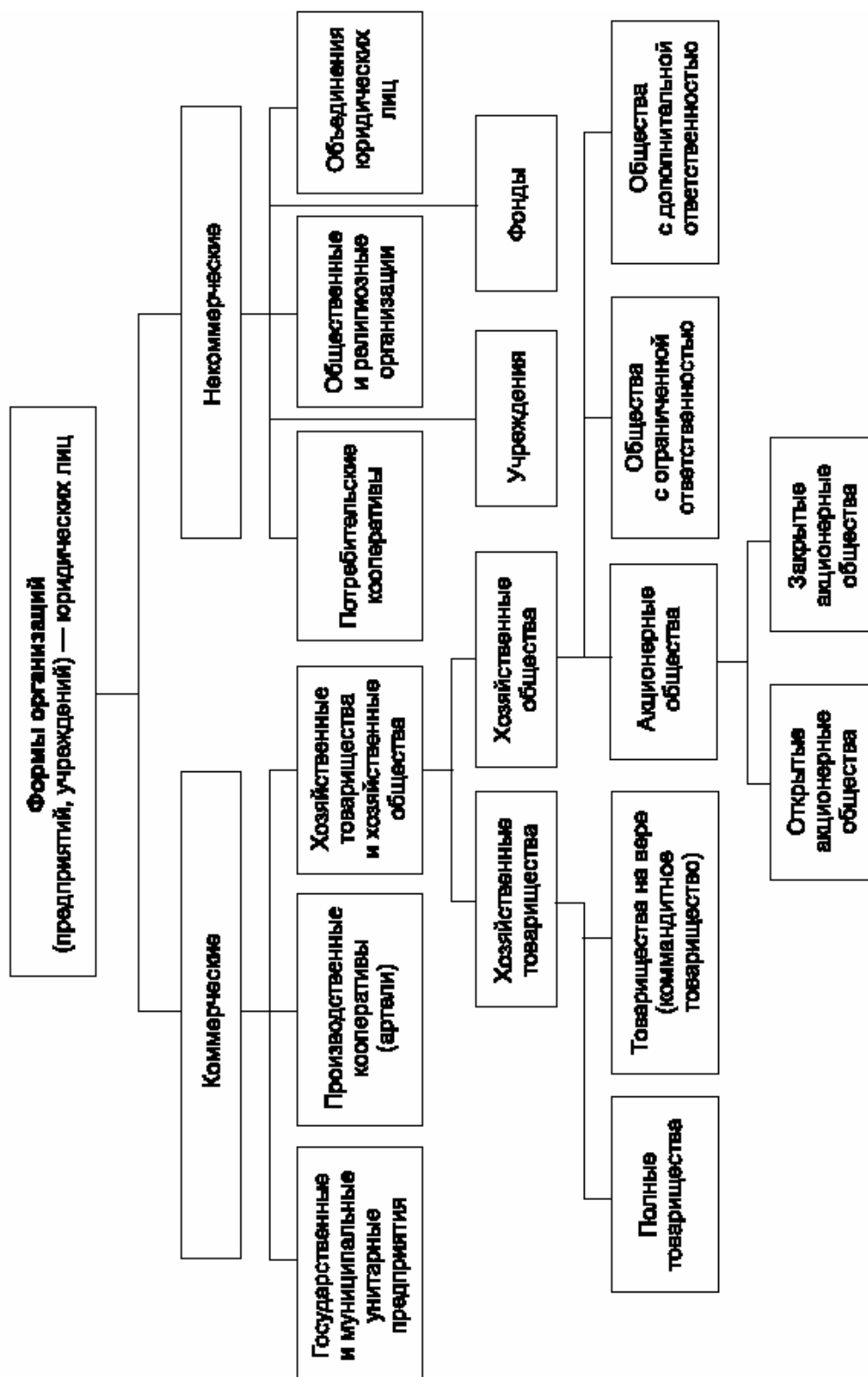


Таблица 1

**Организационно-правовые формы коммерческих организаций
(по учебнику «Экономическая теория» под ред. В.Д. Камаева)**

Форма коллективного предпринимательства	Разновидности юридических лиц, их характеристика		
	1	2	
Хозяйственные товарищества	Полные товарищества	Товарищества на вере (коммандитные)	
	Участники товарищества (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом	Участники товарищества состоят из полных товарищей и одного или нескольких вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участие в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности	
Хозяйственные общества	Общество с ограниченной ответственностью	Общество с дополнительной ответственностью	Акционерное общество
	Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных вкладов	Участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех размещенных вкладов, определенном учредительными документами	Акционерное общество закрытого типа Акции общества распространяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции либо иначе предлагать их неограниченному числу лиц

Продолжение табл. 1

1	2	
	Дочернее хозяйственное общество	Зависимое хозяйственное общество
	Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом (в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом)	Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20 % голосующих акций акционерного общества или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью
Производственный кооператив (артель)	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имуществами кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность. Число членов не должно быть менее пяти. Кооператив не вправе выпускать акции	
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	Унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения	Унитарное предприятие на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие)
	Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения. Предприятие создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления	Имущество государственного или муниципального унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве оперативного управления. Предприятие создается по решению правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Государство несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества

Учреждения — это организации, создающиеся собственниками для решения социально-культурных, управленческих или иных некоммерческих задач. Учреждения частично или полностью финансируются собственниками. Собственник закрепляет за учреждениями имущество на праве оперативного управления. Примерами таких организаций являются учреждения образования и просвещения, социальной защиты, культуры и спорта, а также органы государственного и муниципального управления.

Объединения юридических лиц — это добровольные ассоциации и союзы коммерческих либо некоммерческих организаций.

Объединения коммерческих организаций создаются по договору между участниками для координации их предпринимательской деятельности, а также защиты и представления общих имущественных интересов.

Объединения некоммерческих организаций представляют собой союзы и ассоциации общественных организаций и учреждений.

В экономическом смысле понятие «организация — юридическое лицо» в ряде случаев соответствует понятию «предприятие».

Предприятие — это производственно-технический комплекс, используемый для предпринимательской деятельности.

На базе предприятия может осуществляться любая профессиональная предпринимательская деятельность: производственная, кредитно-финансовая, торговая, страховая, посредническая; в зависимости от формы собственности учредителей предприятия могут быть частными, государственными, муниципальными. Предприятия могут создаваться как юридическими, так и физическими лицами.

Иногда объединениям предприятий присваиваются наименования, взятые из зарубежной терминологии.

Ассоциация — общая форма союза, объединения предприятий и частных лиц по любому признаку.

Венчурное предприятие — договорное объединение предприятий и частных лиц на период выполнения какого-либо проекта.

Картель — форма объединения предприятий на основе соглашения, регламентирующего цены, объем производства, условия найма рабочей силы, границы рынков сбыта.

Конгломерат — материнская форма и совокупность объединенных вокруг нее филиалов.

Консорциум — временное уставное объединение промышленного и банковского капитала с целью достижения общей цели. Объединяемые предприятия являются хозяйственно независимыми и объединяются с целью совместной борьбы за получение заказов и их совместное выполнение.

Концерн — уставное объединение предприятий на основе полной финансовой зависимости участников от одного или группы предпринимателей. Предприятия связаны посредством участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, тесного производственного сотрудничества.

Оффшорная компания — предприятие с юридическим адресом в стране с налоговыми льготами.

Пул — форма объединения предприятий, при которой прибыль всех участников поступает в общий фонд и затем распределяется между ними по заранее определенной пропорции.

Синдикат — объединение предприятий в форме картеля при централизации функций реализации продукции и закупки сырья в едином органе. Участники синдиката сохраняют производственную и финансовую независимость, но теряют коммерческую самостоятельность.

Трест — объединение предприятий под единым центром управления производственной и коммерческой деятельностью, под контролем одного собственника (юридического лица). Входящие в трест предприятия теряют свою юридическую, производственную и хозяйственную самостоятельность. Общая прибыль распределяется пропорционально долевого участию предприятий в результате.

Холдинг — объединение фирм, большая доля акций которых (более 50 %) принадлежит центральному совместному фонду.

ГЛАВА 4. Основные правовые начала малого предпринимательства

Основные правовые начала малого предпринимательства заложены в следующих нормативных документах:

Конституция Российской Федерации закрепляет свободу предпринимательской и иной экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8, 9, 35, 36), а также гарантирует единство экономического пространства, конкуренции, свободы экономической деятельности (Конституция РФ, ст. 8). Каждый вправе иметь имущество и собственность, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами (Конституция РФ, ст. 35). Земля также может находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности (Конституция РФ, ст. 9 и 36).

Гражданский кодекс Российской Федерации определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальной собственности), регулирует договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Участниками регулируемых гражданским законодательством отношений являются граждане и юридические лица. В регулируемых гражданским законодательством отношениях могут участвовать также Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования (ст. 124).

Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Правила, установленные гражданским законодательством, применяются к отношениям с участием иностранных граждан, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Граждане могут иметь имущество на праве собственности; наследовать и завещать имущество; заниматься предпринимательской и любой иной не запрещенной законом деятельностью; создавать юридические лица самостоятельно или совместно с другими гражданами и юридическими лицами; совершать любые не противоречащие закону сделки и участвовать в обязательствах; избирать место жительства; иметь права авторов произведений науки, литературы и искусства, изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности; иметь иные имущественные и личные неимущественные права.

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без об-

разования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющего деятельность без образования юридического лица (ст. 257), признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

Юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации) либо не имеющие извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации).

Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом.

Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствует этим целям.

Полным признается товарищество, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников — вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Обществом с дополнительной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен

на доли определенных учредительными документами размеров; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех размере, кратном к стоимости их вкладов, определяемом учредительными документами общества. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам общества распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам, если иной порядок распределения ответственности непредусмотрен учредительными документами общества.

Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать числа, установленного законом об акционерных обществах, в противном случае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока — ликвидации в судебном порядке, если их число не уменьшится до установленного законом предела.

Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или 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.

Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее, участвующее) общество имеет более 20 % голосующих акций акционерного общества или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Члены производственного кооператива несут по обязательствам кооператива субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.

Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором.

Глава 42 «Заем и кредит» Гражданского кодекса РФ регулирует вопросы договора займа, товарного и коммерческого кредита. В ст. 807 ГК РФ дана суть договора займа: «По договору займа одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других полученных им вещей того же рода и качества».

Следовательно, объектом займа могут быть деньги или вещи. Заем денежных средств может быть осуществлен в рублях или иностранной валюте. Заем иностранной валюты на территории РФ должен соответствовать требованиям закона РФ о валютном регулировании. Заем денежных средств в иностранной валюте осуществляется в Российской Федерации исключительно в безналичном порядке через текущие валютные счета заемщиков в уполномоченных банках.

Согласно ст. 809 ГК РФ заимодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах, определяемых договором. При отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующим в месте жительства заимодавца, а если заимодавцем является юридическое лицо, — в месте его нахождения ставкой банковского процента (ставкой

рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга.

Как правило, размер процентов, начисляемых на сумму займа, и сроки их выплаты определяются договором. При отсутствии в договоре условий о размере процентов заимодавец имеет право на проценты на сумму займа в размере ставки рефинансирования, устанавливаемой Центральным банком России.

Заемщик обязан возвратить заимодавцу полученную сумму займа в срок, который предусмотрен договором займа. Если в договоре срок возврата займа не установлен или определен моментом востребования, сумма займа должна быть возвращена заемщиком в течение тридцати дней со дня предъявления заимодавцем требований заемщику.

В случае невозвращения в установленный срок суммы займа, если иное не предусмотрено договором займа, заемщик обязан в соответствии со ст. 395 ГК РФ за пользование денежными средствами уплатить заимодавцу проценты на сумму займа в размере ставки рефинансирования, установленной Центральным банком России.

Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации определяет, что правосудие в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности осуществляется арбитражными судами в Российской Федерации, образованными в соответствии с Конституцией Российской Федерации и федеральным конституционным законом (далее — арбитражные суды), путем разрешения экономических споров и рассмотрения иных дел, отнесенных к их компетенции Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации и другими федеральными законами, по правилам, установленным законодательством о судопроизводстве в арбитражных судах.

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Государственная поддержка малого предпринимательства в Российской Федерации осуществляется в соответствии с настоящим Федеральным законом, издаваемыми в соответствии с ним иными федеральными законами, указами Президента Российской Федерации, постановлениями правительства Российской Федерации, а также законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации.

Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные настоящим Федеральным законом, то применяются правила международного договора.

Ведению Российской Федерации подлежат определение общих принципов, приоритетных направлений и методов государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации, установление порядка создания и деятельности федеральных органов государственной власти в области государственной поддержки малого предпринимательства, разработка и реализация федеральных программ развития и поддержки малого предпринимательства, финансируемых не менее чем на 50 % за счет средств федерального бюджета и специализированных внебюджетных фондов Российской Федерации, установление льгот для субъектов малого предпринимательства по федеральным налогам и иным платежам в федеральный бюджет и специализированные внебюд-

жетные фонды Российской Федерации.

Субъекты Российской Федерации в соответствии со своими полномочиями решают все вопросы в области поддержки малого предпринимательства, в том числе могут применять дополнительные меры по поддержке малого предпринимательства за счет собственных средств и ресурсов.

Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает предельных уровней (малые предприятия; численность была приведена ранее).

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

В случае превышения малым предприятием установленной настоящей статьей численности указанное предприятие лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством, на период, в течение которого допущено указанное превышение, и на последующие три месяца.

Субъект малого предпринимательства с момента подачи заявления установленного правительством Российской Федерации образца регистрируется и получает соответствующий статус в органах исполнительной власти, уполномоченных действующим законодательством.

Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления не вправе устанавливать дополнительные условия для регистрации субъектов малого предпринимательства по сравнению с условиями, установленными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Уклонение от государственной регистрации субъектов малого предпринимательства или необоснованный отказ в государственной регистрации могут быть обжалованы в суд в установленном порядке.

Для государственной регистрации необходимо представить учредительные документы. Учредительными документами определяются: основатели юридического лица, участвующие в образовании имущества юридического лица и принявшие на себя определенные обязательства, а также условия и порядок

распределения между участниками прибыли и убытков, управление деятельностью юридического лица, выход учредителей (участников) из его состава.

В соответствии со ст. 52 ГК РФ («Учредительные документы юридического лица») юридическое лицо действует на основании устава либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора. В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида.

Учредительный договор юридического лица заключается, а устав утверждается его учредителями (участниками).

Юридическое лицо, созданное в соответствии с настоящим Кодексом одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем. Устав предприятия — это свод правил, регулирующих деятельность предприятия, взаимоотношения с другими организациями и гражданами, права и обязанности в определенной сфере хозяйственной деятельности.

В составе устава предприятия выделяются разделы:

□ — Общая характеристика предприятия (наименование, юридический адрес, состав учредителей). Юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Наименование некоммерческих организаций должно содержать указание на характер деятельности. Юридическое лицо имеет исключительное право на его использование. Существенным условием индивидуализации коммерческой организации закон считает присвоение ему фирменного наименования, фиксируемого при государственной регистрации. Пункт 4 ст. 54 Гражданского кодекса РФ обязывает коммерческую организацию иметь фирменное название, а п. 1 ст. 51 Гражданского кодекса РФ относит его к данным государственной регистрации. Но содержание фирменного наименования Гражданский кодекс не раскрывает. Возникающее в результате государственной регистрации правокоммерческой организации на фирменное наименование представляет собой исключительное право, защиту которому предоставляет п. 4 ст. 54 и ст. 138 Гражданского кодекса РФ. Право на фирменное наименование — абсолютное, неотчуждаемое право юридического лица. Однако по договору коммерческой концессии оно может быть предоставлено правообладателем в пользование пользователю (ст. 1027 ГК РФ). В качестве примера: согласно ст. 107 Гражданского кодекса РФ фирменное наименование производственного кооператива должно содержать его наименование и слова «производственный кооператив» или «артель». Лицо, неправоммерно использующее чужое фирменное наименование, обязано возместить причиненные убытки. Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации.

□ — Уставной фонд (сумма денег, внесенная в момент образования предприятия его учредителями). Этот фонд сохраняется на всем промежутке времени деятельности

предприятия и является основной финансовой гарантией по обязательст-

вам предприятия.

- Вклады каждого из учредителей в уставной фонд, что определяет долю их финансовой ответственности за результаты деятельности предприятия.
- Виды деятельности, работ, услуг и выпускаемой продукции, которые допускаются для предприятия.
- Правила и формы отчетности предприятия перед государственными организациями и его учредителями.
- Правила и формы проверки деятельности (аудит) со стороны государственных органов, независимых организаций, руководства.
- Структура управления деятельностью предприятия.
- Направления использования прибыли от деятельности предприятия.
- Правила изменения уставного фонда.
- Правила изменения состава учредителей предприятия.
- Процедура изменения устава предприятия.
- Процедура ликвидации предприятия.

Остановимся, для показательности, на требованиях к уставам кредитно-сберегательных кооперативов. Уставы сельских кредитно-сберегательных кооперативов должны содержать следующие обязательные положения:

- полное официальное наименование кооператива;
- местонахождение кооператива и территория его деятельности;
- предмет, цели и сроки деятельности кооператива;
- порядок и условия приема в члены и прекращения членства в кооперативе;
- права, обязанности и ответственность членов кооператива, в том числе субсидиарная ответственность;
- ответственность кооператива перед его членами;
- состав, порядок создания, компетенция и ответственность органов управления кооперативом, порядок принятия ими решений;
- размеры и порядок внесения вступительных и паевых взносов, ответственность членов кооператива за нарушение обязательств по их внесению;
- порядок возврата паенакоплений при выходе из кооператива;
- источники формирования и порядок использования имущества кооператива;
- фонды, создаваемые в кооперативе, и порядок их формирования;
- порядок распределения доходов кооператива;
- перечень услуг, предоставляемых кооперативом;
- организация кредитно-финансовой деятельности кооператива;
- начало и конец финансового года;
- трудовые отношения в кооперативе;
- организация учета и отчетности кооператива;
- порядок и условия реорганизации и ликвидации кооператива;
- фамилии, имена, отчества, даты рождения, места жительства или деятельности, серии и номера паспортов или заменяющих их документов членов

кооператива, утвердивших устав.

Устав кредитно-сберегательного кооператива по решению общего организационного собрания может включать и другие положения, не противоречащие действующему законодательству.

Устав должен соответствовать основным направлениям деятельности создаваемого кооператива, которые были определены его участниками. Кооператив считается созданным с момента его государственной регистрации. Представим схематическое изображение процедуры регистрации кооператива (рис. 1).

К заявлению о государственной регистрации прилагаются:

- протокол общего организационного собрания членов, подписанный председателем и секретарем собрания, где зафиксированы факты создания кооператива, утверждения устава, избрания управления и его состав;
- устав кооператива, подписанный членами-участниками данного собрания, с указанием фамилий, имен, отчеств, дат рождения, мест жительства, серий и номеров паспортов или заменяющих их документов.

Кооператив, не приступивший к уставной деятельности в течение года, подлежит исключению из Единого государственного реестра юридических лиц в установленном порядке.



Рис. 1. Процедура регистрации кооператива

Учредительный договор — это свод правил, регулирующих взаимоотношения учредителей предприятия, их права и обязанности, действия в отдельных ситуациях. Учредители — это отдельные граждане или представители действующих предприятий, которые решили совместными усилиями (материальными, финансовыми, интеллектуальными, организационными) создать новое предприятие. Отдельных граждан называют физическими лицами-

учредителями, предприятия, от имени которых действуют их представители, — юридическими лицами-учредителями.

В составе учредительного договора выделяют следующие разделы:

- Общая характеристика предприятия (наименование, юридический адрес, состав учредителей).
- Уставной фонд (сумма денег, внесенная в момент образования предприятия его учредителями).
- Вклады каждого из учредителей в уставной фонд (размер и срок внесения вкладов).
- Расходы по организации предприятия, возлагаемые на каждого из его учредителей.
- Права учредителей по управлению предприятием в процессе его деятельности.
- Обязательства по взаимному информированию учредителей о деятельности предприятия и сохранению конфиденциальности служебных данных.
- Правило деления и направления использования прибыли предприятия.
- Правило возмещения убытков предприятия учредителям.
- Перечень вопросов в деятельности предприятия, требующих единогласного решения учредителей.
- Перечень вопросов в деятельности предприятия, требующих согласия большинства учредителей.
- Ответственность учредителей за нарушение условий договора.
- Процедура выхода из состава учредителей.
- Процедура принятия нового члена в состав учредителей.
- Процедура изменения учредительного договора.
- Процедура ликвидации предприятия. Ликвидировать предприятие можно по взаимному соглашению учредителей, по решению суда по условиям, оговоренным в учредительном договоре.

Спецификой общества с ограниченной ответственностью (ООО) является наличие двух учредительных документов — учредительного договора и устава. Считается, что ООО — переходная организационно-правовая форма от хозяйственных товариществ к акционерным обществам. В этой связи наличие договора, регулирующего отношения участников на протяжении всего существования ООО, является признаком товариществ (правовая доктрина рассматривает хозяйственные товарищества как объединения лиц), а существование устава — признаком хозяйственных обществ (объединение капиталов).

Следует отметить, что в законодательстве Германии, Франции, Италии, Испании, Швейцарии, Чехии и других стран нет аналогов двум учредительным документам.

В российском законодательстве ООО отнесены к хозяйственным обществам. В ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (ст. 12) предусматривается, что и в учредительном договоре, и в уставе ООО должны содержаться следующие сведения:

- размер уставного капитала;
- размер доли каждого из учредителей (участников);
- состав органов общества;
- порядок выхода участников из общества.

Одни и те же положения дублируются в двух учредительных документах. В соответствии с законом изменения в учредительные документы вносятся по решению общего собрания участников общества (п. 4 ст. 12). В отличие от устава, для внесения изменений в учредительный договор нужно единогласное одобрение. Учредительный договор — многосторонняя сделка, он требует для своего изменения волеизъявления всех лиц, являющихся его сторонами.

Законом установлен приоритет устава над учредительным договором (п. 5 ст. 12). Но это не решает проблемы наличия двух учредительных документов по существу.

Рядом специалистов (Департамента корпоративного управления и новой экономики Министерства экономического развития и торговли РФ) высказывается мнение о необходимости исключения из учредительных документов ООО учредительного договора и переименования его в договор о создании ООО, по аналогии с договором о создании акционерного общества.

Предлагается исключить из устава сведения об участниках и их долях и учитывать подобные сведения в Едином государственном реестре юридических лиц. Изменения в них будут вноситься на основании заявления, которое смогут подавать сами участники общества. Приобретатели долей будут нести права и обязанности участника общества с момента внесения соответствующих изменений в государственный реестр. Это сделает момент перехода доли для остальных участников и третьих лиц определенным, «прозрачным», исключит злоупотребления при переходе долей. Представляется, что сформулированное мнение обоснованно, тем более в свете проводимой государственной политики в сфере регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

В соответствии со ст. 51 Гражданского кодекса РФ («Государственная регистрация юридических лиц») юридическое лицо подлежит государственной регистрации в органах юстиции в порядке, определяемом законом о регистрации юридических лиц. Данные государственной регистрации, в том числе для коммерческих организаций — фирменное наименование, включается в Единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления.

Новая система государственной регистрации юридических лиц предусматривает создание Единого государственного реестра юридических лиц. Основные положения Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц»: заявительный порядок регистрации юридических лиц, определение минимального перечня документов, необходимых для государственной регистрации юридических лиц, — способствуют снижению административных барьеров на пути развития предпринимательства России.

В государственном реестре содержатся следующие сведения и документы о юридическом лице:

- полное и (в случае, если имеется) сокращенное наименование, в том числе фирменное наименование для коммерческих организаций на русском языке;
- организационно-правовая форма;
- адрес (место нахождения постоянно действующего исполнительного органа юридического лица — иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности), по которому осуществляется связь с юридическим лицом;
- способ образования юридического лица (создание или реорганизация);
- сведения об учредителях юридического лица;
- копии учредительных документов юридического лица;
- сведения о правопреемстве — для юридических лиц, созданных в результате реорганизации иных юридических лиц; для юридических лиц, в учредительные документы которых вносятся изменения в связи с реорганизацией, а также для юридических лиц, прекративших свою деятельность в результате реорганизации;
- дата регистрации изменений, внесенных в учредительные документы юридического лица, или в случаях, установленных законом, дата получения регистрации органом уведомления об изменениях, внесенных в учредительные документы;
- способ прекращения деятельности юридического лица (путем реорганизации или путем ликвидации);
- размер указанного в учредительных документах коммерческой организации уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов или др.);
- фамилия, имя, отчество и должность лица, имеющего право без доверенности действовать от имени юридического лица, а также паспортные данные такого лица или данные иных документов, удостоверяющих личность в соответствии с законодательством Российской Федерации, и идентификационный номер налогоплательщика при его наличии;
- сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган. Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения исполнительного органа.

В соответствии с законом государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства. Согласно Гражданскому кодексу РФ местом жительства признается место, где гражданин постоянно или преимущественно проживает. Физическое лицо не может зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя по месту его пребывания при наличии регистрации по месту жительства.

В соответствии с законом фермерское хозяйство считается созданным с момента государственной регистрации. Министерство Российской Федерации по налогам и сборам является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим государственную регистрацию физических

лиц в качестве индивидуальных предпринимателей, а также государственную регистрацию крестьянских (фермерских) хозяйств. Таким образом, крестьянские (фермерские) хозяйства регистрируются в порядке, предусмотренном для регистрации индивидуальных предпринимателей.

Согласно Федеральному закону «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» содержащиеся в Государственном реестре индивидуальных предпринимателей сведения и документы являются открытыми и общедоступными, за исключением сведений, доступ к которым ограничен.

Предоставление сведений об индивидуальном предпринимателе осуществляется в соответствии с Правилом ведения Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей и предоставления содержащихся в нем сведений, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 16.10.2003 г. № 630.

Для того, чтобы получить сведения об индивидуальном предпринимателе, которые содержатся в Государственном реестре, любым юридическим или физическим лицом в произвольной форме составляется запрос, в котором указываются запрашиваемые сведения. Регистрирующим (налоговым) органом эти сведения могут быть выданы в виде выписки из Государственного реестра, копии документа, содержащегося в Государственном реестре, или справки об отсутствии запрашиваемой информации.

Любое физическое лицо может получить сведения о месте жительства индивидуального предпринимателя. Для этого нужно составить в произвольной форме запрос, указав в нем паспортные данные и сведения о своем месте жительства, а затем лично представить в регистрирующий орган этот запрос и предъявить документ, удостоверяющий личность.

Государственная статистическая и бухгалтерская отчетность малых предприятий представляется в утверждаемом правительством Российской Федерации порядке, предусматривающем упрощенные процедуры и формы отчетности, содержащие в основном информацию, необходимую для решения вопросов налогообложения.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-

технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;

— организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Федеральные органы исполнительной власти в пределах своих полномочий при проведении политики, направленной на государственную поддержку малого предпринимательства:

— разрабатывают предложения по совершенствованию законодательства Российской Федерации в области государственной поддержки малого предпринимательства;

— проводят анализ состояния малого предпринимательства и эффективности применения мер по его государственной поддержке, подготавливают прогнозы развития малого предпринимательства и предложения по приоритетным направлениям и формам его государственной поддержки, представляют указанные предложения в правительство Российской Федерации;

— организуют разработку и реализацию Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства, обеспечивают участие субъектов малого предпринимательства в реализации государственных программ и проектов, а также в поставках продукции и выполнении работ (услуг) для федеральных нужд;

— подготавливают предложения об установлении для субъектов малого предпринимательства льгот по налогообложению и иных льгот, а также об использовании средств федерального бюджета и специализированных внебюджетных фондов Российской Федерации для поддержки малого предпринимательства;

— оказывают содействие органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации при разработке и реализации мер по поддержке малого предпринимательства;

— координируют деятельность федеральных специализированных организаций с государственным участием, осуществляющих поддержку малого предпринимательства.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными (межрегиональными), отраслевыми (межотраслевыми) муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемыми соответственно правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления.

Правительство Российской Федерации ежегодно перед представлением федерального бюджета вносит на рассмотрение Федерального собрания Российской Федерации проект федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства. В федеральном бюджете ежегодно предусматривается выделение ассигнований на ее реализацию.

Государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства включают в себя следующие основные положения:

- меры по формированию инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровнях;
- перспективные направления развития малого предпринимательства и приоритетные виды деятельности субъектов малого предпринимательства;
- меры, принимаемые для реализации основных направлений и развития форм поддержки малого предпринимательства;
- меры по вовлечению в предпринимательскую деятельность социально незащищенных слоев населения, в том числе инвалидов, женщин, молодежи, уволенных в запас (отставку) военнослужащих, безработных, беженцев и вынужденных переселенцев, лиц, вернувшихся из мест заключения;
- предложения по установлению налоговых льгот и ежегодному выделению средств из соответствующих бюджетов на поддержку малого предпринимательства;
- меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, а также инновационных программ;
- меры по обеспечению передачи субъектам малого предпринимательства не завершенных строительством и пустующих объектов, а также нерентабельных и убыточных предприятий на льготных условиях;
- меры по обеспечению субъектам малого предпринимательства возможности для первоочередного выкупа арендуемых ими объектов недвижимости с учетом вложенных в указанные объекты средств.

Государственные программы поддержки малого предпринимательства разрабатываются в порядке, установленном действующим законодательством, и должны быть соотнесены с государственными программами содействия занятости населения, реализации миграционной политики, решения экологических проблем и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.

Финансовое обеспечение государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства осуществляется ежегодно за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Российской Федерации и средств местных бюджетов, а также за счет других источников, предусмотренных ч. 1 ст. 8 настоящего Федерального закона.

Объем обязательных ежегодных выделяемых средств указывается в расходной части федерального бюджета отдельной строкой по представлению правительства Российской Федерации.

Объем финансирования указанных программ за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и средств местных бюджетов указывается в расходной части соответствующих бюджетов отдельной строкой по представлению органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Предприятия, учреждения, организации независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, общественные объединения вправе

самостоятельно разрабатывать и реализовывать программы поддержки малого предпринимательства, создавать фонды поддержки малого предпринимательства, а также вносить предложения в органы исполнительной власти и органы местного самоуправления о включении отдельных проектов и мероприятий в государственные и муниципальные программы поддержки малого предпринимательства.

Правительство Российской Федерации ежегодно представляет в Государственную думу доклад о состоянии и развитии малого предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его государственной поддержке, включая отчет об использовании средств федерального бюджета на цели государственной поддержки малого предпринимательства.

Фондом поддержки малого предпринимательства является некоммерческая организация, создаваемая в целях финансирования программ, проектов и мероприятий, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства, путем аккумуляции бюджетных средств, средств, поступающих от приватизации государственного и муниципального имущества, доходов от собственной деятельности, добровольных взносов физических и юридических лиц, в том числе иностранных, доходов от выпуска и размещения ценных бумаг, а также доходов, получаемых по процентам от льготных кредитов, выделенных на конкурсной основе субъектам малого предпринимательства.

Финансовое обеспечение федеральной политики в области государственной поддержки малого предпринимательства осуществляет Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, создаваемый правительством Российской Федерации. Средства Федерального фонда поддержки малого предпринимательства формируются за счет средств федерального бюджета, а также за счет других источников, предусмотренных настоящей статьей.

Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства является заказчиком Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства. Он может выступать гарантом по целевым иностранным кредитам, предоставляемым Российской Федерации на поддержку малого предпринимательства, а также по инвестиционным кредитам, предоставляемым кредитными организациями Российской Федерации субъектам малого предпринимательства на коммерческой основе для реализации конкретных программ и проектов в области малого предпринимательства.

Взаимодействие Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства осуществляется на основе принципов равенства участников, взаимной экономической заинтересованности и ответственности.

Положение о Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства (Устав) утверждается правительством Российской Федерации.

Государственными и муниципальными, в том числе специализированными, фондами поддержки малого предпринимательства являются учрежденные уполномоченными на то федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации (органами

местного самоуправления) фонды, в уставном капитале которых участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований составляет не менее 50 %. Доходы от деятельности Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства остаются в их распоряжении, не подлежат налогообложению и направляются на реализацию целей и задач, предусмотренных в настоящем Федеральном законе.

Порядок выделения средств из государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства и предоставления за счет этих средств гарантий субъектам малого предпринимательства устанавливается указанными фондами при наличии технико-экономических обоснований программ, проектов и мероприятий в области малого предпринимательства.

Государственные и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства имеют право на предоставление субъектам малого предпринимательства льготных кредитов, беспроцентных ссуд, краткосрочных займов без приобретения лицензии на банковскую деятельность.

Задачи и функции государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства определяются в их уставах, утверждаемых федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, уполномоченными создавать такие фонды.

Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается в соответствии с налоговым законодательством.

Субъекты малого предпринимательства вправе применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных фондов. Наряду с применением механизма ускоренной амортизации субъекты малого предпринимательства могут списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50 % первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более трех лет.

В случае прекращения деятельности малого предприятия до истечения одного года с момента ввода его в действие суммы дополнительно начисленной амортизации подлежат восстановлению за счет увеличения балансовой прибыли указанного малого предприятия.

Кредитование субъектов малого предпринимательства осуществляется на льготных условиях с компенсацией соответствующей разницы кредитным организациям за счет средств фондов поддержки малого предпринимательства. При этом кредитные организации, осуществляющие кредитование субъектов малого предпринимательства на льготных условиях, пользуются льготами в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации.

Фонды поддержки малого предпринимательства вправе компенсировать кредитным организациям полностью или частично недополученные ими доходы при кредитовании субъектов малого предпринимательства на льготных ус-

ловиях.

Федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации осуществляют меры по расширению участия субъектов малого предпринимательства в экспортно-импортных операциях, а также меры по участию этих субъектов в реализации программ и проектов в области внешнеэкономической деятельности, содействию их участию в международных выставках и ярмарках.

Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления разрабатывают и осуществляют меры по созданию соответствующей информационной инфраструктуры в целях получения субъектами малого предпринимательства экономической, правовой, статистической, производственно-технологической и иной информации, необходимой для их эффективного развития, и в целях обмена между ними указанной информацией.

Фонды поддержки малого предпринимательства вправе компенсировать субъектам малого предпринимательства полностью или частично расходы, связанные с информационным обслуживанием их деятельности. Размер, порядок и условия компенсации устанавливаются договором между субъектом малого предпринимательства и соответствующим фондом поддержки малого предпринимательства.

Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления разрабатывают и осуществляют комплекс мероприятий по содействию в обеспечении субъектов малого предпринимательства современным оборудованием и технологиями, в создании сети технопарков, лизинговых фирм, бизнес-инкубаторов, производственно-технологических центров и других объектов инфраструктуры, создаваемых в целях поддержки субъектов малого предпринимательства.

Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления осуществляют меры по размещению заказов на производство и поставки специализированного оборудования и иных видов продукции для субъектов малого предпринимательства, содействуют созданию и организации деятельности субъектов малого предпринимательства, специализированных оптовых рынков, ярмарок продукции субъектов малого предпринимательства, в том числе путем предоставления зданий, сооружений, оборудования, производственных и служебных помещений, иного имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Производственно-технологическая поддержка субъектов малого предпринимательства может осуществляться на льготных условиях. При этом предприятия, учреждения и организации, осуществляющие производственно-технологическую поддержку субъектов малого предпринимательства, пользуются льготами в порядке, установленном действующим законодательством.

Федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной вла-

сти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления обеспечивают развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства. Учреждения и организации, осуществляющие подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для малого предпринимательства, пользуются льготами в порядке, установленном действующим законодательством.

Указ Президента Российской Федерации «О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства» определил основные задачи органов государственной власти в Российской Федерации при проведении государственной политики развития предпринимательства в стране:

- сокращение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности;
- уменьшение количества государственных органов, осуществляющих лицензирование предпринимательской деятельности, и регламентирование в полном объеме деятельности по лицензированию вышестоящими органами государственной власти;
- четкое разграничение функций по лицензированию, контролю и государственному регулированию между различными органами исполнительной власти.

Данный Указ рекомендовал органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления:

- предоставлять в аренду государственное и муниципальное имущество на конкурсной основе преимущественно индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям, производство собственной продукции которых составляет не менее 75 % общего объема реализуемых ими товаров и услуг;
- устанавливать при заключении договоров аренды государственного и муниципального имущества с индивидуальными предпринимателями и малыми предприятиями, производство собственной продукции которых составляет не менее 75 % общего объема реализуемых ими товаров и услуг, уровень арендной платы и условия оплаты ими коммунальных услуг, не превышающие соответствующих тарифов и платы, предусмотренных для бюджетных организаций;
- обеспечить ведение реестров государственного и муниципального имущества, предоставляемого в аренду;
- предоставлять индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям, производство собственной продукции которых составляет не менее 75 % общего объема реализуемых ими товаров и услуг, рассрочку при оплате ими приобретаемого в порядке приватизации государственного и муниципального имущества.

Постановление Правительства Российской Федерации «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности» определило считать государственную поддержку малых предприятий в сфере материального производства и содействие их инновационной деятельности одним из

важнейших направлений деятельности федеральных органов исполнительной власти.

Утвержден прилагаемый комплекс мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства, содействию их инновационной деятельности.

Установлено, что государственная поддержка оказывается в приоритетном порядке малым предприятиям, осуществляющим производственную и инновационную деятельность в следующих отраслях:

- машиностроение и металлообработка;
- микробиологическая, медицинская и биотехнологическая отрасли промышленности;
- электронная промышленность;
- деревообрабатывающая промышленность;
- стройиндустрия (промышленность строительных материалов и строительство);
- пищевая промышленность, переработка, хранение и упаковка сельскохозяйственной и пищевой продукции;
- производство товаров народного потребления.

Постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 года № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» утвердило Правила предоставления средств федерального бюджета.

В частности, Постановлением предусмотрено предоставление субсидий на развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства. Субсидии, предоставленные на реализацию мероприятий по развитию системы кредитования субъектов малого предпринимательства, направляются на:

- а) субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в 2005 году на срок не более 3 лет (далее — кредиты) в российских кредитных организациях (далее — банки) кредитными потребителскими кооперативами граждан и потребительскими обществами (далее — кооперативы) с целью предоставления займов членам кооперативов, являющимся субъектами малого предпринимательства, для осуществления предпринимательской деятельности;
- б) субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в банках сельскохозяйственными потребительскими кооперативами (далее — сельскохозяйственные кооперативы) с целью предоставления займов членам сельскохозяйственных кооперативов, являющимся субъектами малого предпринимательства, для осуществления предпринимательской деятельности.

Приоритет при отборе субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на развитие системы кредитования субъектов мало-

го предпринимательства, имеют субъекты Российской Федерации, реализующие программы поддержки кооперативов и сельскохозяйственных кооперативов за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и средств федерального бюджета.

Субсидии, предусмотренные подпунктом «а» п. 26 Правил, предоставляются кооперативам уполномоченным органом за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации ежемесячно из расчета 50 % произведенных кооперативами затрат на уплату процентов, но не более одной второй ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действовавшей на дату предоставления кредита, при отсутствии у кооператива просроченной задолженности по налоговым и иным обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации.

Субсидии предоставляются кооперативам по договорам, текущие обязательства по которым исполнены в 2005 году в сроках и в объемах, которые установлены графиком погашения кредита.

Субсидии, предусмотренные подпунктом «б» п. 26 Правил, предоставляются сельскохозяйственным кооперативам уполномоченным органом за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации ежемесячно из расчета $\frac{2}{3}$ произведенных сельскохозяйственными кооперативами затрат на уплату процентов, не более $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действовавшей на дату предоставления кредита, при отсутствии у сельскохозяйственного кооператива просроченной задолженности по налоговым и иным обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации.

Субсидии предоставляются сельскохозяйственным кооперативам по договорам, текущие обязательства по которым исполнены в 2005 году в сроки и в объемах, которые установлены графиком погашения кредита.

Для получения субсидий, предусмотренных п. 26 Правил, кооператив (сельскохозяйственный кооператив) предоставляет в уполномоченный орган следующие документы:

- а) единовременно: заявление с приложением заверенных банком копии кредитного договора, выписки из ссудного счета графика погашения кредита и уплаты процентов по нему;
- б) ежемесячно: заверенные руководителем кооператива (сельскохозяйственного кооператива) и банком копии платежных поручений, подтверждающих целевое использование кредита, расчет размера субсидии на уплату процентов по кредиту, заверенные банком копии платежных поручений, подтверждающих уплату начисленных по кредиту процентов;
- в) ежеквартально: справка налогового органа на последнюю отчетную дату об отсутствии у кооператива (сельскохозяйственного кооператива) просроченной задолженности по налоговым и иным обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации.

Уполномоченный орган регистрирует заявления кооперативов (сельскохозяйственных кооперативов).

зяйственных кооперативов) по мере их поступления в специальном журнале, который должен быть пронумерован, прошнурован, скреплен печатью этого органа, и в течение 10 дней с датой регистрации направляет кооперативу (сельскохозяйственному кооперативу) письменное уведомление о принятии затрат к субсидированию или об отказе субсидирования (с указанием причины отказа).

Перечисление субсидий, предусмотренных п. 26 Правил, кооперативам (сельскохозяйственным кооперативам) осуществляется уполномоченным органом на расчетные счета, открытые кооперативами (сельскохозяйственными кооперативами) в кредитных организациях.

Закон «О государственной поддержке сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов Калужской области», принятый законодательным собранием Калужской области 29 мая 2003 года. Целью государственной поддержки кредитных кооперативов является формирование и эффективная деятельность кооперативного сектора экономики области. Государственная поддержка осуществляется по следующим направлениям:

- защита прав членов и пайщиков кредитных кооперативов;
- создание условий для эффективного формирования и развития кооперативного сектора экономики на территории области;
- создание условий для вовлечения личных подсобных хозяйств граждан в экономику области через кредитные кооперативы.

Государственная поддержка кредитных кооперативов осуществляется путем:

- стимулирования создания и поддержки деятельности кредитных кооперативов, выделения средств из областного бюджета на основании разработанных планов и прогнозов развития территорий областных целевых программ, осуществление научного, кадрового и информационного обеспечения;
- привлечение кредитных кооперативов в комплекс производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение территориальных проблем;
- предоставление кредитным кооперативам в установленном законодательством порядке налоговых льгот;
- предоставление кредитным кооперативам государственных гарантий в установленном законодательством порядке.

Постановлением Правительства Калужской области № 69 от 3 марта 2004 года, в соответствии с Законом Калужской области «Об областном бюджете на 2004 год», во исполнение Закона Калужской области «О государственной поддержке сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов на территории Калужской области», утвержден Порядок использования средств бюджетного кредита на развитие сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов (СПКК).

Получателями кредитов, представляемых в соответствии с Порядком, являются сельскохозяйственный потребительские кредитные кооперативы, зарегистрированные на территории Калужской области (далее — заемщик).

Кредиты предоставляются для пополнения фонда финансовой взаимопомощи заемщика на условиях:

- возмездности и возвратности;
- взимания с заемщика платы за пользование кредитом в размере 1 % годовых;
- возврата в областной бюджет средств кредита.

Кредит предоставляется департаментом аграрной политики и социального обустройства села области (далее — департамент) на основании заключенного с заемщиком договора бюджетного кредита. Основанием для заключения департаментом договора о предоставлении кредита являются результаты конкурса. Заемщик определяется на конкурсной основе уполномоченным органом. При рассмотрении вопроса о получателе кредита учитываются следующие критерии:

- проведение департаментом финансов области предварительной проверки финансового состояния заемщика;
- предоставление кредита заемщикам, которые не имеют просроченной задолженности по ранее предоставленным на возвратной основе бюджетным средствам;
- отсутствие просроченной задолженности по займам, выданным заемщикам своим членам;
- отсутствие задолженности по налогам.

Способами обеспечения исполнения заемщиком обязательств по возврату кредита могут быть банковские гарантии, поручительство, залог имущества, в том числе в виде акций, иных ценных бумаг, паев, в размере не менее 100 % предоставляемого кредита.

Для участия в конкурсе заемщик предоставляет в департамент оформленные в установленном порядке следующие документы:

- заявку на получение кредита с указанием запрашиваемой суммы;
- учредительные документы и свидетельство о государственной регистрации;
- бухгалтерский баланс заемщика;
- справку из налогового органа об отсутствии просроченной задолженности по уплате налогов на дату представления соответствующих документов в департамент.

Департаментом финансов области при финансировании расходов областного бюджета по статье «Бюджетный кредит на развитие сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов» осуществляется зачисление средств областного бюджета на лицевой счет департамента, открытый в казначейском управлении департамента финансов области, для последующего исполнения платежных документов, представленных департаментом.

Возврат средств, предоставленных в соответствии с настоящим Порядком, осуществляется в областной бюджет, а проценты за пользование кредитом за-

числяются в доход областного бюджета по коду бюджетной классификации доходов бюджетов Российской Федерации 2010402 «Проценты, полученные от предоставления бюджетных кредитов (бюджетных ссуд) внутри страны».

Ведение финансово-учетных операций по предоставлению и возврату кредита возлагается на департамент, который обеспечивает целевое и эффективное использование средств бюджетного кредита на развитие сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов.

Приказ министерства сельского хозяйства Калужской области (организовано на базе департамента аграрной политики и социального обустройства села) № 43 от 5 марта 2005 года утвердил Положение о проведении конкурса по предоставлению средств бюджетного кредита на развитие СПКК, создана конкурсная комиссия по предоставлению средств, утвержден ее состав.

В соответствии с Положением:

- конкурсный отбор проводится среди сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов, зарегистрированных на территории Калужской области и имеющих надежное обеспечение, гарантирующее возврат полученных бюджетных средств;
- информация о проведении конкурса публикуется в средствах массовой информации области в срок не позднее чем за 30 дней до проведения конкурса;
- конкурсная комиссия при вынесении решения о выделении средств бюджетного кредита руководствуется: а) лучшими условиями по предоставлению займов членам сельскохозяйственного потребительского кредитного кооператива (далее — заемщик); б) гарантиями заемщика по исполнению обязательств возврата кредита и процентов по нему.
- в целях обеспечения решения возложенных задач конкурсная комиссия: а) определяет процедуру рассмотрения заявок претендентов на получение средств бюджетного кредита; б) проверяет представленные документы; в) осуществляет конкурсный отбор соискателей и определяет победителей конкурса. Количество участников конкурса, признанных победителями, комиссия не ограничивает. На председателя конкурсной комиссии возлагаются следующие обязанности:
 - руководство деятельностью конкурсной комиссии в соответствии с настоящим Положением;
 - распределение обязанностей между членами конкурсной комиссии;
 - организация и контроль выполнения принимаемых решений.

Решение конкурсной комиссии считается правомочным при наличии на заседании не менее 2/3 ее состава и принимается большинством голосов присутствующих на заседании членов конкурсной комиссии. Решение конкурсной комиссии сообщается претенденту в семидневный срок. При несогласии члена конкурсной комиссии с принятым решением, по его желанию, в протоколе отражается его особое мнение.

Конкурсная комиссия по итогам рассмотрения представленных материалов составляет протокол, который подписывается председателем, секретарем, чле-

нами конкурсной комиссии. В протоколе должны содержаться следующие данные: наименование победителей конкурса, состав конкурсной комиссии, результаты голосования.

По итогам конкурса между министерством сельского хозяйства Калужской области и сельскохозяйственным потребительским кредитным кооперативом, выигравшим конкурс, заключается договор о предоставлении средств бюджетного кредита на развитие сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов.

ГЛАВА 5. Бизнес-планирование - важнейшая часть предпринимательской практики

Важнейшей задачей, которую постоянно решают все менеджеры, является распределение строго ограниченных ресурсов при удовлетворении неограниченных потребностей.

Уместно вспомнить слова великого реформатора С.Ю.Витте:

«Если потребности беспредельны, то средства для их удовлетворения ограничены». Работа по развитию эффективных видов предпринимательской деятельности проводится в следующей последовательности:

- поиск идей развития различных видов бизнеса;
- выбор из возможных бизнес-идей наиболее перспективных и легко осуществимых, исходя из местных условий;
- разработка и оценка эффективности возможных вариантов воплощения каждой из выбранных идей;
- разработка инвестиционных проектов (бизнес-планов, технико-экономических обоснований) по осуществлению наиболее эффективных бизнес-идей;
- организация работ по реализации разработанных проектов.

Бизнес-планирование необходимо в первую очередь самому предпринимателю, чтобы детально проанализировать свои идеи, проверить их на объективность и практическую реалистичность. Кроме того, план необходим всем тем, у кого предприниматель планирует занять деньги на реализацию своего проекта, банкирам, инвесторам, учредителям кредитного кооператива, сотрудникам, желающим понять свои задачи и перспективы.

Для воплощения бизнес-идеи могут быть разработаны инвестиционный проект (бизнес-план) или технико-экономическое обоснование.

Инвестиционный проект-документ, который составляется для оценки эффективности инвестиций в какой-либо конкретный проект развития бизнеса.

Бизнес-план — документ, который предназначен для оценки перспектив развития и эффективности деятельности отдельной организации, или КФХ. При его составлении могут быть использованы данные инвестиционных проектов.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) — документ, в котором обосновывается потребность в ресурсах и оценивается эффективность их использования при осуществлении проекта. ТЭО является составной частью как инвестиционного проекта, так и бизнес-плана.

Инвестиционный проект, бизнес-план, ТЭО составляются примерно по одной и той же методике. Остановимся на разработке бизнес-плана.

Основное требование, предъявляемое к бизнес-плану, — обеспечение полноты информированности. При этом для потенциальных инвесторов и деловых партнеров важны показатели финансовой и экономической эффективности. Кредиторов интересуют возможности и сроки возврата кредитов при соответствующих условиях их предоставления. Все содержащиеся в бизнес-плане материалы, расчетные показатели и обосновывающие данные должны быть достоверными. Важно, чтобы бизнес-план был убедительным средством привлече-

ния внимания потенциальных инвесторов к участию их в финансировании проекта.

С учетом требований к бизнес-плану со стороны всех возможных участников его реализации при его составлении руководствуются следующими принципами:

- объективность и надежность входной и выходной информации;
- необходимость и достаточность параметров выходных и промежуточных данных для принятия обоснованных решений по проекту на всех фазах и циклах его реализации;
- комплексность и системность рассмотрения влияния всех факторов и условий на ход и результаты осуществления инвестиционного проекта;
- возможная краткость бизнес-плана. Обычный бизнес-план не может превышать 15–20 страниц, за исключением сложных сфер бизнеса, где проект может достигать 40–50 страниц. Все обосновывающие материалы необходимо приводить в приложении, а в основном тексте должны содержаться только итоговые необходимые показатели и данные. Особенно не должна быть перегружена начальная часть текста;
- отсутствие общих и неконкретных формулировок, выделение привлекательных конкретных бесспорных (доказанных) преимуществ проекта;
- отсутствие приукрашиваний и искаженной интерпретации выходных и других данных, влияющих на принятие решений по проекту.

Бизнес-план представляет собой четко структурированную систему данных о коммерческих намерениях и перспективах осуществления проекта, финансовом и организационном обеспечении программы мероприятий по его реализации. Для участников его реализации он выполняет также и функции рекламы.

Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят от масштаба инвестиционного проекта и сферы производства, сбыта или обслуживания, к которой он относится. Бизнес-планы на разных стадиях их осуществления, сохраняя свою структуру и разделы, могут отличаться глубиной проработки разделов и детализацией содержащихся в них данных, а первоначальное содержание их — развиваться и углубляться. Разработке бизнес-планов предшествует сбор и обработка необходимой достоверной информации, а также четкое определение целей и задач проекта.

Важное значение имеет личное участие предпринимателя в разработке бизнес-плана. Зарубежные банки и инвестиционные фирмы не рассматривают заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантами со стороны, а предприниматель только подписал его. Предприниматель, самостоятельно разрабатывая бизнес-план, проверяет свой замысел. Конечно, при этом он может пользоваться услугами консультантов.

Бизнес-план составляется на 3–5 лет. Основные показатели для первого года деятельности разрабатываются с помесечной разбивкой, для второго года — с поквартальной разбивкой, и только начиная с третьего года разработчики ограничиваются годовыми показателями.

Структура бизнес-плана жестко не регламентирована. Типовой бизнес-план

состоит из следующих разделов (по мнению В.М. Серова):

- общие сведения, включая меморандум о конфиденциальности;
- резюме;
- описание предприятия и отрасли;
- сущность инвестиционного проекта;
- оценка рынков сбыта и конкурентов;
- план маркетинга;
- инвестиционный план;
- производственный план;
- организационный план;
- финансовый план и показатели эффективности проекта;
- анализ рисков (анализ чувствительности) проекта;
- выводы и предложения, использованные в резюме;
- приложения.

Начинается бизнес-план с титульного листа, на котором указываются: наименование и адрес предприятия-инициатора проекта, его название, время разработки бизнес-плана.

А.Ф. Шишкин считает, что, как правило, бизнес-план включает следующие разделы:

- резюме;
- товары (услуги);
- рынок сбыта;
- конкуренция;
- стратегия маркетинга;
- план производства;
- организационный план;
- юридический план;
- оценка риска и страхование;
- финансовый план;
- стратегия финансирования.

Большой экономический словарь (под редакцией А.Н. Азрилияна) содержит следующее понимание структуры бизнес-плана:

а) резюме, представляющее преимущества проекта и финансовые результаты, ожидаемые от реализации;

б) конфиденциальный меморандум;

в) описание предприятия и отрасли;

г) основная часть бизнес-плана, состоящая из 10 разделов:

1) описывает товары (услуги), ради которых задумывается проект, и факторы, обеспечивающие достижение конкурентоспособности;

2) определяет рынки сбыта на основании оценки потенциальной емкости рынка, собственной доли на нем, прогноз объемов продаж и цены товаров (услуг);

3) информация о возможных конкурентах (качество их товаров, цены);

- 4) основные элементы маркетинга;
- 5) план производства товаров (услуг);
- 6) организация дела в целом и работы персонала;
- 7) юридический план;
- 8) оценка и прогнозирование рисков, управление ими;
- 9) финансовый план, обобщающий все данные по проекту и представляющий их в стоимостном выражении;

10) стратегия финансирования в виде плана получения средств (откуда и в какой форме намечается получить денежные суммы для реализации проекта, ожидаемое время возврата вложенных средств и получения дохода инвесторами).

Для наглядности представления информации рекомендуется использовать графики, диаграммы, фотографии и т.п. Подчеркивается высказанное ранее требование о том, что разработка бизнес-плана осуществляется по принципу «первого руководителя» и личного участия руководителя фирмы или предпринимателя.

Схемы систематизации разделов бизнес-плана, как мы можем сделать вывод, по сути своей, одинаковы и различаются только по форме представления и расположению частей.

Рассмотрим содержание конкретных разделов с приведением для наглядности наиболее удачных примеров из реализуемых в реальной экономической деятельности бизнес-планов высокоэффективного сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива (СКПК) «Кредитор» и крестьянского (фермерского) хозяйства «Предприятие ДиК» — члена кооператива «Кредитор», расположенных на территории Бабынинского района Калужской области.

Остановимся на особенностях бизнес-плана СКПК. Бизнес-план сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива (СКПК) выполняет две основные функции:

- инструмента обеспечения эффективного финансового планирования с целью надежной и устойчивой деятельности СКПК (рост капитала, эффективное использование ресурсов, создание эффективной системы управления);
- инструмента привлечения внешнего финансирования (гранты, субсидии, займы).

Характерными особенностями правильного процесса бизнес-планирования в СКПК являются:

- активное участие в процессе планирования широкого круга лиц: членов правления, руководителей, сотрудников, пайщиков; чем больше людей участвуют в данном процессе, тем большее их число будет стремиться к тому, чтобы он был успешен;
- своевременность, обеспечивающая планирование задолго до установленного срока, чтобы иметь возможность вносить изменения в соответствии с замечаниями широкого круга участников процесса;
- четкая направленность, простота, понятность, гибкость, позволяющие

вносить изменения;

— реалистичность, основанная на учете факторов внешней и внутренней среды (инфляция, увеличение числа пайщиков и сотрудников, изменения в области сбережений и т.д.).

Бизнес-план, как инструмент развития кредитного кооператива, с учетом особенностей кооперативного бизнес-планирования необходим:

— членам-пайщикам, чтобы они были хорошо информированы о планах, целях, задействованных ресурсах СКПК;

— руководителям, специалистам, чтобы они могли рационально выполнять решения членов-пайщиков и способствовать эффективности деятельности СКПК;

— внешним финансовым агентствам (заимодавцам), для обеспечения положительного решения вопроса о получении займов СКПК;

— контролирующим и регулирующим органам, для обеспечения прозрачности деятельности СКПК.

По оформлению бизнес-план кооператива должен соответствовать следующим требованиям:

— сведения об утверждении бизнес-плана (дата и номер соответствующего протокола собрания пайщиков, утвердившего бизнес-план; полное и сокращенное наименование кооператива) приводятся на титульном листе бизнес-плана;

— общая информация о кооперативе (полное и сокращенное наименование; данные о регистрации и местонахождении кооператива; размер паевого фонда; наименование аудиторского союза, членом которого является кооператив; действующая система управления кооперативом; общая информация об учредителях, пайщиках кооператива; информация о членстве кооператива в союзе (ассоциации) кооперативов и в других организациях; материально-техническая база) приводится на первом (следующем за титульным листом) листе бизнес-плана;

— бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках с расшифровкой отдельных его статей на первое число года составления бизнес-плана и первое число двух ближайших планируемых календарных лет, а также рассмотрение структуры активов и пассивов приводятся на последующих листах;

— план доходов и расходов, возможной прибыли с расшифровкой отдельных статей на первое число года составления бизнес-плана и первое число двух ближайших планируемых календарных лет;

— прогноз выполнения обязательных нормативов на первое число года составления бизнес-плана и первое число двух ближайших планируемых календарных лет;

— прогноз выполнения обязательных резервных требований в соответствующие фонды на первое число года составления бизнес-плана и первое число двух ближайших планируемых календарных лет;

— средняя стоимость и продолжительность привлечения и размещения средств кооператива;

— оценка возможности наступления предполагаемых рисков;

— прогноз развития кооператива посредством увеличения количества пай-

щиков, привлечения и размещения средств, расширения сети филиалов, представительств, представителей, реорганизации, сотрудничества с международными партнерами, участия в международных программах.

Раздел **«Общие сведения»** содержит данные об основных реквизитах предприятия-инициатора проекта (включая адреса, телефоны, факсы, адрес электронной почты, фамилию, имя и отчество руководителя предприятия и исполнителя проекта), его местонахождении, отраслевой принадлежности, сфере и организационно-правовой форме деятельности. Указываются общие и конкретные цели проекта, технико-экономический уровень намеченных к производству продукции и услуг, их конкурентоспособность и возможность сбыта и продажи, общие параметры инвестиционных затрат и их окупаемости, другие основные данные.

Сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (СКПК) «Кредитор» (далее — «Кредитор» или кооператив) зарегистрирован в качестве юридического лица в январе 1998 года. Юридический и фактический адрес кооператива — 249210, Калужская область, пос. Бабынино, ул. Новая, д. 4, тел./факс: (48448) 2-10-31, 2-17-34, адрес электронной почты: mo@kaluga.ru.

Форма собственности — кооперативная; «Кредитор» принадлежит пайщикам, которыми являются 250 физических и 19 юридических лиц.

Председатель кооператива — Людмила Петровна Овчаренко, бухгалтер — Антонина Михайловна Клишина.

Основными видами деятельности кооператива являются:

- кредитование и сбережение денежных средств членов кооператива;
- облегчение экономического положения членов кооператива, стимулирование, сохранение и увеличение производства сельскохозяйственной продукции;
- привлечение денежных средств за счет получения бюджетных ссуд и использование этих средств для кредитования членов кооператива;
- привлечение денежных средств банков, фондов, учреждений, предприятий и граждан для кредитования членов кооператива;
- консультации и обучение членов кооператива по вопросам финансово-хозяйственной деятельности.

Основные результаты работы за последние годы: рост числа пайщиков, обусловленный доступностью вхождения в кредитный кооператив; оформление и выдача 350 займов на общую сумму 4,5 млн. рублей, при 100%-м возврате; рост уставного капитала (паевого фонда) в 3,3 раза, который в 2005 году составил 560 тыс. рублей; несмотря на небольшую сумму паевого фонда, большая оборачиваемость его: за 2005 год оборачиваемость капитала составила 3,2 раза.

Финансовые результаты работы кооператива положительные, но они пока незначительные, полученная прибыль направляется на дальнейшее развитие.

«Крестьянское (фермерское) хозяйство «Предприятие “ДиК”» (далее — КФХ «ДиК» или хозяйство) зарегистрировано в качестве юридического лица в апреле 1994 года. Юридический и фактический адрес хозяйства — 249217, Россия, Калужская область, Бабынинский район, д. Барановка, тел./факс: (48422) 33-589, тел.: 8(902) 683-94-68 или 8(902) 613-49-10, адрес электронной почты: davidov@kaluga.ru, адрес сайта в Интернет: <http://www.dik.kaluga.ru>.

Форма собственности — частная (100 %), хозяйство принадлежит семье Давыдовых.

Основным видом сельскохозяйственной деятельности КФХ «ДиК» является производство говядины по «канадской» технологии на основе собственной кормовой базы.

Основные результаты работы за последние годы — прибыль в размерах: за 2000 год — 350 тыс. рублей, за 2001 год (план) — 600 тыс. рублей, за 2002 год — 760 тыс. рублей, за 2003 год — 800 тыс. рублей.

Производство говядины на основании использования низко затратных североамериканских технологий мясного скотоводства в условиях Калужской области является одним из самых стабильных и выгодных методов ведения сельскохозяйственного производства.

КФХ «ДиК» с 1995 года полностью применяет «канадскую» технологию производства мяса, которую мы изучили в ряде фермерских хозяйств в Канаде, в провинции Онтарио в июле 1995 года.

Говоря о мировом опыте производства говядины, необходимо отметить, что на 1 января 2001 года поголовье скота в Канаде составляло 12 млн. 860 тыс. голов, в том числе количество молочных коров — 1 млн. 156 тыс. голов, а количество мясных коров превышало 4 млн. 206 тыс. голов. Соотношение молочного и мясного скота составляло 1 : 4, также и в США (9 млн. и 33 млн. соответственно). Приведенное соотношение доказывает выгоду занятия мясным скотоводством в Северной Америке.

В Калужской области (как и в России в целом) соотношение мясных коров к молочным составляет 2:98. Незрелость мясного скотоводства и дефицит мяса говядины в нашей стране создает твердые предпосылки для резкого увеличения производства мяса говядины в любых количествах при имеющемся неудовлетворенном спросе на этот продукт.

Таким образом, КФХ «ДиК» планирует максимально увеличить производство мяса говядины в течение следующих трех лет. Мы предполагаем сохранить низкую себестоимость производства 1 кг привеса в пределах 12–15 рублей, что позволит сохранить уровень рентабельности 36–38 % годовых на фоне постоянно растущих закупочных цен на мясо (23–29 % в год). При среднем годовом объеме продаж в 2000–2001 годах в 2,5 млн. рублей мы имели прибыль около 600 тыс. рублей в год. При увеличении объемов производства в семь раз (до 18 млн. рублей) имеется возможность увеличить прибыльность ведения хозяйства в десять раз (до 6,2 млн. рублей), так как условно-постоянные затраты повысятся значительно меньше роста добавленной стоимости продукции, а применение наших технологий окупит с лихвой рост условно-переменных затрат.

В качестве возможных резервов увеличения прибыльности можно отметить открытие в будущем дополнительного бизнеса по переработке и розничной части произведенной продукции.

«Меморандум конфиденциальности» включается в общие сведения с целью предупреждения лиц, допускаемых к ознакомлению с бизнес-планом, о конфиденциальности содержащейся в нем информации.

Бизнес-планы могут иметь и грифы секретности, ограничивающие круг потенциальных читателей.

«Резюме» готовится в конце бизнес-плана и проведения всех необходимых обоснований и расчетов, но помещается в начале. В нем кратко отображается суть экономических, социальных результатов, с указанием преимуществ проекта. Оно в определенной мере должно отвечать и требованиям рекламы.

Составляющие раздела:

- обоснованное изложение преимуществ объекта инвестирования в сравнении с достигнутым уровнем производства и качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг) на других существующих предприятиях аналогичного направления и профиля;

- данные о потребности в финансовых и других ресурсах для реализации проекта;

- экономические, социальные, экологические и финансовые результаты,

которые ожидаются в результате реализации проекта;

- данные об объемах намеченной к выпуску продукции (оказании услуг).

В резюме предприниматель пытается отвечать на следующие вопросы его будущих читателей: что мы получим при успешной реализации этого бизнес-плана? Каков риск потери денег?

СКПК «Кредитор». Формирование сети сельской кредитной кооперации следует рассматривать как одно из важнейших направлений реформирования финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе области.

Это связано с рядом причин, свидетельствующих о благоприятных предпосылках для развития кредитной кооперации:

- в сельском хозяйстве Калужской области имеется значительная по численности группа субъектов малого предпринимательства и граждан, нуждающихся в кредитных ресурсах и готовых часть своих финансовых потребностей удовлетворять на основе взаимопомощи (в 2003 году в области зарегистрировано 2 021 крестьянское (фермерское) хозяйство, которым предоставлено 41 тыс. га земельных угодий; 190,5 тыс. семей занимались личным подсобным хозяйством; 163,1 тыс. семей владели коллективными и индивидуальными садами, а 36,6 тыс. семей — огородами);

- заметным явлением в сельской экономике в последнее десятилетие стало развитие не-сельскохозяйственного бизнеса по хранению, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, производству строительных материалов, народным промыслам и ремеслам, бытовому обслуживанию населения и торговле, представители которого предъявляют возрастающий спрос на кредитные ресурсы и различные финансовые услуги;

- у некоторых групп населения и отдельных субъектов предпринимательства появляется возможность осуществления накоплений, возрастает потребность в потребительском кредите, финансировании образования и жилищного строительства;

- имеется положительный опыт создания и успешной деятельности отдельных кредитных кооперативов, накоплен значительный научный, правовой, управленческий потенциал (в области зарегистрировано девять кредитных кооперативов, высокоэффективно действует кооператив «Кредитор» — в Бабынинском районе, принят Закон «О государственной поддержке сельскохозяйственной потребительской кредитной кооперации в Калужской области»).

- Несмотря на все это, уровень развития кредитной кооперации в области все еще остается на крайне низком уровне и не удовлетворяет в целом потребности как субъектов малого предпринимательства, так и населения в целом.

Для дальнейшего ускорения развития кредитной кооперации в Калужской области до сих пор не созданы достаточные рамочные условия.

Сложившаяся ситуация в сфере кредитной кооперации области требует значительной активизации государственной политики. При разработке государственной политики принимаются следующие базовые положения:

- отличительным признаком развитой банковской системы рыночного типа является многообразие входящих в нее кредитных учреждений;

- выбор в пользу той или иной формы организации учреждения определяется как соображениями прибыльности, так и социально-экономической средой, характером взаимоотношений с потенциальными учредителями и будущей клиентурой, ее социальным положением, укладом;

- в мире и в современной России кредитная кооперация работает стабильно, расширяя свою долю внутри кооперативного сектора и вне его, сотрудничая с частными и с государственными кредитно-банковскими учреждениями;

- в Калужской области (как и во всей России) кредитная кооперация имеет полуторавековую богатую историю и не является новым явлением в системе кредитных учреждений;

- государство оказывает развитию системы кредитной кооперации всемерную под-

держку на основе соблюдения взаимовыгодного сотрудничества, и потенциал кредитной кооперации может быть реализован в полной мере при условии постоянного совершенствования системы государственной поддержки;

- состоящая из небольших самостоятельных экономических сегментов, кредитная кооперация по мере необходимости создает систему для наиболее рационального решения своих задач, а также выполнения функций разветвленной филиальной сети, обеспечивающей доступ к финансовым услугам для широких слоев сельского населения и малого бизнеса, выступая в качестве партнера государственных финансовых институтов и коммерческих банков;

- в условиях потери доверия к коммерческим банкам система кредитных учреждений, созданных «снизу» на принципах кредитной кооперации, будет пользоваться доверием, что позволит привлечь средства населения;

- кредитная кооперация обеспечивает условия для самостоятельной организации и объединения предприимчивых и инициативных людей, поставивших перед собой целью улучшить свое экономическое и социальное положение, способствует развитию свободной предпринимательской деятельности, защите сельхозтоваропроизводителей на рынках от монопольных структур;

- аккумулируя свободные денежные средства юридических и физических лиц региона, кредитная кооперация обеспечивает Принципиально возможные характеристики более справедливое распределение доходов, экономические и в элементах SWOT-анализа СКПК «Кредитор» социальные гарантии работникам села, способствует увеличению

- способствуя общему экономическому и социальному развитию сельских районов Калужской области, кредитная кооперация содействует реализации различного рода государственных, муниципальных, а также международных программ, направленных на реализацию главных ценностей: индивидуальной свободы, справедливости, защиты достоинства человека и его собственности, — создание подлинного демократического общества, развитие принципов местного самоуправления, формирование «среднего класса» — гаранта политической стабильности государства и социально ориентированной рыночной экономики.

С 1998 года кооператив «Кредитор» полностью освоил методику кооперативного кредита, деятельность кооператива активно расширяется в поисках и разработках новых схем финансового покрытия работ, выполняемых его учредителями. Накоплен значительный теоретический и практический опыт менеджмента в кредитно-финансовой сфере.

СКПК «Кредитор» является членом Союза сельских кредитных кооперативов России, прошел аккредитацию в ФРСКК. Характеристика организации представлена в табл. 1.

К ФХ «ДиК». Производство мяса говядины по применяемым хозяйством технологиям мясного скотоводства в российских условиях уникально. Это вызвано рядом отличительных особенностей в отношении ценообразования, а также качества производимого мяса по сравнению с традиционными технологиями.

Низкие затраты производства обуславливаются наиболее полным использованием естественных природных условий. Круглогодично животные содержатся беспривязно: в летний период — в течение 24 часов в сутки на огражденных культурных пастбищах с использованием мощных электропастухов, зимой — на так называемых «зимних» пастбищах с легкими навесами и щелевыми заборами для защиты от ветра. Также животные используют деревья, бугры и расщелины для укрытий. Таким образом, практически полностью исключаются затраты на навозоудаление и расходы по электроэнергии. Затраты труда и затраты на работу механизмов минимальные. Все перечисленное выше позволяет тратить средств в три раза меньше по сравнению с традиционными технологиями производства мяса в РФ. Для сравнения: себестоимость 1 кг привеса превышает 39 рублей (данные по коллективным хозяйствам Бабынинского района за 2000 год) по традиционной технологии, где телята с 20-дневного возраста содержатся на привязи внутри помещений старых ферм все время до их продажи на мясокомбинат. Эти колхозные телята не видят солнечного света, не выходят на пастбища и целиком зависят от количества и качества кормов в кормушках. Затраты на содержание та-

ких телят значительно выше также и по причине затрат по амортизации дорогих зданий (каждое стоимостью выше 1 млн. рублей), дорогостоящего поддержания системы навозоудаления и высокого уровня трудозатрат.

Т а б л и ц а 1

Сильные стороны	Возможности
• полная компетенция в ключевых вопросах • адекватные финансовые ресурсы • наличие государственных, муниципальных программ поддержки • признанный лидер рынка • экономия на масштабах • более нужные издержки • собственные методики • лучшие рекламные компании • проверенный менеджмент • опережение по кривой опыта и др.	• способность обслужить дополнительные группы клиентов и выйти на новые сегменты • способность расширения ассортимента услуг • возможность быстрого реагирования в связи с резким ростом спроса на рынке • повышение привлекательности на региональном рынке • вертикальная интеграция на межмуниципальном и региональном уровне и др.
Слабые стороны	Угрозы
• несовершенство кооперативного законодательства • в регионе нет четкого стратегического направления развития (Программы развитие сети СКПК нет) • недостаток денег на финансирование всех потребностей и необходимых изменений в стратегии (отсутствие развитой системы ипотеки и залога земель, недостаточная разработанность вопросов средне и долгосрочного кредита) • низкий уровень правовых и экономических знаний сельхозтоваропроизводителей и населения • незнакомство многих участников отношений, в т.ч. властных структур, с сущностью и принципами кредитной кооперации. • отставание в области НИОКР • плохо отработано взаимодействие с коммерческими банками (в первую очередь Россельхозбанком и Сбербанком) по вопросам создания кредитно-	• дорогостоящие законодательные требования • медленный рост рынка • растущая требовательность клиентов • выход на рынок конкурентов с более низкими издержками и более качественными услугами • неблагоприятные демографические изменения на селе (отток экономически активного населения, процессы депопуляции) • высокая зависимость от снижения спроса и этапа жизненного цикла развития бизнеса и др.

Говоря о разнице в вопросах доходности, необходимо отметить, что телята КФХ «ДиК» с рождения до 210-дневного возраста находятся на подсосном методе содержания вместе с корами с первых часов жизни, едят, что хотят и когда хотят, свободно ходят по пастбищам в любое время дня и ночи в любое время года. Среднесуточный привес данных телят превышает 800 г. колхозных (Бабынинский район) — до 300 г.

Качество мяса специализированных мясных пород (герефорд, ангус и помеси) отличается нежным вкусом, сочностью, повышенным содержанием белков, энергии и витаминов, имеет отличительную особенность — «мраморность».

Объемы продаж мяса не ограничены в ближайшем будущем. С 1995 года наше хозяйство полностью освоило технологии производства мяса говядины на основе собственной кормовой базы. Мы используем основные каналы реализации скота на ЗАО «Калужский мясокомбинат» (далее — КМК) и АО «Ермолинский мясокомбинат» (далее — ЕМК) Калужской области. Часть скота продается в качестве племенного (герефорды и лимузины) в другие хозяйства в основном в Калужской области.

В качестве повышения доходности через некоторое время будет целесообразно иметь собственные пункты поставки продукции к конечному покупателю (например, магазины розничной торговли). Хозяйство может иметь свой собственный торговый персонал, осуществляющий продажу продукции, для чего возможна организация собственной переработки части продукции или работа с КМК на условии давальческого сырья. В соответствии с этим хозяйство в будущем сможет устанавливать свои отпускные цены, упаковывать и реализовывать высококачественное парное «мраморное» мясо.

КФХ «ДиК» для увеличения производства мяса говядины с 65 до 400 т в год (в живом весе) определяет потребность в дополнительном финансировании для выполнения следующих целей:

- строительство нового откормочника на 1 000 голов бычков (1 000 скотомест) плюс покупка необходимой дополнительной техники для обслуживания фидлота. Потребность в инвестициях — 12 759 тыс. рублей плюс НДС 2 552 тыс. рублей;

- покупка дополнительно 120 телок для увеличения основного стада до 200 голов маточного поголовья. Потребность в инвестициях — 1 500 тыс. рублей;

- увеличение продаж чистопородных герефордских бычков до 50 голов в год. Потребность в инвестициях — 255 тыс. рублей;

- другие инвестиции на вспомогательное оборудование и реконструкцию элементов инфраструктуры — 934 тыс. рублей. Общий объем инвестиций — 18 тыс. рублей. Плановая прибыль — 6,2 млн. рублей в год. Период окупаемости инвестиций — до 3,5 лет.

«Описание предприятия и отрасли» содержит характеристику текущего состояния дел в отрасли, сведения о тенденциях и прогнозах ее развития, определяет место предприятия среди других предприятий отрасли.

Цель раздела — раскрыть потребности в продукции, работах, услугах. Раздел, как правило, содержит в себе подразделы: — анализ текущего состояния и перспектив развития производства;

- данные об объемах производства, реализации продукции в отрасли;

- географическое положение и состояние отраслевого рынка (включая перечень и характеристику потенциальных покупателей, их возможности и др.).

СКПК «Кредитор». В настоящее время аграрный сектор экономики находится в тяжелом положении. Неудовлетворительное состояние у социальной инфраструктуры. Жители села не имеют элементарных коммунальных удобств. Так, водопроводом обеспечены 34,9 % жителей деревень, центральный жилищный фонд оборудован горячим водоснабжением лишь на 15,3 %. Ухудшается материальная база здравоохранения на селе. Социальным индикато-

ром следует считать соотношение уровней доходов сельхозтоваропроизводителей и работников других отраслей народного хозяйства. В Калужской области в последние годы это соотношение изменилось не в пользу села. В деятельности кооператива проявляется и социальный эффект кредитной кооперации, который выражается в качестве жизни сельского населения. Неудивительно, что наиболее активно пользуются займами физические лица. Физическим лицам выдано займов в размере 3,6 млн. рублей. Люди получают деньги на самые различные цели: — на программу «Газификация населенных пунктов»;

- на обучение;
- на лечение;
- на улучшение жизненных условий;
- на развитие предпринимательской деятельности и др.

Через «Кредитор» осуществляется областная программа газификации населенных пунктов Калужской области. В 2001–2003 годах по данной программе было прокредитовано 25 семей на общую сумму 200 тыс. рублей по первой очереди. В 2004 году стали членами кооператива и получили займы на газификацию еще 10 человек, всего им выдано 150 тыс. рублей. Возврат ранее выданных займов обеспечен полностью, сбор платежей производится ежемесячно. Возвращенные средства вновь идут в оборот на эти же и другие цели. В данный момент люди рассчитались с кредитами, провели газ, а теперь, став членами кооператива, берут займ на другие цели: на ремонт жилых домов, установку телефонов, на потребительские нужды.

Кооператив участвует в реализации муниципальной программы подготовки кадров для предприятий и организаций МО «Бабынинский район», один из подпунктов которого имеет название «Образовательный кредит». В результате на оплату за учебу получили деньги 50 человек, на общую сумму 1 250 тыс. рублей; кроме того, на оплату за лечение — 35 человек, на сумму 480 тыс. рублей.

Плательщиками кооператива являются также частные предприниматели. Им выдано 250 тыс. рублей на развитие предпринимательской деятельности. 850 тыс. рублей предоставлено юридическим лицам. Это в основном сельскохозяйственные организации, фермерские хозяйства, которые обращаются за кредитами для своевременной выплаты заработной платы, на приобретение ГСМ, запасных частей в сезонный период и на другие цели. Размер займа небольшой, для юридических лиц он составляет 30–40 тыс. рублей, но эти суммы достаточны хозяйствам для того, чтобы разрешить свои проблемы.

В настоящее время в кооперативе имеется очередь на получение заемных средств, состоящая как из физических, так и из юридических лиц.

Общий объем продаж говядины всеми сельскохозяйственными предприятиями на мясокомбинаты Калужской области в среднем за год составляет около 3 400 т скота в живом весе. КМК использует импортное мясо для производства колбас на 86 %. Только 14 % потребности в мясе покрываются собственным производством области. Таким образом, можно предположить значительное увеличение спроса над предложением в вопросе продаж всего произведенного нами скота в ближайшие десять лет.

КФХ «ДиК». Общий объем продаж продукции, рассматриваемой в настоящем бизнес-плане, в среднем за год составляет 557,5 т говядины в живом весе (ж. в.). В том числе плановый годовой доход от продаж бычков из фидлота составляет: 535 т ж. в. . 31 рубль = 16 585 тыс. рублей; доход от продаж племенных мясных герефордских бычков равен 1 575 тыс. рублей (50 голов . 450 кг = 22,5 т . 70 рублей).

При этом в качестве «внутренних» продаж можно рассматривать перевод части телят из основного стада в фидлот (от 50 до 100 голов, от 17,5 т = 50 голов . 350 кг и выше).

Всю часть продукции планируется продавать на региональном рынке. Общая часть планируемой валовой прибыли после уплаты налогов в год составляет около 6 231 тыс. рублей. Мы считаем, что нет ограничений по продажам продукции данного бизнеса.

Подобный бизнес по выращиванию и откорму молодняка КРС в Калужской области и в Центральном регионе РФ практически отсутствует в силу применяемых в настоящее время

старых технологий в коллективных хозяйствах. Бывшие откормочные хозяйства области значительно сократили выращивание скота. Многие из них стали заниматься производством молока.

«Сущность инвестиционного проекта» — один из ключевых разделов, включает в себя:

- описание продукции (работ, услуг), подлежащей производству и реализации в результате осуществления проекта;
- изложение стадий развития проекта;
- изложение отличий намечаемой к выпуску продукции (услуг);
- аргументацию, обосновывающую успешное осуществление проекта.

СКПК «Кредитор». В сельском хозяйстве Калужской области произошли существенные структурные сдвиги. Так, доля сельскохозяйственных предприятий в общем объеме производства с 63,5 % в 1991 году снизилась до 38,4 % в 1995 году и 32,7 % в 2003 году. Те же показатели в хозяйствах населения составили соответственно 36,5; 60,6 и 65,3 %. В ходе реформ в области возник новый тип предприятий — фермерские хозяйства. В 1995 году доля фермерских (крестьянских) хозяйств в валовой продукции равнялась 1 %, в 2003 году — 3 %.

Сдвиги в структуре производства имели существенные последствия. Мелкое производство заняло ведущее положение.

Занятые в мелком сельскохозяйственном производстве по своему социальному статусу, организации труда и степени занятости в течение года, уровню и источникам дохода и многим другим признакам отличаются от тех, кто работает в крупных хозяйствах и работал ранее в колхозах и совхозах.

Анализ темпов роста производства продукции в области показывает, что они совершенно недостаточны в любой из категорий хозяйств. Вопрос сейчас заключается в степени живучести разных форм и типов хозяйств. Крупное сельскохозяйственное производство, основанное на применении машин, современных технологий, особенно чувствительно к ценовым, финансовым и кредитным отношениям, которые предъявляют к ним высокие требования. Хозяйства населения и фермерские (крестьянские) хозяйства в этом отношении имеют некоторые преимущества.

Несмотря на это, сельское хозяйство функционирует в исключительно тяжелых экономических условиях. Худшие условия воспроизводства приводят к потере продукции и дохода, к дефициту денежных ресурсов, к затяжному финансовому кризису в отрасли. В условиях, когда большинство сельхозтоваропроизводителей лишены собственных средств, на первый план выходит оптимизация механизма кредитования. Очевидно, что без доступного кредита достичь стабилизации производства в аграрном секторе, а тем более его роста невозможно. С экономической точки зрения, ориентация в товарном сельскохозяйственном производстве только на собственные финансовые источники неэффективна, а в ряде случаев — невозможна. Следует отметить, что обеспечение равной доступности к кредитным ресурсам не означает провозглашения единого для всех подхода при кредитовании. Возможность получить тот или иной кредит должна зависеть, прежде всего, от эффективности кредитных вложений и оценки реальности его возврата.

С учетом этого требования применительно к Калужской области можно выделить как минимум три группы хозяйств: первая группа способна полностью и своевременно вернуть кредит, для второй группы организаций для обеспечения возврата кредита требуется дополнительное обеспечение или гарантии; третья группа хозяйств не в состоянии своевременно и в полном объеме возвращать даже льготные кредиты и без поддержки государства не может обойтись. В то же время в условиях рыночных отношений государство, участвуя в хозяйственной деятельности на правах субъекта рынка, так же как и другие субъекты рыночной деятельности (коммерческие банки, кредитные союзы и т.д.), заинтересовано не только в возврате предоставленного кредита, но и в его эффективном использовании. Поэтому основной

объем кредитных ресурсов, выделяемых государством, в том числе через спецфонд льготного кредитования, доступен лишь эффективно работающим организациям.

В Калужской области такой кредит могут получить не более 10–17 % сельскохозяйственных организаций. Это, прежде всего, крупные и средние стабильно работающие хозяйства с относительно устойчивым финансовым положением. Большая часть хозяйств этой группы сможет получить кредит в банках, не являющихся агентом спецфонда. В настоящее время экономически сильные хозяйства Калужской области получают кредиты в коммерческих банках не только на текущие цели и финансирование сезонных затрат, но и под инвестиционные проекты.

Надо отметить, что в Калужской области не сформировалась в настоящее время целостная кредитная система по обслуживанию сельского хозяйства, особенно сектора малых форм хозяйствования, вследствие высокой степени риска и низкой доходности операций. Коммерческие банки ориентированы, прежде всего, на обслуживание крупных экономических структур, а также экономически сильных сельскохозяйственных предприятий. Мелкие клиенты им невыгодны в силу высоких издержек по предоставлению кредита. Ни коммерческие банки, ни государственные финансовые институты не имеют разветвленной филиальной сети и опыта работы с мелкими заемщиками. Областной и муниципальные бюджеты располагают крайне ограниченными возможностями оказания прямой финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства на селе.

В этих условиях практика показывает, что формирование сети сельской кредитной кооперации следует рассматривать как одно из важнейших направлений реформирования финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе области. Кредитная кооперация способствует смягчению социальных противоречий и согласованию интересов между сельскохозяйственными товаропроизводителями и партнерами АПК. Кооперативный кредит способствует повышению экономических инициатив сельскохозяйственного товаропроизводителя и его адаптации к новой рыночной среде.

КФХ «ДиК». По поводу конкуренции необходимо отметить ряд обстоятельств. В основном на мясокомбинаты поставляется скот, непригодный для дальнейшего производства молока. Это выбракованные коровы средней, ниже средней и тощей упитанности. Среди молодняка КРС — это телята от 200 до 300 кг, в основном средней упитанности. Из всех хозяйств области поставку бычков свыше 400 кг осуществляет колхоз имени Ленина Ферзиковского района. В Калужской области практически отсутствует система специализированного мясного откорма скота. Можно отметить в основном тяжелое финансовое положение подавляющего числа коллективных хозяйств. В хозяйствах вынуждены продавать скот в качестве источника поступления денежных средств для оплаты неотложных нужд. Поэтому у хозяйств нет возможностей держать бычков и докармливать их до кондиции свыше 300 кг. Это обстоятельство необходимо использовать для организации закупок молодняка на фидлот.

Решающие факторы успеха:

- Совершенствование применяемых канадских технологий.
- Расширение кормовой базы.
- Обучение персонала.
- Инвестирование части прибыли в обновление генетического потенциала животных и обновление техники.
- Поддержка имиджа.
- Связь с общественностью.
- Порядок и чистота в производственной и жилой зонах.

Стратегические приоритеты:

Производство и реализация мяса говядины будут более успешными, если выполнять следующие задачи:

— Совершенствование кормовой базы (более эффективное использование имеющихся площадей за счет улучшения качества пастбищ, сенокосов, использование новых культур — люцерны и т.д., применение премиксов в рационе кормления).

— Улучшение генетики мясного скота.

— Качественное ветеринарное обслуживание и тщательное применение существующих технологий.

— Обучение персонала.

Кроме этого, со временем необходимо осваивать новые сегменты рынка, такие как:

— организация убойного дела;

— организация переработки части произведенного мяса;

— открытие розничной торговли.

«Оценка рынков сбыта и конкурентов» содержит следующие сведения:

— об основных потребителях намечаемой к выпуску продукции (услугам);

— о размерах уровня и тенденциях развития рынков сбыта;

— о путях выхода на внешний рынок;

— о стратегии сбыта, продвижения продукции (услуг) на рынки;

— о континуальных и действующих конкурентах.

«План маркетинга» — тесно связан с предыдущим разделом, иногда их объединяют. План маркетинга в общем виде включает в себя:

— мероприятия по максимальному удовлетворению требований потребителей продукции (услуг);

— оценку возможности просчетов и ошибок при различных прогнозируемых вариантах осуществления проекта;

— данные, характеризующие маркетинговую среду реализации проекта;

— мероприятия по организации рекламы и данные о затратах на нее;

— перечень конкретных покупателей продукции (услуг);

— методы стимулирования продаж.

СКПК «Кредитор». Маркетинговая стратегия предполагает следующие направления деятельности:

— поддержание связей с общественностью, в том числе контактов с прессой (статьи в газетах, выступления по радио, телевидению);

— организация ежегодных совещаний-семинаров (научных конференций) по кредитной кооперации;

— поддержание контактов с аграрными и экономическими колледжами и вузами;

— предоставление возможности посещения СКПК «Кредитор» студентами, организация стажировок специалистов сельхозпредприятий, властных структур, проходящих курс переподготовки и совершенствования знаний.

КФХ «ДиК». Прогнозируются две группы потребителей:

— по реализации бычков после откорма — мясокомбинаты и бойни. Планируется вывоз бычков своим транспортом на приемные скотобазы, участие в убое и сдаче парных туш при продажах;

— по реализации чистопородных бычков будет производиться отбор покупателями бычков непосредственно в хозяйстве. Постановка на карантин, необходимые исследования и получение разрешения в комитете ветеринарии при Правительстве Калужской области будут производиться КФХ «ДиК».

Продажу скота после откорма выгоднее осуществлять преимущественно осенью. В этом случае можно более полно использовать дешевые корма в летний период. Наряду с этим необходимо учитывать возможность массовой закупки по более дешевым ценам молодняка КРС от других хозяйств, так как осенью происходит перевод скота на зимнее содержание и имеют место массовые продажи молодняка и выбракованных коров колхозов. Весной закупить скот будет труднее, потому что многие хозяйства планируют осуществлять самостоятельно доращивание и откорм скота. Мясокомбинаты более заинтересованы в ритмичной поставке скота. Представляет интерес реализация откормленных бычков (общим количеством 1 200 голов) еженедельно. Партии продажи скота могут быть от 7 до 20 голов.

Традиционно условия оплаты мясокомбинатов — в течение трех дней после поставки бычков на мясокомбинат. Возможно использование авансов или займов КМК. Также имеется возможность привлечения кредитных ресурсов КРФ ОАО «Россельхозбанк» города Калуги.

Расстояние доставки до КМК — около 45 км, до ЕМК — 110 км. Календарный план выполнения работ по строительству фидлота

Мясокомбинаты покупают скот с понедельника по четверг еженедельно. Закупка скота производится на основании единых закупочных цен. Динамика роста цен (молодняк свыше 400 кг живого веса) КМК характеризуется следующими данными: на 19.12.00 г. — 22 рубля, на

14.05.01 г. — 26 рублей 40 копеек, на 6.08.01 г. — 27 рублей 50 копеек. Итого рост цен за 11 месяцев составил +5 рублей 50 копеек, или 25 %.

Таким образом, рост закупочных цен в 2001 году близок к ставке рефинансирования ЦБ РФ. Этот фактор играет положительную роль для увеличения производства мяса говядины. Имеется возможность использования кредитов банка, в этом случае рост закупочных цен компенсирует затраты хозяйства по уплате процентов банку.

Максимальная цена по закупкам скота установлена на бычков и молодняк КРС весом свыше 400 кг. Мясокомбинаты заинтересованы в покупке молодняка и бычков свыше 450 кг живого веса, так как в этом случае наблюдается более выгодное соотношение «мясо/кости» и соотношение «парная туша/живая масса». Маркетинговая стратегия — поддерживать связь с общественностью:

Задача	Неделя	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Ситуационный анализ		*													
Оценка проекта		*	*												
Договор с подрядчиком			*	*	*										
Согласование на строительство				*	*										
Строительство						*	*	*	*						
Закупка оборудования							*	*							
Установка оборудования										*	*				
Первая партия на откорм												*	*		
Выход на проектную мощность														*	*

«Инвестиционный план» представляет собой план реализации важнейших этапов осуществления проекта. В календарном плане отражаются следующие данные:

- перечень этапов предпроизводственной фазы;
- сроки проведения работ по этапам;
- перечень требуемого оборудования, инструментов, материалов, сроки

их поставки;

- программа работ по подготовке кадров;
- план вывода предприятия на проектную мощность.

КФХ «ДиК». Основное внимание в этом разделе уделяется во-просам организации откормочника-фидлота на 1 000 голов (скотомест) бычков.

Предлагается вариант календарного плана в форме графика расходов, по которым будет получена финансовая отдача.

«Производственный план». Его цель — определить обеспеченность проекта с производственной и технологической сторон и показать реальность производства продукции в нужном количестве.

Производственный план включает в себя следующие подразделы:

- основные требования к организации производственного процесса;
 - применяемая техника и технологии;
 - объем производства и производственная база;
 - потребность в сырье, материалах, энергии и т.п.;
 - обеспечение выпуска и прогнозируемые затраты на производство продукции;
 - трудовые ресурсы;
 - издержки производства;
 - экологическая безопасность.
- основные требования к организации производственного процесса;

КФХ «ДиК». Для выполнения новых заданий по расширению действующего производства необходимо выполнить определенные работы по улучшению существующей инфраструктуры. В том числе следует принимать во внимание следующее:

- необходимо модернизировать склад ГСМ, в том числе автоматизировать процесс заправки техники дизтопливом;
- закупить новый вагончик-мастерскую;
- построить помещение для офиса, для размещения лаборатории, небольшой зал для приема посетителей (покупателей, студентов, учащихся, делегаций и др.);
- построить помещение или купить вагончик-бытовку для персонала (со столовой, комнатой для хранения вещей с индивидуальными запирающимися шкафчиками, туалетом, душем и т.д.). Обеспечить эти помещения локальной системой канализации и биотуалетами;
- обустроить места для парковки;
- построить подъездную дорогу (около 200 м) к месту будущего фидлота;
- построить навесы для хранения сена — на 500 т;
- дополнительно построить траншеи для заготовки 500 т сенажа.

«Организационный план» представляет собой описание принятой концепции, формы и структуры управления реализацией проекта и состоит из подразделов:

- организационная структура управления;
- требования к управленческому персоналу и сведения о нем;
- система материального стимулирования и поощрения.

«Финансовый план и показатели эффективности проекта». Раздел отражает предстоящие затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, он необходим для контроля финансовой обеспеченности проекта на всех этапах его реализации.

Финансовый план состоит из:

- плана доходов и расходов;
- плана денежных поступлений и выплат;
- баланса активов и пассивов.

СКПК «Кредитор»

Планы доходов, расходов сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива, а так же прогноз выполнения обязательных резервов представлены в табл. 2–4.

Таблица 2

План доходов, расходов (тыс. рублей)

Наименование графы	1.01.2006 г.	1.01.2007 г.
1. Доходы на заемный фонд (выручка от оказания финансовых услуг)	162	203
2. Операционные затраты (себестоимость оказанных услуг)	52	65
3. Приращение (прибыль до налогообложения)	110	138
4. Чистая прибыль	88	110

Таблица 3

Прогноз выполнения обязательных резервов, привлечение и размещение средств (тыс. руб)

Наименование графы	1.01.2005 г.	1.01.2006 г.	1.01.2007 г.
1. Пaeвой фонд	475	570	684
2. Резервный фонд	38	57	85
3. Собственный капитал	513	627	769
4. Внешние (возвратные) фонды	200	400	600
5. Заемный фонд	713	1 027	1 369
6. Доход на заемный фонд	56	162	203
7. Операционные затраты	42	52	65
8. Приращение	14	110	138

Таблица 4

План доходов, возможной прибыли по статьям (тыс. руб)

Наименование графы	1.01.2006 г.	1.01.2007 г.
1. Выручка от оказания финансовых услуг (выдачи займов)	90	135
2. Консультационные услуги	10	20

3. Себестоимость оказанных услуг	68	102
4. Прибыль до налогообложения	32	53
5. Чистая прибыль	27	44

Наше хозяйство называется «Давыдов и Команда» сокращенно — «ДиК».

Мы ценим работу в команде. Это наш образ работы. Работники хозяйства обладают достаточными навыками в области маркетинга, финансов и производства.

Организационная структура управления хозяйством достаточно простая. Общее руководство осуществляет глава хозяйства А.А. Давыдов. Ему подчиняются все работники хозяйства. Они получают команды как напрямую от главы хозяйства, так и через специалистов (заместителей) по животноводству и растениеводству.

Непосредственно отраслью животноводства руководит специалист В.Е. Пастухов. В его подчинении находятся два работника.

Непосредственно отраслью растениеводства и работой всех машин и механизмов руководит специалист В.И. Степин. Ему также подчиняются два человека

Хозяйство обслуживает ветеринарный врач Л.А. Горбенко. Ветеринарный врач подчиняется главе хозяйства и работает на полставки. Все работники способны заменять друг друга.

— К проекту могут быть привлечены внешние консультанты по организации строительства откормочника-фидлота.

— Необходимо принять на работу дополнительно одного финансового работника. Также необходимо организовать охрану в ночное время.

— Необходимо составить план обучения персонала работе на персональном компьютере.

— Копия уставных документов хозяйства будет приложена к настоящему бизнес-плану».

КФХ «ДиК»

Все расчеты в настоящем бизнес-плане выполнены с учетом нулевого уровня, исходя из предположения, что инфляция воздействует на доходы и расходы одинаковым образом.

Прибыльность

Будущее производство позволит получать годовую прибыль по каждому виду производства. Общая часть планируемой валовой прибыли после уплаты налогов в год составляет около 6 231 тыс. рублей, в том числе:

— Прибыль от содержания основного стада — 598 тыс. рублей.

— Прибыль от работы фидлота — 4 412 тыс. рублей.

— Прибыль от продажи чистопородных бычков — 1 221 тыс. рублей.

Поток наличности

Основные затраты по покупке скота на откорм планируется производить весной (март-апрель) и осенью (сентябрь-октябрь). Данное положение объясняется традиционными трудностями хозяйств-поставщиков скота весной при недостатке кормов, а также окончанием пастбищного сезона и постановкой скота осенью на зимнее содержание.

Основные доходы следует планировать также на эти периоды, вместе с тем для обеспечения равномерного и ритмичного поступления наличности будет использоваться частичная реализация скота в течение всего календарного года (табл. 5).

В качестве кратких выводов по приведенному прогнозу движения денежных средств необходимо отметить, что приведенные данные на первый год освоения инвестиций (2002 год) по проекту показывают возможность нормальной работы хозяйства. Временный недостаток денежных средств в 1-м и 3-м кварталах на закупку бычков для откорма будет покрываться за счет коммерческих кредитов банка. Полученную в конце года часть денежных средств от выручки после продажи бычков с откорма можно использовать на закупку следующей партии бычков, а также можно будет направить на возврат части инвестиций до 2,5 млн. рублей.

Таблица 5

Прогноз движения денежных средств на первый год инвестиций (тыс. руб)

Наименование графы	2002 год				
	Период (квартал)		Всего		
	1-й		2-й	3-й	4-й
1	2	3	4	5	6
Остаток денежных средств на начало периода	115	151	161	249	
ПРИХОД					
1. Внесение денежных средств в оплату уставного капитала					
2. Кредиты КРФ АО «Россельхозбанк» Другое финансирование (инвестиции)	540 1 755	0 8 122	2 700 4 295	0 3 828	3 240 18 000
2.1. В т.ч. запрашиваемая сумма инвестиций на фидлот на увеличение основного стада на оборудование и улучшение инфраструктуры	0 1 755 0	7 655 0 467	3 828 0 467	3 828 0 0	15 311 1 755 934
3. Поступления денежных средств от реализации Авансовые платежи	225	275	165 1 200	8 099 –1 200	8 764 0
4. Операционные и внереализационные доходы					
5. Прочие (использование собственных кормов и запасов)	200	110	150	366	826
ИТОГО (21 240 + 8 764 + 826)	2 720	8 507	8 510	11 093	30 830
РАСХОД					
6. Оплата приобретения внеоборотных активов	1 755	8 122	4 295	3 828	18 000
6.1. Из них основные средства					
6.2. Нематериальные активы					
6.3. Долгосрочные финансовые вложения	1 755	8 122	4 295	3 828	
7. Выплаты по кредитам	11	34	34	5 767	5 846
7.1. Из них проценты В т.ч. по инвестициям	11	34	34	27	106

Продолжение табл. 5

Финансовые риски

1	2	3	4	5	6
7.2. Основная сумма кредита Возврат инвестиций	0 0	0 0	0 0	3 240 2 500	3 240 2 500
8. Денежные выплаты, относимые на себестоимость продукции, всего В т.ч. покупка бычков для откорма затраты на корма	915 540 188	338 0 27	4 088 2 700 895	1 432 0 895	6 773 3 240 2 005
9. НДС, уплаченный бюджету	0	0	0	0	
10. Выплаты налогов в себестоимости	3	3	5	5	16
11. Уплата налога на прибыль	0	0	0	0	
ИТОГО (18 000 + 5 846 + 6 773 + 16)	2 684	8 497	8 422	11 032	30 635
Остаток денежных средств на конец периода	151	161	249	310	871

«Анализ рисков (анализ чувствительности) проекта». При составлении раздела производится оценка степени неопределенности и риска достижения итоговых экономических показателей проекта.

КФХ «ДиК»

Технические риски

В качестве предполагаемых технических рисков можно отметить некоторые:— длительность согласований с различными службами строительства фидлота;— задержка в подготовке стройплощадки и выполнении графика строительства;— задержка поставки оборудования фидлота;— поздний запуск производства из-за непредвиденных остановок по вине подрядчика;— непредвиденные остановки производства во время ввода в эксплуатацию и приемки комиссией;— отсутствие планового количества поголовья скота для старта откорма;— неполностью сбалансированный рацион кормления в период пуска фидлота;— неплановые отключения электроэнергии;— риски эпидемий и падежа скота.

Финансовые риски

Анализ планируемой себестоимости на 2002 год позволяет выделить основные затраты, как постоянные, так и переменные. В составе постоянных или условно-постоянных затрат (всего: 1 467 тыс. рублей) выделяются:

- ремонт техники или покупка запасных частей — 50 тыс. рублей;
- телефон, электроэнергия — 44 тыс. рублей;
- оплата труда с налогами — 1 065 тыс. рублей;
- применение химикатов на пастбищах — 38 тыс. рублей;
- банковское обслуживание — 63 тыс. рублей;
- инвестиционные списания (амортизация) — 78 тыс. рублей;
- текущий ремонт и другие затраты — 129 тыс. рублей. В составе переменных затрат (всего: 3 337 тыс. рублей) выделяются:

- транспортные расходы на доставку бычков в фидлот и по продаже бычков после откорма — 431 тыс. рублей;
- заготовка кормов с собственных полей — 627 тыс. рублей;
- закупка зерна, комбикорма и премиксов — 2 279 тыс. рублей. Общая сумма собственных затрат (без учета стоимости закупки бычков для откорма) составляет 4 804 тыс. рублей.

При делении суммы условно-постоянных затрат на количество недель в году (52) можно предположить, что необходимо обеспечить минимальный объем продаж в неделю в сумме 28 тыс. рублей или два средних бычка с откорма (2 . 450 кг . 31 рубль).

Принимая во внимание размер годовой планируемой прибыли около 6,2 млн. рублей, устанавливаем уровень рентабельности 29 %.

Таким образом, рассчитываем точку безубыточной работы хозяйства (порогубыточностибудетпреодоленприобъемепроизводствавыше5млн. рублей). В расчетах определено, что при объеме производства, равном 0, хозяйство получит убыток в сумме около 1 467 тыс. рублей. При достижении объема производства и реализации продукции на сумму 18 160 тыс. рублей хозяйство получит прибыль в размере 6,2 млн. рублей.

Анализ чувствительности заключается в определении значений ключевых параметров, которые могут подвергнуть сомнению успех бизнеса.

Очень важно подчеркнуть, что некоторые изменения важных параметров могут повысить или снизить ожидаемую прибыльность:

- например, увеличение закупочных цен на скот на мясокомбина-тах-покупателяхпродукцииущественноповыситприбыльность проекта;
- повышение цен на покупаемые корма, повышение тарифов на электроэнергию, изме-

нение налогового законодательства и другие аналогичные факторы или уменьшение цены продажи, или уменьшение объема выпуска продукции повлекут уменьшение прибыльности.

Таким образом, бизнес по откорму скота является достаточно чувствительным к некоторым изменениям параметров, и руководство хозяйства должно регулярно их контролировать. Исходя из опыта работы и данных настоящего бизнес-плана, хозяйство имеет твердую уверенность в реальности выполнения задач бизнес-плана и сохранении в дальнейшем уровня рентабельной работы по производству говядины.

«Выводы и предложения». Результаты проекта приводятся в исключительно краткой форме, но в достаточной для общей оценки его существенности, целей, задач.

«Приложения» содержат все необходимые и достаточные данные, использованные при экономических обоснованиях и составлении бизнес-плана проекта.

Следует отметить, что при реализации в 2003–2004 годах Проекта 03/003 «Программа развития частного предпринимательства на селе в Российской Федерации» на территории Бабынинского района Калужской области консультантами ПРООН, МОТ, Министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ использовались, для кредитно-финансового обеспечения предпринимательской деятельности представителей малого бизнеса, методики и опыт СКПК «Кредитор». А в 2005–2006 годах кредитный кооператив «Кредитор» задействован в реализации Проекта Европейского союза ТАСИС «Демонстрация сети кооперативов диверсификации предпринимательства в сельском районе на субрегиональном уровне: поселок Бабынино Калужской области — Аваллон в Бургундии».

Одним из важных направлений Проекта ТАСИС является поддержка развития малого предпринимательства возможностями кооперативного кредита через сеть СКПК.

ГЛАВА 6. Инвестиции как фактор инновационности производства и динамизма социально-экономического роста

Анализируя множество трактовок инвестиций, следует отметить, что, как и всякие общие научные определения, они не являются полными и исчерпывающими.

В советской экономической науке использовался эквивалент образованного от слова «инвестиция» термина «инвестирование» — капитальные вложения. Рассмотрим употребление термина «инвестиции» (капитальные вложения) в экономической литературе.

Финансово-экономический словарь (под редакцией М.Г. Назарова) содержит следующее понятие: «Инвестиции — вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода. Инвестиции в материальные активы — вложения в движимое и недвижимое имущество (землю, здания, оборудования и т.д.) Инвестиции в финансовые активы — вложения в ценные бумаги, банковские счета и другие финансовые инструменты».

Краткий экономический словарь (под редакцией Ю.А. Белика) не содержит термина «инвестиции», но в нем есть производный термин — «инвестиционная политика», рассматриваемая как «совокупность хозяйственных решений, определяющих основные направления капитальных вложений, меры по их концентрации на решающих участках, от чего зависят достижение плановых темпов развития общественного производства, сбалансированность и эффективность экономики, получение наибольшего прироста продукции и национального дохода на каждый рубль затрат».

Большой экономический словарь (под редакцией А.Н. Азрилияна) определяет инвестиции как «совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли».

М.Л. Лишанский и И.Б. Маслова понимают под инвестициями «долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения». Различают реальные (капиталообрабатывающие) инвестиции и финансовые (портфельные) вложения в покупку акций и ценных бумаг государства, других предприятий, инвестиционных фондов.

Н.В. Игошин считает, что инвестиции — это затраты денежных средств, направленные на воспроизводство капитала, его поддержание и расширение. В наиболее общей форме инвестиции (по мнению Игошина) — это вложения свободных денежных средств в различные формы финансового и материального богатства, и процесс инвестирования совершается в любой экономике как перераспределение денежных ресурсов от тех, кто ими располагает, к тем, кто в них нуждается.

«Курс экономики» (под редакцией профессора Б.А. Райзберга) формулирует следующие понятия:

- **инвестиционные товары**, к которым относятся строящиеся производственные и непроизводственные объекты, оборудование и машины, направляемые на замену или расширение технического парка, увеличение запасов;

• **валовые инвестиции** в производство — инвестиционный продукт, направляемый на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и запасов. Валовые инвестиции складываются из двух составляющих. Одна из них называется амортизацией, представляет собой инвестиционные ресурсы, необходимые для возмещения износа основных средств, их ремонта, восстановления до исходного уровня, предшествовавшего производственному использованию. Вторая составляющая — чистые инвестиции — есть вложения капитала с целью увеличения, наращивания основных средств;

• **инвестиции в человеческий капитал**, как вид вложений, преимущественно в образование и здравоохранение;

• **реальные инвестиции** — вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности, обеспечивающие приращение реального капитала, то есть увеличение средств производства, материально-вещественных ценностей;

• **финансовые инвестиции** — вложения в акции, облигации, векселя, другие ценные бумаги и инструменты. Такие вложения сами по себе не дают приращения реального вещественного капитала, но способны приносить прибыль за счет изменения курса ценных бумаг во времени или различия курсов в разных местах их купли и продажи.

В «Курсе экономики» выделяются долгосрочные и краткосрочные инвестиции. Долгосрочная инвестиция не может быть меньше одного года. Также выделяются государственные, частные, иностранные инвестиции.

В.М. Багинова высказывает мнение, что инвестиции представляют собой вложение временно свободных средств (накопленных и неиспользованных для потребления дохода) в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли и достижения социального и экологического эффекта в перспективе. Инвестиционная деятельность (по мнению В. Багиновой) включает в себя следующие этапы: формирование накоплений — вложение ресурсов — получение дохода, а «инвестирование» означает выбор стратегии поведения субъектов, обладающих свободными денежными средствами и желающих выгодно вложить их в финансовые активы.

А.М. Лопухов дает понятие инвестиций как долгосрочных вложений; помещения капитала в какое-либо производственное, торговое, банковское и иное предприятие, отрасль экономики, экономику в целом. Различает частные и государственные инвестиции по направлениям, целям, источникам финансирования. Частные направляются (по мнению А.М. Лопухова) в те отрасли экономики, где имеются лучшие условия для получения прибыли. Государственные — в основном на военные цели, а также на цели регулирования экономики.

В.С. Бард дает развернутое определение: «Инвестиции — это долгосрочные вложения реальных и финансовых ресурсов в проекты, осуществление которых приводит к приросту реального богатства в материально-вещественной и информационной форме, сопровождаемому приростом денежного (финансового) богатства, или только к приросту последнего (за счет перераспределения денежных средств в обществе, когда одни обогащаются на потерях других)».

Инвестирование (мнение В. Барда) — не только экономическая, но и фи-

лософская категория, причем первостепенно — категория фундаментального порядка. От инвестирования зависит поддержание жизнеспособности всех систем без исключения. Их существование в долгосрочном плане зависит от характера и масштабности инвестирования.

Длительность существования системы обеспечивается инвестированием ресурсов в ее воспроизводство (простое или расширенное, на прежнем или более высоком качественном уровне).

Инвестиции самым непосредственным образом связаны с общественным богатством:

- в результате комбинирования элементов общественного богатства потенциальные факторы производства превращаются в актуальные инвестиционные ресурсы;
- проявление актуальных инвестиционных ресурсов выливается в инвестиционный процесс, результатом которого является увеличение общественного богатства.

При этом общественное богатство — это стационарный аспект совокупного народного хозяйства, а инвестиционный процесс — его динамичный аспект.

Общественное богатство структурировано в аспекте отношений собственности, так же как и инвестиционный процесс. Наложение двух видов структуризации богатства и инвестиционного процесса порождает в конечном итоге экономический механизм хозяйствования. Собственность интегрирует в единую систему богатство, инвестиционный процесс и хозяйственный механизм. Экономические отношения собственности реализуются посредством экономических интересов. В свою очередь, экономические интересы — это движущая сила, запускающая инвестиционный процесс. Данная взаимосвязь проиллюстрирована на рис. 1.

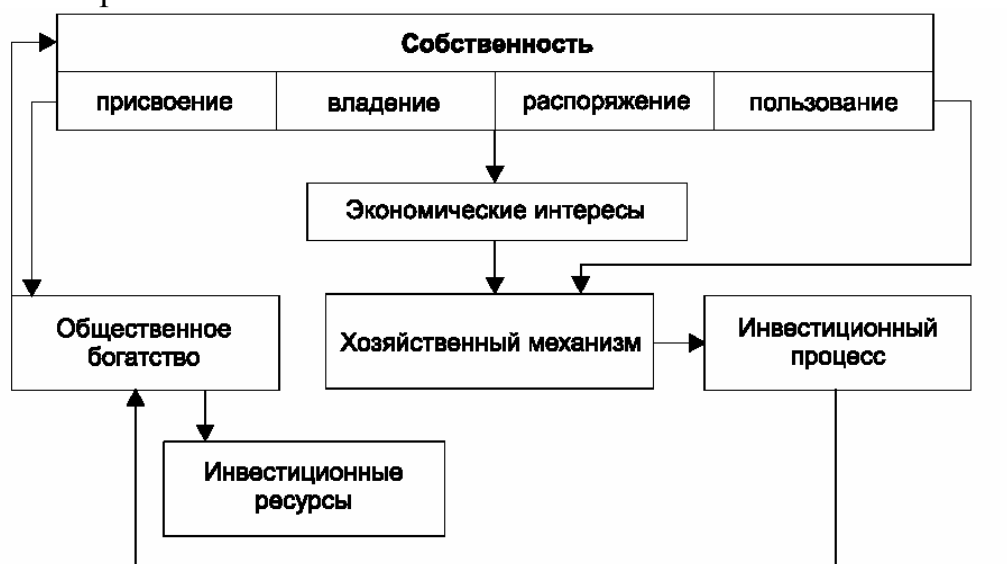


Рис. 1. Взаимосвязь собственности, экономических интересов, общественного богатства, инвестиционного процесса и хозяйственного механизма (по В.С. Барду)

В.С. Бард делит инвестиции на реальные (направляемые на прирост ре-

ального богатства и следующий за этим прирост денежного капитала) и на финансовые двух видов:

- финансовые производительно ориентированные инвестиции — опосредующие движение реальных инвестиций;
- финансовые спекулятивные инвестиции — направленные на прирост денег за счет спекуляции ценными бумагами и валютами разных стран.

По форме вложения среди финансовых инвестиций выделяются портфельные инвестиции, связанные с приобретением контрольного пакета акций или его части.

По срокам инвестиции делятся на быстро окупаемые (до шести месяцев), среднесрочно окупаемые (до полутора лет) и длительно окупаемые (свыше полутора лет).

Процесс инвестирования имеет фундаментальный блок экономических взаимосвязей (рис. 2).

Источники инвестиций можно подразделить на собственные (внутренние) и внешние.

К собственным источникам инвестиций относятся:

- собственные финансовые средства, формирующиеся в результате начисления амортизации на действующий основной капитал, отчислений от прибыли на нужды инвестирования, сумм, выплаченных страховыми компаниями и учреждениями;

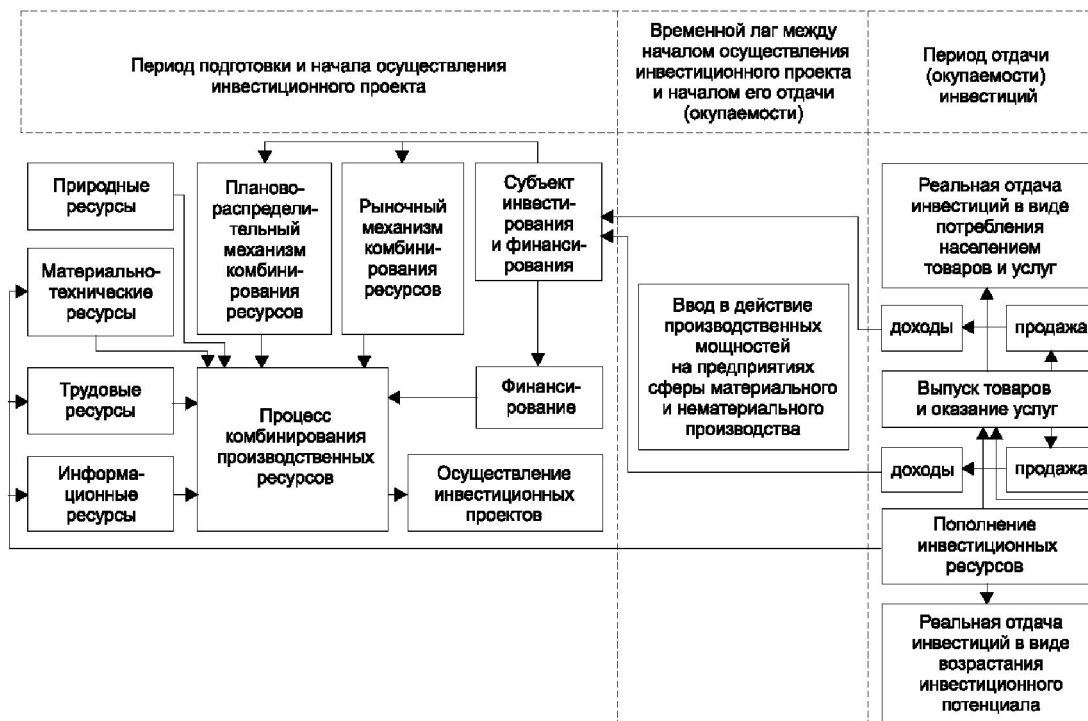


Рис. 2. Фундаментальный блок экономических взаимодействий (по В.С. Барду)

- иные виды активов (основные фонды, земельные участки, торговые марки, программные продукты, патенты и т.д.);

- средства, привлеченные в результате выпуска и продажи предприятием акций;
- средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозвратной основе;
- благотворительные и другие аналогичные взносы. (Рис. 1.)

К внешним источникам инвестиций относятся:

- ассигнования из федерального, регионального и местных бюджетов, различных фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;
- иностранные инвестиции, в том числе финансовое или иное материальное и нематериальное участие в уставном капитале совместных предприятий, а также прямые вложения (в денежной форме) международных организаций и финансовых институтов, государств, предприятий и организаций различных форм собственности и частных лиц;
- различные формы заемных средств, в том числе кредиты, предоставляемые государством и фондами поддержки предпринимательства на возвратной основе (на льготных условиях), кредиты банков, других институциональных инвесторов и различных предприятий, а также векселя и прочие источники.

Объектами инвестиций являются строящиеся, реконструируемые, технически перевооружаемые и расширяемые предприятия, здания, сооружения (основные фонды), предназначенные для производства новых видов продукции или услуг. Под объектами инвестиций подразумеваются комплексные программы строящихся или реконструируемых объектов, ориентированных на решение социальных задач федерального, регионального или иного уровня.

Объекты инвестиций различаются по масштабам проекта, его направленности (коммерческая, социальная, экономическая, связанная с государственными интересами).

Инвестиционный процесс непосредственно опирается на систему проектирования и продукцию этой системы — проекты. При обосновании инвестиционного проекта ведется поиск и отбор новейших достижений научно-технического прогресса, наиболее эффективных, способствующих подъему производства на новую ступень технического развития.

Стимулирование участников инвестиционного процесса является важнейшим моментом в достижении наиболее эффективных результатов. Заинтересованность потенциального инвестора в получении максимальных выгод непосредственно обуславливает движение инвестиционных ресурсов для реализации предлагаемых разработчиками проектов. Получение высоких прибылей состоит в прямой зависимости от создания благоприятных условий для осуществления инвестиционной деятельности.

Государству принадлежит главная роль в обеспечении благоприятного инвестиционного климата. Существенное влияние на осуществление инвестиционной политики оказывают факторы инвестиционной деятельности. Под ними понимают совокупность законодательно-организационных мер, создающих

благоприятный инвестиционный климат.

Для инвесторов, которые, несмотря на высокие риски, осуществляют вложения в экономику, должны быть предусмотрены налоговые льготы, которые предоставляются на сам процесс вложения капитала.

Помимо налоговых льгот следует предусматривать комплекс других мер по поддержке инвестиционной деятельности, таких как предоставление поручительства, льгот по аренде, плате за земельный участок, возможность рассрочки платежей и др.

Для страхования инвестиций требуется создание страховых учреждений, которые могут быть объединены в единый залоговый фонд защиты инвестиционного капитала. Опыт стран с развитыми страховыми рынками показывает, что определенная часть средств страховых организаций может быть вложена в сравнительно долгосрочные и менее ликвидные виды инвестиций.

Кроме того, в России слабо развита система коммерческой информации о рынке капиталов в стране, ее регионах, конкретных предприятиях и инвестиционных проектах. Остро стоит вопрос о сопряженности стандартов инвестиционной деятельности в России и за рубежом.

Академик Л.И. Абалкин уверен, что спрос на инвестиции был одним из важнейших факторов начала экономического роста в России. В подтверждение он приводит две цифры: инвестиции в основной капитал и прирост валового внутреннего продукта. Так, самые крупные инвестиции в основной капитал (по данным Л. Абалкина), которые считаются в процентах к предыдущему году, наблюдались в 2000 году: они выросли на 17,4 %. Это явилось мощным импульсом для обновления фондов и для экономического прогресса. Прирост ВВП составил 9 %. В 2001 году инвестиции в основной капитал выросли на 8,7 %, а прирост ВВП составил 5 %. В 2002 году инвестиции оказались почти на порядок ниже, прирост — всего 2,6 % к предшествующему году; ВВП вырос на 4,3 %.

Академик Абалкин выделяет две проблемы, стоящие в области промышленной политики. С одной стороны, необходимы обновление производства, структурная перестройка экономики, освоение новых наукоемких производств. Поэтому нужны крупные инвестиции на ближайшие 10 лет. Они должны расти по отношению к предыдущему году на 18–20 %.

С другой стороны, происходит критическое нарастание изношенности основных фондов в народном хозяйстве. Если не обновлять основные фонды, то будет наблюдаться массовый рост техногенных катастроф. На их ликвидацию не будет хватать средств всего бюджета.

Л.И. Абалкин считает, что без привлечения прямых иностранных инвестиций в основной капитал у России будущего нет и что для успеха социально-экономических преобразований в стране необходимо единство и взаимодействие трех сил: власти, науки и предпринимательства. Академик сформулировал мысль о том, что «...роль предпринимательства и функции Новатора не существуют сами по себе. Они всегда вмонтированы в определенную среду. Анализ данной среды, функционирующей в виде хозяйственного механизма, — это одна из важнейших переходных ступенек от теории к практике».

Для демонстрации идей Леонида Ивановича Абалкина на конкретном примере приведем анализ основ инвестиционной политики ЗАО «ММП-Ирбис» и ООО «Инвертор» (по материалам д. т. н., профессора А.В. Лукина, директора ЗАО «ММП-Ирбис»).

Сегодня можно констатировать, что в России создана индустрия источников вторичного электропитания (ИВЭП), существует и продолжает совершенствоваться цивилизованный рынок ИВЭП, и его основные параметры, тенденции и перспективы развития во многом совпадают с аналогичными рынками в развитых странах мира. Важнейшая черта современного рынка ИВЭП — это движение индустрии источников питания в сторону производства стандартных приборов. На сегодняшний день основные тенденции в развитии импульсных источников питания сохранились. Постоянный рост стандартных и модифицируемых стандартных модулей питания объясняется устойчивым переходом потребителей к построению распределенных систем электропитания. Применение распределенных систем, созданных на основе стандартных ИВЭП, позволяет существенно снизить суммарные расходы на этапах проектирования, изготовления и проведения испытаний функциональной аппаратуры.

Теперь обратимся к статистике, полученной в 1993–2003 годах на предприятии «ММП-Ирбис».

ЗАО «ММП-Ирбис» разрабатывает и производит разнообразные преобразователи электрической энергии, работает на отечественном рынке в течение 10 лет.

За это время компания приобрела репутацию надежного делового партнера. Постоянное обновление номенклатуры выпускаемых модулей электропитания и технологическое развитие производства обеспечили устойчивый и постоянный рост объемов продаж. В настоящее время на предприятии выпускается около 40 типов источников питания, включающих более 800 типономиналов.

Такой широкий набор модулей питания позволяет практически любому потребителю создать свою собственную распределенную систему электропитания. Очевидно, что мировая тенденция перехода на стандартные источники электропитания прослеживается и в России.

Некоторые выводы, которые можно сделать по состоянию рынка ИВЭП в России:

- рынок ИВЭП в России находится на стадии формирования;
- существующий сегодня российский рынок ИВЭП обладает некоторыми основными чертами и тенденциями развития, характеризующими современное состояние мирового рынка ИВЭП;
- с ростом промышленного производства в России можно ожидать увеличения числа компаний, как отечественных, так и зарубежных, работающих на рынке ИВЭП в России, роста объемов продаж источников питания и обострения конкурентной борьбы;
- очевидно, что все современные параметры, состояние и тенденции развития мирового рынка ИВЭП будут определять будущее российского рынка источников вторичного электропитания.

Вместе с тем современный маркетинг рынка ИВЭП в России показывает

и существующие серьезнейшие проблемы.

Как указывалось выше, ценовая политика — важнейшая составная часть маркетинга продукции компании. В себестоимости продукции 50–60 % составляет стоимость покупных комплектующих и материалов. Это среднемировая цифра.

Другая цифра, характеризующая устойчивое производство, — это заработная плата (ЗП) основных рабочих, которая должна составлять 8–10-ю часть от стоимости продукции.

«ММП-Ирбис» выдерживает эти цифры и получает сегодня стоимость продукции в 2–3 раза ниже по сравнению с ведущими компаниями мира — Lucent Technologies, Lambda, Astec, Computer Products, Ericsson, Artesyn и т.д.

Тем не менее цены находятся на уровне, а в некоторых случаях и проигрывают ценам на аналогичную продукцию тайваньского и китайского производства.

Это объясняется только низкой стоимостью покупных электрорадиоэлементов (ЭРЭ) и материалов и низкой заработной платой основного персонала. Заработная плата китайского рабочего при сборке аппаратуры составляет 50 долл./мес., и точно такую же заработную плату получают рабочие при производстве ЭРЭ на совместных, с зарубежными партнерами, китайских предприятиях. ЗАО практически 100 % ЭРЭ ввозит из-за рубежа, в том числе и из Юго-Восточной Азии. Потому что в России либо не существует аналогичных ЭРЭ, либо их качество и цена не устраивают покупателей.

Десятилетний опыт работы ЗАО «ММП-Ирбис» на рынке ИВЭП в России показал, что в нашей стране уже никогда не будут созданы современные мощные МДП-транзисторы, специализированные микросхемы управления, электролитические, керамические и танталовые конденсаторы.

Этих технологий в России просто не существует, не накоплено достаточно знаний и нет опыта их разработки и производства. Выход, который сегодня существует, — это организация в России совместных производств с ведущими мировыми компаниями-производителями ЭРЭ. В этом случае ЗАО получит разработки, технологию, оборудование и систему обеспечения качества.

Но для этого надо приложить усилия. Надо убедить эти фирмы в прибыльности такого бизнеса в России, надо уговорить их купить наши, существующие сегодня производства и обязательно продать им не менее 51 % их акций. Только в этом случае компании-покупатели будут заинтересованы в организации эффективного производства ЭРЭ в России с целью возврата вложенного капитала и получения максимальной прибыли. В результате в России будут созданы рабочие места с достойным уровнем заработной платы, будут выплачиваться все необходимые налоги в бюджет, оживятся сырьевые предприятия-смежники, а российские производители радиоэлектронной аппаратуры получат современную элементную базу по меньшей цене, чем она сегодня ввозится из Юго-Восточной Азии.

В дальнейшем, через 5–10 лет совместной работы и приобретения достаточного объема знаний, оборудования и опыта, эти совместные предприятия могут быть выкуплены российской стороной на полученную от 49 % акций

прибыль. Так было в послевоенных Германии и Японии и современных Корее, Филиппинах, Малайзии, Тайване и т.д.

Проанализировав сложившуюся ситуацию на рынке ИВЭП России, Совет директоров ЗАО «ММП-Ирбис» пришел к выводу о необходимости образования дочерней компании за пределами города Москвы, а именно в поселке Бабынино Калужской области, с целью создания продукции, конкурирующей с импортируемой из Юго-Восточной Азии.

Совет директоров ООО «Инвертор» (основные акционеры) — это сотрудники АО «ММП-Ирбис». Вся компания ООО «Инвертор» создана полностью на средства ЗАО «ММП-Ирбис».

Создание дочерней компании ООО «Инвертор» в поселке Бабынино позволило существенно снизить затраты на аренду производственных площадей, которые в городе Москве достаточно высоки, а также уменьшить долю заработной платы основного производственного персонала себестоимости продукции.

Это объясняется тем, что собственник недвижимых основных средств, которым является ООО «Инвертор», полной мере относит расходы по содержанию этих средств на себестоимость продукции, уменьшая налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме того, если эти затраты включают в себя НДС, то он полностью идет к возмещению.

К сожалению, пока еще средний уровень жизни в поселке Бабынино существенно ниже, чем в городе Москве, поэтому и средняя заработная плата производственного персонала несколько меньше. Таким образом, организация ООО «Инвертор» позволила:

- создать рабочие места с достойным для села уровнем заработной платы;
- освоить в производстве современные, конкурентоспособные источники питания;
- повысить эффективность производства;
- в очередной раз снизить цену на продукцию и довести ее до уровня импортируемой из Юго-Восточной Азии, при более высоких электрических, надежности и массо-габаритных характеристиках.

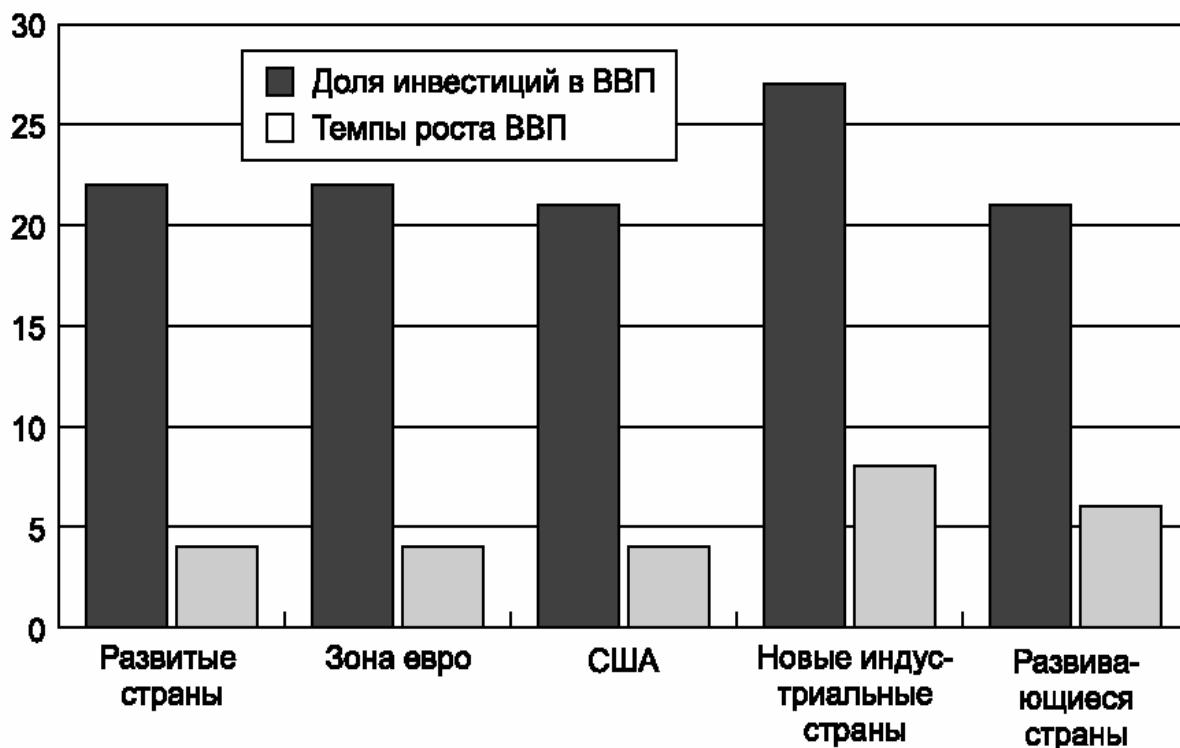
ЗАО «ММП-Ирбис» имеет своей целью максимально перенести производство разрабатываемой продукции в ООО «Инвертор».

Профессор АНХ при Президенте Российской Федерации Лисин, анализируя инвестиционные процессы в экономике, приходит к выводу о том, что инвестиционные расходы выступают одним из главных факторов, определяющих рост экономики долгосрочной перспективе. В современных условиях высокие устойчивые темпы экономического роста характерны для стран значительной долей инвестиций в ВВП (рис. 3).

Эффективность функционирования экономики (по мнению Лисина) в значительной степени определяется состоянием ее основных фондов, которое, в свою очередь, характеризуется возрастной структурой фондов, динамикой их обновления. В экономике России сложилась сложная ситуация, когда задачи поддержания высоких темпов экономического роста не подкрепляются динамикой инвестиций. Требуются долгосрочные, опережающие динамику ВВП

темпы прироста инвестиций в основной капитал, с целью его всеобъемлющей модернизации для обеспечения выпуска конкурентоспособной отечественной продукции.

Рис. 3. Темпы роста ВВП и доля инвестиций в ВВП (2000 г.; по данным В. Лисина)



Пока же российская экономика испытывает хронический недостаток инвестиционных вложений. По данным Госкомстата Российской Федерации, 65% оборудования отечественных предприятий находится в эксплуатации более 15–20 лет. При существующих темпах обновления технической базы в 2,5–5 % в год, для замены устаревшего оборудования на современное понадобится 20–25 лет.

Повысить темпы обновления можно лишь с помощью инвесторов. Сегодня инвестиционный подъем отечественной промышленности финансируется на две трети за счет собственных источников предприятий: прибыли, амортизационных отчислений.

Пока доля банковских кредитов составляет около 5 % всех вложений в развитие отечественной промышленности.

Президент Ассоциации российских банков Г. Тосунян признает, что банковская система сегодня не в состоянии удовлетворить инвестиционный спрос предприятий. Банки не смогли стать поставщиками долгосрочных кредитов.

Еще одним источником инвестиций являются облигационные займы. Но российский фондовый рынок пока еще слабо выполняет функцию трансформации финансовых ресурсов в инвестиции.

Существенными источниками инвестиций могут стать средства населения. Если бы деньги населения были вложены в ценные бумаги отечественных предприятий, это дало бы 8 миллиардов долларов дополнительных инвестиций.

По мнению экспертов (в частности д.э.н. С. Журавлева и Е. Ясина), источников долгосрочных инвестиций в стране нет. Рассчитывать в последние годы приходится только на иностранные. По данным Госкомстата Российской Федерации, в 2003 году инвестиции в Россию достигли 30 миллиардов долларов, в 2004 году — около 45 миллиардов долларов. Но основная часть роста иностранных инвестиций обеспечена займами. А займы не способны нести технологии, в которых нуждается наша экономика, они приходят только с прямыми инвестициями. Доля же прямых инвестиций ничтожна, и имеет тенденцию к сокращению.

Повысить инвестиционную привлекательность России можно в первую очередь мерами общегосударственного масштаба: упрощением процедур, требующихся для запуска бизнеса; снижением налоговой нагрузки; совершенствованием деятельности фондового рынка; улучшением работы правоохранительных и судебных органов и т.д.

Необходима четкая экономическая политика активного стимулирования инвестиционного процесса и координации усилий государства.

ГЛАВА 7. Конкурентоспособность — важнейший фактор эффективности экономической деятельности

Проблеме конкурентоспособности (КСП) посвящено значительное число работ отечественных и зарубежных авторов. В рамках классической экономической теории изучение вопросов конкурентоспособности неразрывно связано с изучением рынка и антимонополистической теории и практики. Можно выделить три основных подхода к определению конкуренции:

- конкуренция как состязательность на рынке;
- конкуренция как элемент рыночного механизма;
- конкуренция как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка.

Наиболее раннее упоминание о монополистических деловых практиках встречается в Кодексе Хамурапи, принятом в 2100 году до н. э. В 347 году до н. э. в «Политике» Аристотеля впервые появляется термин «монополия». В I веке н. э. он впервые используется в обращении к Сенату римского императора Тиберия. Дальнейшее распространение концепция получила после включения запрета монополистических практик, в Кодексе Юстиниана.

В разработку конкурентоспособности внесли свой вклад начиная с А. Смита — К. Менгер, В. Визер, А. Маршалл, Ф. Хайек, Дж. Кейнс, П. Самуэльсон и многие другие.

Адам Смит трактовал конкуренцию как поведенческую категорию, когда индивидуальные покупатели и продавцы конкурируют друг с другом за более выгодные продажи и покупки соответственно. Конкуренция — «невидимая рука» рынка, координирующая деятельность его участников.

В работах А. Маршалла прослеживаются в неразвитом виде два подхода к пониманию конкуренции, которые можно обобщить, используя две характеристики: «результат» и «процесс».

Трактовка конкуренции Ф. Хайеком прямо указывает на ее специфику: под конкуренцией понимается процедура открытия новых возможностей использования существующих (доступных) ресурсов, а также создание новых ресурсов. Хайек пишет: «Примечательно, что один из самых распространенных упреков в адрес конкуренции состоит в том, что она “слепа”. В этой связи уместно напомнить, что у древних слепота была атрибутом богини правосудия». И далее: «Ведь когда собственность принадлежит множеству различных владельцев, действующих независимо, ни один из них не обладает исключительным правом определять доходы и положение других людей. Максимум, что может владелец собственности, — это предлагать людям более выгодные условия, чем предлагают другие».

Ф. Хайек придавал огромное значение спонтанным действиям при капитализме, тому, как он отбирает, используя эволюционные механизмы, жизнеспособные институты, которые в состоянии выжить.

По Й. Шумпетеру рыночная экономика — это не стерильный, стремящийся к равновесию мир, но мир реального соперничества, где живые люди ор-

ганизуют новые фирмы, завоевывают новые рынки и продвигают новые продукты. Шумпетер считал, что эффективная конкуренция возможна лишь в условиях динамической экономики, где непрерывный поток нововведений трансформирует устойчивую экономическую ситуацию.

М. Портер, ведущий мировой специалист в области конкуренции, сформулировал четыре группы факторов, влияющих на конкурентоспособность:

- параметры спроса, определяющие возможности реализации продукции, а также границы возможных изменений цен на нее;
- наличие конкурентной среды, стимулирующей к постоянному поиску нового, повышению качества и эффективности производства;
- параметры факторов, используемых в процессе производства (сырье, материалы, энергия, рабочая сила);
- наличие родственных и поддерживающих отраслей, связанных с основными отраслями, т.е. теми отраслями, которые позволяют максимально повысить качество продукции в широком смысле слова.

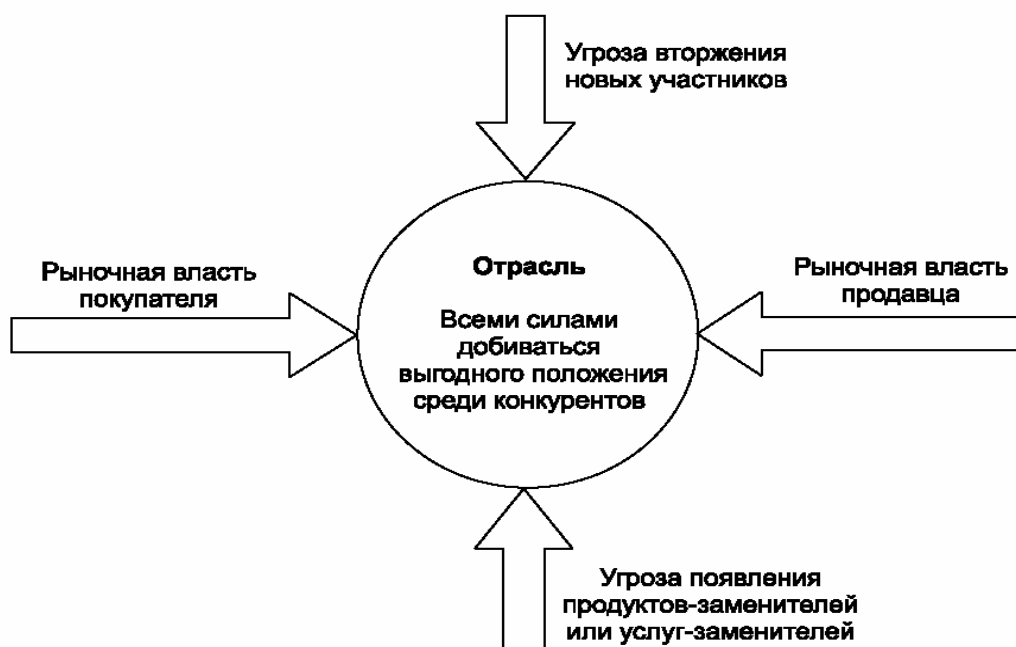


Рис. 1. Силы, управляющие конкуренцией в отрасли (по М. Портеру)

Состояние конкуренции в отрасли, по мнению М. Портера, определяется пятью основными силами (рис. 1).

В совокупности эти силы определяют предельный потенциал прибыли отрасли.

Знание сил, управляющих конкуренцией в отрасли, обеспечивает фундамент для разработки стратегического плана действий в борьбе за конкурентные преимущества. Оно позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятий, входящих в отрасль, дать их четкое позиционирование в отрасли, понять, в каких областях стратегические изменения дадут наивысший эффект, и определить потенциальные возможности и факторы угрозы для предприятий со стороны других отраслей и иностранных конкурентов.

М. Портер, на базе системного подхода, установил тождественность конкурентоспособности и экономической эффективности.

В современной зарубежной литературе конкурентная политика как необходимое условие экономического роста исследуется в рамках целого ряда моделей.

Питер Ф. Друкер в работе «Практика менеджмента» определяет восемь ключевых сфер предприятия, для которых необходимо устанавливать цели: рыночное положение, инновации, производительность, материальные и финансовые ресурсы, прибыльность, работа и обучение менеджеров, работа рядового персонала, ответственность перед обществом.

Рыночное положение ставится на первое место и определяется в сопоставлении с потенциалом рынка и с деятельностью поставщиков конкурирующей продукции или услуг, независимо от того, прямая конкуренция или непрямая.

Друкер считает, что существует максимальный удельный вес компании на рынке, который нежелательно превышать, даже если нет антитрестовских ограничений. Доминирующее положение на рынке усыпляет бдительность: монополисты терпят крах из-за самодовольства. Доминирование на рынке порождает огромное внутреннее сопротивление против нововведения. Поэтому для каждого направления требуется четко определить рынок, его реальный объем и потенциал, его экономические тенденции и возможные инновации. Делать это необходимо на основе понимания рынка как ориентированного на потребности и желания потребителя, с учетом как прямых, так и непрямых конкурентов. Цель должна совпадать с целями, установленными для удержания конкурентного рыночного положения.

В работе М. Джастмана экономика рассматривается как совокупность неделимой инфраструктуры и остальных отраслей. В том случае, если инфраструктура монополизирована, нежелание потенциальных участников других рынков платить монопольную цену за ее использование приводит к замедлению экономического роста. Поэтому конкуренция в инфраструктурных отраслях является ключевым фактором успешной промышленной политики в экономике в целом.

Согласно теории цикла жизни отрасли М. Горта и С. Клеппера, которая базируется на теории цикла жизни товара, отрасль проходит через несколько стадий: зарождение и рост; зрелость и стагнация. В зависимости от фазы жизненного цикла отрасли меняются как барьеры для входа на рынок, так и численность конкурентов. Естественным состоянием рынка для этих стадий являются высокая концентрация и монополизация производства.

Ф. Котлер предложил классификацию, основывающуюся на дифференциации производителей-конкурентов по их ролевой функции на рынке. Конкуренты делятся на следующие типы: лидеров, претендентов на лидерство, ведомых и новичков.

Дж. Брандер и Б. Спенсер показали, что политика поддержки отдельных отраслей протекционистскими методами в условиях несовершенной конкурен-

ции на мировых рынках приводит к повышению национального благосостояния.

В России в период плановой экономики вопросами конъюнктуры мирового рынка и конкурентоспособности длительное время занимались ученые научно-исследовательского конъюнктурного института: А. Литвиненко, М. Татьянченко, С. Панкина, Ю. Савинова и др.

Наиболее полно исследуются аспекты конкурентоспособности как технико-экономической категории качества продукции в монографии Г. Долинского и И. Соловьева, а методики оценки уровня конкурентоспособности товаров — в работах российских ученых П. Завьялова, С. Захарова и др.

Современный экономический словарь трактует понятие **конкуренция** как «состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта, источники сырья». Понятие **конкурентоспособность** трактуется как «свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений» (Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна).

А.М. Лопухов формулирует понятие конкуренции как:

- элемента рыночного механизма;
- формы взаимодействия рыночных субъектов;
- экономического соперничества обособленных товаропроизводителей за долю рынка и прибыли, получение заказа;
- механизма регулирования пропорций общественного воспроизводства.

Лопухов считает, что конкуренция и монополия образуют диалектическую общность, постоянно противостоят друг другу на рынке и выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений.

Доктор экономических наук С. Авдашева приводит различные трактовки конкуренции. Один из подходов, который нашел отражение в Федеральном законе «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», рассматривает конкуренцию как ситуацию на рынке, когда ни один из хозяйствующих субъектов не в состоянии оказать ощутимое влияние на общие условия сделок в том или ином рыночном сегменте. Его особенность — определение конкуренции как свойства некоего равновесного состояния рынка, базовые характеристики которого статичны.

Другая трактовка определяет конкуренцию как динамический процесс. Она проявляется в совершенствовании продуктов и технологий, формировании новых рынков, новых источников сырья, новых организаций.

Старший научный сотрудник Института прикладных экономических исследований АНХ при правительстве Российской Федерации В. Новиков рассматривает определения некоторых понятий, упоминающихся в статьях 4 и 5 Федерального закона «О конкуренции...». Данным законом запрещаются действия хозяйствующего субъекта (или группы лиц), занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) уменьшение интересов физических лиц. Под конкуренцией здесь понимается «состязательность хозяйствующих субъектов, когда

их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке».

Доминирующим положением признается «исключительное положение хозяйствующего субъекта или нескольких хозяйствующих субъектов на рынке товара, не имеющего заменителя либо взаимозаменяемых товаров (далее — определенного товара), дающее ему (им) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке или затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам».

Общей формой ограничения конкуренции в российском антимонополистическом законодательстве считается монополистическое ценообразование, предполагающее, в том числе недопроизводство товара по сравнению с конкурентным уровнем. В соответствии с законом «О конкуренции...» запрещается:

- изъятие товаров из обращения, целью или результатом которого является создание или поддержание дефицита на рынке либо повышение цен;
- установление монопольно высоких (низких) цен;
- сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, или наличие возможности их безубыточного производства;
- необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара;
- нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования.

В основе действующих в России нормативных актов антимонопольного законодательства (делает вывод В. Новиков) лежит стандартная неоклассическая теория монопольных цен, дополненная неинституциональным подходом.

Профессор А. Шаститко выделяет три области антимонопольной политики, определяющие соотношение действий, ограничивающих, не допускающих или устраняющих конкуренцию, и действий, направленных на развитие конкуренции.

В том числе:

- антимонопольное законодательство как совокупность предписаний относительно запрещенных действий (хозяйственных практик);
- правоприменение как механизм, обеспечивающий соблюдение правил, включая механизм применения санкций к нарушителям;
- защита конкуренции, в том числе распространение информации среди участников хозяйственного оборота о значимости конкуренции и необходимости (возможности) ее развития.

Дальнейшее развитие конкуренции (по мнению А. Шаститко), равно как и института частной собственности, сопряжено с реформированием системы государственного регулирования и, в частности, с реализацией защитных формализованных процедур, которые не допускают создания, а также сохранения регулирующих норм, препятствующих, ограничивающих или устраняющих эффективную конкуренцию.

Научный сотрудник Института США и Канады РАН А. Рей фокусирует внимание на факторах, способных в среднесрочной перспективе привести к изменению положения фирмы на рынке, в том числе на:

- решениях по товарной номенклатуре и выходу на смежные рынки;
- расходах на разработку новых товаров;
- «случайных» исторических событиях;
- тенденциях изменения издержек на оплату труда.

Для корпорации (считает А. Рей) разработка деталей конкурентной стратегии может начаться только после того, как определен товар, с которым будет осуществлен выход на рынок и который принесет высокую норму прибыли. При выборе номенклатуры товарной продукции и, как следствие, конкурентной стратегии фирме приходится учитывать:

- характер товаров;
- свойства конечного спроса на товар;
- характер конкуренции на целевом товарном рынке;
- национальный промышленный, предпринимательский, кадровый потенциал страны происхождения;
- уровень оплаты труда относительно других стран.

Между собой конкурируют не только отдельные компании, но и группы компаний из разных стран и сами страны. Государственные и этнокультурные границы играют большую роль в межфирменной конкуренции (продолжает А. Рей):

- во-первых, облегчая создание «экспортных картелей», а также слияния и поглощения между предпринимателями из одной страны;
- во-вторых, обостряя конкуренцию между представителями разных корпоративных культур и замедляя процесс создания международных картелей;
- в-третьих, привнося элемент экономического национализма — необходимость согласования корпоративных интересов с более широкой национальной экономической стратегией.

Российским экономистом А. Юдасиным разработана классификация предприятий-конкурентов с присвоением названий, заимствованных из современной биологии: виолентов, пациентов, эксилерентов, коммутантов. Классификация в принципе выделяет одни и те же роли, как у Ф. Котлера:

1. *Виоленты* (лидеры) — крупные предприятия, как правило, массового производства, занимающие на рынке определенного товара до 40 % объемов продаж. Обладая таким преимуществом, как превосходство в производственных мощностях, они имеют низкий уровень издержек производства. Получают чистую прибыль при невысокой цене. Для них временно исключена опасность появления новых конкурентов. Большой масштаб не позволяет им оперативно реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру, поэтому они не становятся монополистами.

2. *Пациенты* (претенденты на лидерство) — специализированные предприятия. Играют заметную роль на рынке ограниченного ассортимента товаров. Гибко реагируют на изменения спроса в своей сфере. В группе конкуренция обострена, заметны монополистические притязания.

3. *Эксилеренты* («ведомые») — средние и мелкие предприятия, следующие за крупными фирмами. За счет чего и добиваются успеха, экономя силы и средства.

4. *Коммутанты* (новички) — мелкие универсальные предприятия, освоившие рыночные ниши, малоизвестные крупным производителям. Отличаются инновационной активностью. На определенное время становятся монополистами. Самая многочисленная и маневренная группа.

Конкуренция на рынке выступает в различных формах и осуществляется различными методами.

В зависимости от соотношения на рынке числа продавцов (покупателей), а также от возможности их влиять на цену товаров конкуренцию называют совершенной или несовершенной.

Экономический словарь содержит следующие определения (Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна):

1. Конкуренция совершенная — «характеристика рынка, на котором присутствует большое количество форм, предлагающих однородную продукцию. Для современной конкуренции определяющим является легкость входа предпринимателя в отрасль, равные возможности покупателей и продавцов в доступе к информации о состоянии рынка. Ни размер самих предприятий, ни другие причины не позволяют хотя бы одному из них воздействовать на рыночную цену». Таким образом, производитель может самостоятельно определить только один параметр — объем выпуска продукции, учитывая при этом сложившуюся на рынке цену и величину собственных издержек. В реальной жизни совершенная конкуренция практически отсутствует.

2. Конкуренция несовершенная — «положение на рынке, при котором возможны осложнения при вступлении в него и выходе, ограничен доступ к информации, ограничено число покупателей и продавцов. Товары, продаваемые на нем, могут быть дифференцированы или уникальны, в связи с чем отдельные рыночные агенты имеют возможность оказывать влияние на масштабы производства и уровень цен».

Несовершенная конкуренция имеет множество разновидностей, основные характеристики наиболее распространенных видов представлены в таблице, разработанной профессором А.С. Пелихом (табл. 1).

Наиболее близка к совершенной **монополистическая конкуренция**. Монополия — антипод конкуренции. Под монополией можно понимать как исключительное право распоряжения производственными ресурсами в сфере производства и обращения, так и право оказания определяющего влияния на те или иные сферы общественной жизни, базирующиеся на различных предпосылках — экономических, юридических, политических (мнение А.С. Пелиха).

Особенности монополистической конкуренции заключаются в том, что продукция (услуги) у отдельных продавцов отличается от аналогичных товаров (услуг) у других продавцов. Каждый продавец имеет влияние на других продавцов своего рыночного сегмента и сохраняет контроль над ценами на свой товар.

Монополией называют также крупные компании (фирмы, корпорации) и их объединения (картели, тресты, концерны, консорциумы), возникшие на основе концентрации производства и сбыта определенной продукции с целью получения максимальной прибыли. Монополия предполагает единственного производителя, что дает ему право распоряжения всеми видами ресурсов в сфере производства и обращения и определяющего влияния на все сферы общественной жизни. Характерные черты монополии: единственный продавец; нет близких заменителей; «диктующий цены»; заблокированное вступление.

Олигополия — ситуация, при которой господствует небольшое число крупнейших фирм, компаний в производстве и на рынке.

Конкуренция может быть **внутриотраслевой (межфирменной или предметной) и межотраслевой**. В первом случае речь идет о конкуренции между аналогичными товарами, удовлетворяющими одну и ту же потребность, но различающимися по цене, качеству или ассортименту.

Таблица 1

Виды конкуренции по степени совершенства (по А.С. Пешку)

Название	Количество и характеристика производителей	Характер продукции	Контроль за ценами	Условия входа на рынок	Доступность рыночной информации	Методы сбыта продукции
Совершенная конкуренция	Множество мелких	Идентичная, с примерно одинаковыми потребительскими свойствами	Отсутствует	Никаких затруднений	Равный доступ ко всем видам	Рыночный обмен или биржа
Несовершенная конкуренция						
Монополистическая конкуренция	Много мелких	Разнородная, заметно отличается от аналогов	Некоторый	Никаких затруднений	Некоторые ограничения	Реклама качества и цены
Олигополия	Небольшое число, в т.ч. крупных	Однородная или разнородная	Незначительный	Отдельные препятствия	Некоторые ограничения	Реклама качества и цены
Монополия	Один	Уникальная	Значительный	Труднопреодолимые барьеры	Значительные ограничения	Непосредственные контакты

Во втором в конкурентную борьбу включаются товары различных отраслей, удовлетворяющие различные потребности потребительского и производственного спроса. Этот вид борьбы называют функциональным, и борьба ведется за платежеспособный спрос населения и потребности производства.

По методам осуществления конкуренцию подразделяют на **ценовую и неценовую**.

Первая состоит в уменьшении затрат на производство товаров и соответствующем снижении цен без изменения ассортимента и качества. Вторая предусматривает широкий круг мероприятий, ведущих к успеху без изменения

сложившихся цен на продукцию (гарантийный ремонт, установка и наладка оборудования и т.д.).

По характеру поведения субъектов выделяют конкуренцию *гарантирующую, приспособленческую и креативную*:

- гарантирующая (обеспечивающая) — проявляется в стремлении производителей к сохранению достигнутых на рынке позиций за счет постоянного повышения качества уже выпускаемой продукции и оказания дополнительных услуг;

- приспособленческая — основана на использовании инновационных возможностей соперников и состоит в копировании достижений последних;

- креативная — предполагает достижение превосходства над соперниками путем изменения уже сложившейся структуры спроса и предложения (создание новых видов товаров, разработка новых способов реализации продукции и т.д.).

В исследовании сотрудников ИМЭМО РАН Ю. Куренкова и В. Попова отмечается необходимость различать глобальную конкурентоспособность страны на мировых рынках, конкурентоспособность страны на национальном рынке и конкурентоспособность на микроуровне (уровне фирм) на национальном и мировом рынках. Концепция страновой конкурентоспособности (по мнению Ю. Куренкова и В. Попова) основана на использовании в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевый труд, богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные факторы и т.п.) для экспорта продукции страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами. А также на использовании конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях производственного цикла.

Соединение в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве.

Исследователи выявляют новые черты конкуренции:

1. Свободная конкуренция частных товаропроизводителей сочетается в разнообразных формах с конкуренцией монополистических и олигополистических структур.

2. Конкурентная борьба ведется на частично закрытых, в том числе с помощью политики протекционизма, рынках.

3. Происходит сдвиг от использования ценовых методов конкуренции к неценовым.

4. Изменяется структура спроса — от потребления массовой унифицированной продукции к формированию индивидуализированного потребительского и инвестиционного спроса.

5. Конкуренция за доходы потребителей приобретает более агрессивный характер, выживает только сильнейший инноватор.

6. Возникает новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда конкуренты вступают в партнерские отношения.

7. Государство изыскивает новые способы регулирования процессов создания альянсов с чрезмерной монополизацией производства для защиты «добросовестной конкуренции».

8. Выявились ограничения в наращивании материальных потребностей, создались предпосылки для «перелива» значительной части рабочей силы в сферу услуг.

9. Выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развиваются информационные технологии — основа нового типа производства, управленческих систем, инфраструктурных сетей, организации финансовых потоков.

По мнению представителей Всемирного экономического форума (ВЭФ), экономический рост страны наиболее тесно связан с ее открытостью в международной торговле, качеством государственной политики, эффективностью финансовой системы, мобильностью рынков труда, уровнем образования рабочей силы, качеством общественных институтов.

Для нашего исследования представляют интерес данные, обобщенные в таблицах и полученные по методике ВЭФ (табл. 2, 3).

Ю. Куренков и В. Попов в своей работе делают ряд выводов:

- КСП страны на национальном рынке может существенно отличаться от ее КСП на мировом рынке, особенно в случае стран с переходной экономикой;
- своеобразие конкуренции на отечественном рынке определяется многими социально-экономическими факторами;
- огромное влияние на КСП отечественных и зарубежных участников российского рынка оказывают монополизм, теневая экономика, коррупция, необоснованные риски;
- развивающиеся рынки, к которым относится рынок России, носят топливно-сырьевой характер, в то время как на развитых сегментах мирового рынка значительная доля высокотехнологичной продукции наукоемких услуг;
- в России переход к конкурентной рыночной среде пока не решил важнейшей задачи — повышения жизненного уровня населения страны;

Таблица 2

**Вес главных факторов конкурентоспособности (КСП),
количественных и опросных данных по факторным индексам
(методика ВЭФ 1999 г.)**

Факторы КСП	Вес факторных индексов КСП, %	Вес количественных и опросных данных по факторным индексам КСП, %		Число показателей измерения факторов КСП
		количественные	опросные	
«Открытость»	16,7	75	25	13
«Государство»	16,7	75	25	22
«Финансы»	16,7	75	25	24
«Инфраструктура»	11,1	25	75	16
«Технология»	11,1	25	75	23
«Управление»	5,5	0	100	23
«Труд»	16,7	75	25	17
«Институты»	5,5	0	100	23
Итого	100,0			161

Таблица рассчитана по: The Global Competitiveness Report 1999. World Economic Forum. — Geneva, 1999. — P. 96–98.

Таблица 3

**Ранг (место) стран по глобальной конкурентоспособности
в мировой экономике (оценки ВЭФ)**

Страны	1996 год		1997 год		1998 год		1999 год		2000 год	
	среди 11 стран*	среди 49 стран	среди 11 стран*	среди 53 стран	среди 11 стран*	среди 53 стран	среди 11 стран*	среди 59 стран	среди 11 стран*	среди 59 стран
США	1	4	1	3	1	3	1	2	1	1
Великобритания	4	15	2	7	2	4	2	8	2	9
Япония	3	13	4	14	4	12	3	14	6	21
Норвегия	2	7	3	10	3	9	4	15	5	16
Швеция	6	21	6	22	7	23	5	19	3	13
Республика Корея	5	20	5	21	5	19	6	22	8	29
Франция	8	23	7	23	6	22	7	23	7	22
Германия	7	22	8	25	8	24	8	25	4	15
Китай	9	36	9	29	9	28	9	32	10	41
Италия	10	41	10	39	10	41	10	35	9	30
Россия	11	49	11	53	11	52	11	59	11	55

*Выборка ИМЭМО РАН.

Таблица рассчитана по: The Global Competitiveness Report за отсутствующие годы.

- государство обязано четко и ясно сформировать базовые параметры конкурентной среды — рамочные условия функционирования бизнеса, обеспечить их стабильность;

- бизнес должен открыть свои реальные финансовые потоки, чтобы не искажать представления о возможностях повышения КСП предприятий в рыночной среде.

Рассмотрим ситуацию на опыте современного конкурентоспособного предприятия — открытого акционерного общества «Стройполимеркерамика», расположенного в поселке Воротынк Бабынинского района Калужской области (по материалам исследований генерального директора ОАО С.В. Мамбетшаева, д. э. н., лауреата национальной общественной премии им. Петра Великого).

В сложные времена социально-экономических трансформаций менеджменту предприятия удалось выжить в критических ситуациях, сохранить объем производства и персонал предприятия в течение всего периода перехода на рыночные условия.

Произошло это (по мнению С.В. Мамбетшаева) за счет правильно выбранной стратегии обновления продукции с ориентацией на запросы потребителей, совершенствования производственных процессов, внедрения системы всеобщего качества.

Хотя уровень развития промышленности строительных материалов в промышленно развитых странах мира является пока еще образцом для наших отечественных предприятий.

Их успех определяется следующими факторами:

- достаточный уровень благосостояния страны;
- развитая кредитно-финансовая система;
- стимулирующие и поддерживающие законодательные акты;
- высокий уровень развития научно-технического процесса, выражающийся в наличии развитого рынка технологий;
- более высокий культурно-эстетический уровень и т.д.

Мировые продажи санитарно-технических изделий продолжают расти из года в год. Наиболее высокими темпами спрос на данные изделия увеличивается в развивающихся странах.

В настоящее время в мире ежегодно производится около 150 миллионов санитарно-технических изделий. Лидером по их изготовлению остается Европа, на которую приходится 45 % всего производства (доля Европы в мировом потреблении составляет 39 %). Основными европейскими продуцентами указанных изделий являются Италия и Испания, обеспечивающие более трети регионального выпуска.

В последние годы эта отрасль переживает не лучшие времена, что обусловлено возросшей рыночной конкуренцией, географической реструктуризацией производственной базы и трудностями в экономике многих стран, отрицательно сказавшимися на развитии их строительной индустрии.

В результате консолидации производство санитарно-технических изделий в Европе контролируется в настоящее время горсткой крупных фирм. Сейчас

лишь немногие компании осуществляют операции в одной стране, в одиночку действуют только мелкие изготовители, ориентирующиеся на узкие ниши или на очень дорогую элитную продукцию.

Развитие производства санитарно-технических изделий тесно связано с тенденциями в строительстве. В 90-х годах ситуация в западно-европейском строительстве складывалась неудачно. В большинстве государств этого региона объем строительных работ возрос весьма незначительно или не увеличился вообще; в среднем же по Западной Европе он сокращался примерно на 4 % в год.

Неблагоприятное воздействие на довольно трудоемкое производство санитарно-технических изделий в Западной Европе оказывает и удорожание рабочей силы. Чтобы уменьшить расходы на оплату труда, крупные продуценты стремятся постоянно наращивать автоматизацию — там, где это возможно, и тогда, когда для этой цели имеется соответствующее оборудование. Таким путем они намерены добиваться в долгосрочной перспективе снижения издержек, что сделает их продукцию более конкурентоспособной в ценовом отношении.

В последние годы доля Италии, Германии, Испании в общем объеме импорта Российской Федерации заметно возросла.

В условиях демополизации внешней торговли импортом получили возможность заниматься все без ограничений. Это привело к росту импортных цен во много раз.

Основными потребителями импортируемых изделий стали частные покупатели, пожелавшие сделать у себя в доме ремонт с использованием высококачественных строительных материалов. Это доказывает, что дешевая, но некачественная отечественная продукция сейчас не выдерживает конкуренции с более дорогой, но высококачественной и красивой импортной.

В России сегодня практически используется около 60 % имеющихся производственных мощностей предприятий.

Выводу отрасли из тяжелого положения мешает ряд нерешенных проблем в стране:

1. Не налажено производство термостойких материалов для современных обжиговых печей, в результате чего печи потребляют в 4–5 раз больше топлива и электроэнергии, дольше бывают простои из-за частого ремонта. Производство становится убыточным.

2. Отечественные строители приобретают, в основном для строительства объектов жилья и промышленных предприятий, материалы иностранного производства.

3. Рынок жилья сужается, он становится недоступным даже гражданам среднего достатка.

4. Ученые, молодые специалисты уезжают за рубеж, т.к. их научный и профессиональный потенциал оказывается невостребованным в своем государстве.

5. Более 10 лет в стране не проектируется и не изготавливается оборудование с целью замены устаревшего. Приобретение оборудования за рубежом недоступно.

6. В нашей стране применяемые технологии, сырье, оборудование заводов долгое время не были нацелены на выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции. Конкуренция как таковая тоже отсутствовала.

Озабоченность сложившимся положением со стороны правительства, отраслевого руководства, руководителей предприятий и общественности заставляет искать пути выхода из кризиса строительной отрасли.

На федеральном уровне предусматривается:

- проведение научно-исследовательских работ по перспективным направлениям развития промышленности строительных материалов смежных отраслей;

- определение совместно с субъектами Российской Федерации приоритетных направлений и предприятий, имеющих общероссийское и межрегиональное значение и подлежащих модернизации за счет предоставления государственных гарантий и инвестиционных ресурсов;

- подготовка совместно с субъектами Российской Федерации и органами исполнительной власти предложений по защите российских товаропроизводителей и государственного регулирования внешнеторговой деятельности предприятий промышленности строительных материалов и отраслевого машиностроения;

- проведение маркетинговых исследований рынка строительных материалов на федеральном уровне и разработка балансов спроса и предложения по основным видам продукции;

- осуществление координационных функций. На уровне субъектов Российской Федерации предусматривается:

- изучение рынка строительных материалов и разработка балансов спроса и предложения на данную продукцию, на этой основе — подготовка и реализация программ развития и модернизации региональных промышленных предприятий; создание условий для максимального использования местных сырьевых ресурсов и отходов промышленности для производства эффективных строительных материалов и конструкций;

- привлечение собственных и зарубежных инвесторов;

- создание разветвленной сети оптово-розничных торговых организаций с комплексной системой торговых, консультационных, рекламных и выставочных услуг по вопросам архитектуры, проектирования и строительства.

В исследовании С.В. Мамбетшаева, основанном на более чем 40-летнем опыте работы в области строительной керамики, содержится ряд концептуальных выводов:

- мировой опыт показывает, что устойчивое развитие производства в долгосрочном периоде зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от состояния рынка и инновационного предпринимательства в конкретной сфере;

- предпринимательская способность является особым фактором производства, соединяющим все остальные факторы в единую экономическую систему ради получения предпринимательской прибыли;

- вовлекаемые сегодня в производство труд и капитал меняют свое качество и производительность на базе новых технологий, что позволяет резко повысить уровень хозяйствования;

- большой потенциал заложен в возможностях российского менеджмента, постепенно набирающего опыт хозяйствования в условиях рыночной экономики;

- конкуренция коренным образом меняет примитивные представления о бизнесе при производстве товаров и услуг, через новые потребительские ценности менеджеры смогли увидеть революционные преобразования технического прогресса, стремительно нарастающего во всем мире;

- по мере все более глубокого вхождения в рыночную экономику должны меняться хозяйственный механизм отрасли и экономические отношения как во внутренней, так и во внешней среде, соответственно, предприниматель должен быть готов строить новые отношения, делать бизнес более гибким, приспособленным к быстрым изменениям рыночных условий.

Основной качественной характеристикой уровня конкурентоспособности С.В. Мамбетшаев считает модель инновационности конкурентных факторов, исходя из чего формулирует следующие положения:

- чем глубже новации проникают в используемые материальные ресурсы, чем эффективнее инвестиции обслуживают нововведения в производстве, тем лучше накопленные богатства отражают результаты этих процессов, тем более фундаментальной и более долгосрочной становится конкурентоспособность;

- рынок требует умения рисковать, если риск рационально соотносится с будущими конкурентными преимуществами;

- конкурентоспособность зависит от исходного состояния субъекта реального сектора экономики, наличия рыночного спроса на его продукцию, возможности привлечения финансовых ресурсов, уровня менеджмента;

- для развития необходимы инновационный характер деятельности и сбалансированность интересов всех звеньев товаропроизводящей системы, функционирующей в определенном эффективном режиме;

- инновационные изменения в бизнесе нарушают сбалансированность и равновесие, но создают внутреннюю энергию роста конкурентоспособности, возможности перехода бизнеса в другое качество;

- инновации обеспечивают переход экономической системы к новой пропорциональности, к новому равновесному состоянию;

- именно инновационный по характеру экономический рост называется (автором) развитием;

- экономическое развитие как поступательное движение на пути повышения экономической эффективности производства происходит неравномерно, что связано с качественными изменениями в капитале, со сменой поколений техники;

- замещение старых средств производства способно сформировать новую технологическую базу и увеличить возможности экономического роста, для чего необходимы одновременные качественные изменения в рабочей силе;

- особую роль играют преобразования в менеджменте, от соответствия которого изменениям в капитале и труде зависит закрепление и развитие новых конкурентных преимуществ;
- экономический рост определяется количеством и качеством природных и трудовых ресурсов, объемом основного капитала и нововведениями;
- повышение производительности является наиболее важным фактором конкурентоспособности производственного предпринимателя и возрастает на базе нововведений и повышения уровня профессиональной подготовки работников.

Показательны данные количественного соотношения вклада различных факторов в экономический рост (табл. 4).

Если нет действенных механизмов нововведений, то сохраняется отсталая технологическая база и невозможно поддерживать конкурентоспособность бизнеса.

Достигнутое прочное финансово-экономическое положение позволило ОАО «Стройполимеркерамика» ежегодно в течение последних пяти лет вкладывать в развитие производства более 25 миллионов рублей, внедрять новые технологии и расширять производство. Предприятие имеет хорошие перспективы развития. Планируется освоение производства керамической плитки по западным технологиям, расширение научно-технической и опытно-конструкторской базы. Создана гибкая система приспособления к рыночным условиям, к изменению конъюнктуры рынка. Вся продукция предприятия сертифицирована, имеет сертификат «Московское качество», множество национальных и международных наград, пользуется повышенным спросом, охватывающим все основные регионы России.

Таблица 4

Факторы экономического роста (по С.В. Мамбетшаеву)

Фактор роста	Вес каждого фактора
1. Увеличение трудозатрат	32
2. Повышение производительности труда, в том числе за счет:	68
нововведений	28
капитала	19
образования и профподготовки	14
экономии, обусловленной масштабами производства	9
улучшения распределения ресурсов	9
Итого	100

В системе Госстроя РФ ОАО «Стройполимеркерамика» занимает систематически одно из первых мест, входит в сотню лучших предприятий отрасли.

Конкурентоспособность невозможно обеспечить без вовлечения в этот процесс государства и завершения кардинальной реформы российских фирм. Необходимо осуществлять коренную техническую реконструкцию морально и физически устаревшего производственного аппарата страны и институциональную реформу предприятий.

Требуется выработка национальной политики международной конкурентоспособности России, формируемой совместно представителями государства, бизнеса, науки, общества.

ГЛАВА 8. Фирма — особый институт современной экономической системы

Определимся с понятием «фирма». С.И. Ожегов в Словаре русского языка данное понятие определяет как «торговое или промышленное предприятие, производственное объединение».

А.М. Лопухов трактует понятие «фирма» следующим образом: «...экономический субъект народного хозяйства и микроэкономическая структура рыночных отношений; организационная структура современного бизнеса и предпринимательская единица, наделенная экономической и юридической самостоятельностью».

Большой экономический словарь (под редакцией А.Н. Азрилияна) формулирует это понятие следующим образом: «1) термин, используемый для обозначения любой компании. В некоторых странах обозначает товарищества; 2) синоним фирменного наименования компании, то есть определенное имя или наименование, под которым выступает коллективный или индивидуальный предприниматель». Название «фирма» состоит в идентификации коммерсанта, индивидуализации его деятельности в национальном или международном хозяйственном обороте. Фирма имеет определенные правовые принципы: истинность, исключительность, публичность, непередаваемость. Фирма может включать имена и фамилии, быть наименованием, характеризующим предмет деятельности либо произвольным.

В ряде стран фирменное наименование должно включать полное или сокращенное указание на вид товарищества. Право на фирму является исключительным имущественным правом коммерсанта и защищается в судебном или административном порядке.

Исследования А.Ф. Шишкина позволяют ему дать следующее определение фирмы: «Фирма — это организация, преобразующая исходные ограниченные ресурсы в конечный продукт, это юридически самостоятельная форма существования бизнеса, это зарегистрированная предпринимательская единица, обладающая коммерческой самостоятельностью». Фирма может включать одно или несколько предприятий, функционирующих в различных сферах хозяйства. В результате экономической деятельности фирм отражаются все проблемы микроэкономики. Фирма преобразует исходные ограниченные ресурсы в конечный продукт и затем вступает в отношения обмена на рынке.

Шишкин выделяет ряд направлений деятельности фирмы в рыночном хозяйстве:

- обмен денег на труд наемных рабочих;
- обмен денег на товары и услуги поставщиков;
- обмен товаров и услуг на деньги потребителей;
- обмен денег, выплачиваемых позже, на деньги, полученные сейчас от инвесторов;
- обмен денег, выплачиваемых сейчас, на деньги, которые будут получены позже от должников;

- обмен денег на товары и услуги (на воду, электроэнергию, тепло, уборку территорий, охрану) и государственные акты правительства.

По его мнению, фирма является основным организационно-экономическим звеном рыночной экономики, что объясняется двумя обстоятельствами:

1. Фирма — самое динамичное звено в структуре рыночной экономики, в котором находят отражение все научно-технические достижения, средства производства и предметы труда, передовой опыт.

2. Фирма — фокус, где сходятся все многообразие производственно-технических отношений в макро- и микроэкономике. На фирмах в конкретной форме проявляются законы общественного воспроизводства и рынка.

В учебнике «Экономическая теория» (под редакцией В.Д. Камаева) под *фирмой* понимается организационно-экономическая, общественная, предпринимательская форма производства. В составе фирмы могут быть одно или несколько предприятий. Но «фирма» и «предприятие» — кардинально различные категории экономической науки.

Под *предприятием* понимается определенный производственно-технический комплекс, используемый для производства товаров или (и) услуг в любой отрасли национальной экономики.

Фирма, в отличие от предприятия, — это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности. В состав фирмы входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, нерезализованную продукцию, права требований, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие ее деятельность. Фирма — основной агент рыночной системы любой современной страны.

Профессор Н. Розанова рассматривает различные теории фирм сквозь призму того, что они могут предложить для анализа процессов, происходящих в российской экономике.

Н. Розанова под *фирмой* понимает первичную организационную единицу бизнеса, обладающую следующими характеристиками:

- юридическая самостоятельность: фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;
- производственная самостоятельность: фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать;
- финансовая самостоятельность: фирма самостоятельно распределяет полученный доход;
- организационная самостоятельность: фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации.

Фирма как организационная структура, обладающая вышеперечисленными характеристиками, отличается как от предприятия, являющегося первичным технологическим образованием, так и от союза фирм, где имеет место только определенная координация активности при сохранении внутренней поведенческой самостоятельности входящих структур.

Думается, что понятие, данное Н. Розановой, наиболее типичное.

Оно сформулировано на основании изучения различных взглядов на природу фирмы, существующих в западной и российской экономической науке.

Розанова объединяет существующие теории фирмы в три большие группы:

- технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теории;
- институциональная теория фирмы;
- теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр. Между данными группами теорий основные пункты разногласий связаны со следующими критериями:
 - метод исследования поведения фирмы;
 - факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;
 - факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;
 - оценка цели деятельности фирмы;
 - объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
 - выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы;
 - общий механизм функционирования фирмы.

Технологические (классические и неоклассические) теории фирмы.

Представители классической и неоклассической школы экономической мысли поставили задачу объяснить, почему в отраслях существуют фирмы определенного размера, почему фирмы производят именно такой, а не иной объем товаров, и почему цена, которую они назначают, не может быть ни больше, ни меньше того, что определяет рынок.

Согласно А. Смиту, наличие крупного и мелкого производства обуславливается разделением труда и специализацией, в соотношении с масштабами спроса. Фирма рассматривается как определенный шаг на пути технического прогресса человечества, обеспечивший рост производительности труда.

Причина возникновения фирмы связана с развитием торговли, которая стимулирует разделение труда и рост производства. Увеличение размеров рынка способствует росту фирмы.

Смит первым выдвигает идею о типичном — среднем — размере фирмы как основе ее поведения и изучения.

По Смиту, в экономике могут действовать фирмы двух типов. Большинство экономических агентов представляют собой конкурентную фирму. Но есть и другой тип фирмы — монопольное производство, существование которого обусловлено наличием либо особых условий производства, либо защитой государства. Развитие конкуренции, согласно Смиту, способно и предназначено устранить монополию.

А. Маршалл, развивая концепцию А. Смита о роли разделения труда и специализации как основе фирмы, приводит новые аргументы в пользу значимости машинного производства как стимула к бурному развитию фирмы — организации, занимающейся крупномасштабным производством. Маршалл показывает управленческую структуру разных форм бизнеса и выделяет специфиче-

скую черту фирмы, а именно: предпринимательские способности как ресурс производства.

Динамика поведения фирмы у Маршалла определяется характером проблемы инвестирования и распределения ресурсов во времени.

Развитие классической теории фирмы продолжено в работах Дж. Хикса. Для него теория фирмы — это теория капитала, его формирования и распределения. Используется параллельный метод анализа фирмы как частный случай оптимизационного поведения индивида. Целью индивида как потребителя является максимизация совокупной полезности при заданном бюджетном ограничении, целью фирмы — максимизация прибыли при ограничении на издержки производства. Фирма, таким образом, представляется не более чем индивидом.

Экономическая динамика в понимании Хикса носит случайный характер (люди не предусмотрели точные значения будущих цен) и для фирмы эквивалента накоплению капитала.

В работах Дж. Робинсон утверждается представление о том, что конкуренция может существовать и при наличии у фирм рыночной власти, что, собственно, и означает термин «несовершенная конкуренция». Робинсон разрабатывает параметры конкурентного поведения фирмы на рынке, выдвигает другие варианты конкурентного поведения фирмы: регулирование транспортных расходов, уровня качества продукции, особенности обслуживания клиентов, сроки кредита, репутация фирмы, роль рекламы.

Поведение фирмы обретает многомерность, а рынок — многообразие исходов функционирования.

В исследованиях Э. Чемберлин вместо несовершенной появляется монополистическая конкуренция. В рамках нового типа рынка возникают новые особенности поведения фирм. Чемберлин выделяет две формы взаимодействия фирм на монополистическом рынке. При небольшом числе фирм, действующих на рынке, каждый продавец осознает свою зависимость от поведения других продавцов, взаимное влияние своих действий на выбор цен и объемов конкурентами. Если же число продавцов на рынке достаточно велико, так что влияние отдельного продавца на цену становится все менее и менее значимым и он перестает его учитывать, в действие вступают другие силы — в первую очередь дифференциация продукта.

Й. Шумпетер разрабатывает концепцию «предпринимательской фирмы» — особого экономического агента, конкурирующего посредством внедрения новых товаров, новых технологий, новых источников сырья или новых типов организации. Предпринимательская фирма может быть как конкурентом, так и монополистом. Важное отличие подобной фирмы от прочих — ее стратегическая ориентация на выбор места и объекта конкуренции. Целью предпринимательской фирмы является поиск стратегического преимущества на основе продуктовых, технологических или организационных инноваций. Неоклассической теории удалось объяснить роль цены и механизм ценообразования в распределении ресурсов в децентрализованной экономике. Фирма выступает как главный способ решения подобной задачи. Ее ведущие поведенческие характери-

стики — производственная технология и цены используемых ресурсов — оказываются инструментами оптимизации общественного благосостояния.

Если в экономике действует совершенная конкуренция, то механизм рынка, в том числе и через функционирование фирмы, автоматически ведет к максимальному благосостоянию и потребителей, и производителей.

Институциональные теории фирмы. Согласно институциональной концепции фирма противопоставляется рынку, как внутреннее производство — внешнему. В классическом и неоклассическом направлениях фирма трактовалась как неотъемлемая часть рынка, как элемент его структуры без противопоставления.

В институциональной теории фирма рассматривается как совокупность долгосрочных контрактов, в отличие от рынка — совокупности взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами.

Р. Коуз считает, что основная причина существования фирмы — наличие и величина транзакционных издержек; соответственно, фирма предназначена для минимизации транзакционных издержек — издержек осуществления деловых операций.

Рыночные и внутрифирменные трансакции тесным образом связаны между собой. Их соотношения определяют оптимальный размер фирмы, иначе можно было бы рассматривать национальную экономику как одну гигантскую фирму.

Р. Коуз выделяет следующие существенные моменты:

- по мере того, как фирма становится крупнее, доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т.е. издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать;
- должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы равняются издержкам, связанным с осуществлением трансакций на открытом рынке;
- если в результате роста числа организуемых трансакций предпринимателю не удастся разместить факторы производства так, чтобы они создавали наибольшую стоимость (т.е. ему не удастся извлечь максимальную пользу от факторов производства), значит, должна быть достигнута такая точка, в которой потери от неэффективного использования ресурсов равняются издержкам трансакций обмена на открытом рынке;
- цена реализации одного или более факторов производства может расти, так как «другие преимущества» мелкой фирмы выше, чем преимущества крупной фирмы;
- стремление к увеличению размеров будет тем сильнее, чем:
 - 1) ниже издержки организации и медленнее рост этих издержек по мере увеличения числа организуемых трансакций;
 - 2) менее склонен предприниматель делать ошибки. Тогда рост их числа уменьшается по мере увеличения числа организуемых трансакций;
 - 3) больше снижение (или чем меньше рост) цены поставок факторов производства более крупным фирмам.

Еще раз подчеркнем, что Р. Коуз транзакционными называет «издержки осуществления транзакций обмена на открытом рынке», а транзакционные издержки — это издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта (итак, рента относится к трансформационным издержкам, все остальные издержки — транзакционные).

В работах Ф. Найта, Р. Бокэ, О. Серве экономическая среда функционирования фирмы рассматривается с позиции когнитивной неопределенности, когда только доверие способствует минимизации транзакционных издержек взаимодействия фирм, а следовательно, и достижению равновесия на рынке в длительном периоде.

Пределы расширения фирмы институциональная теория видит в запретительном росте издержек управления и контроля. Когда фирма становится чрезмерно большой, ее транзакционные издержки практически равны нулю, зато резко возрастают внутрифирменные издержки.

Развивая институциональную теорию фирмы, О. Уильямсон уточнил представление о транзакционных издержках как издержках, связанных с функционированием специфических активов. К специфическим активам Уильямсон причисляет инвестиции, которые приспособлены к взаимоотношениям с определенным партнером и являются невозвратными.

В современной экономической теории фирмы, как отмечает Н. Розанова, наблюдается тенденция синтеза двух главных концепций: технологической и институциональной — по следующим основаниям:

- исследования фирмы в контексте глобализации экономики показывают, что эти концепции сами по себе не могут дать удовлетворительного объяснения данного явления;
- применительно к функционированию транснациональных компаний ставится даже вопрос об исчезновении фирмы как таковой;
- синтез двух направлений предполагает возможность анализа принципиально новых явлений в поведении фирм, связанных с особенностями развития современной экономики, в частности с таким явлением, как сетевые эффекты;
- производство и распределение товаров или услуг происходит в рамках сетей или стратегических альянсов фирм;
- фирма для увеличения своей эффективности (в традиционном понимании) весь спектр своих прав (кроме финансовой самостоятельности) передает новой организации — сети;
- интеграция традиционных фирм в сеть становится столь мощной, что ставится вопрос об исчезновении и фирм, и рынка (по мнению некоторых исследователей).

Теория игр в применении к анализу теории фирм. Альтернативой неоклассическим и институциональным концепциям фирмы выступила теория игр.

Теория игр принимает наличие фирм как некую данность и исходит из того, что в эпоху всеобщей зависимости фирмы ведут себя стратегически.

Аппарат теории игр позволяет исследовать большое число рыночных стратегий — от соглашения до ценовой дискриминации, грабительского ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов.

Опубликованные работы российских ученых отличаются комментированием работ зарубежных теоретиков, и в плане развития научных идей значительных шагов пока не сделано.

Профессор Розанова отмечает, что в российской экономической науке исследования поведения фирм ведутся по трем направлениям:

- эмпирический анализ деятельности российских предприятий;
- моделирование того или иного поведения российских предприятий, типичного для современного этапа развития экономики;
- исследование внутренней структуры и структуры собственности российских предприятий, а также контрактные отношения.

Фирма — элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

В соответствии со статьей 48 Гражданского кодекса Российской Федерации юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Поскольку экономической основой фирмы всегда является определенная форма собственности, постольку она — субъект экономических отношений.

В развитой рыночной экономике фирмы многообразны. Они занимаются производством товаров, их реализацией, оказанием услуг: консультативных, информационных, научно-исследовательских, посреднических, финансовых. В предпринимательских сферах они могут быть: промышленными, строительными, транспортными и другими.

Различаются следующие разновидности фирм:

- брокерская — посредническая фирма, преследующая коммерческие цели и действующая по поручению и за счет клиентов;
- венчурная — мелкая или средняя инвестиционная фирма, финансирующая научные исследования, инженерные разработки;
- дочерняя — самостоятельная фирма, отделившаяся от основной (материнской) и учрежденная ей посредством передачи части имущества. Чаще выступает в роли филиала учредившей головной фирмы;
- инвестиционная — фирма, занятая инвестированием в форме капитальных вложений и операциями с ценными бумагами;
- инжиниринговая — фирма, специализирующаяся на предоставлении клиентам инженерно-консультационных услуг;

- инновационная — фирма, созданная для отработки новых технологий на базе результатов научно-исследовательских работ фирмой, которая становится ее совладельцем;
- консалтинговая — фирма, сфера деятельности которой — консультации в различных сферах;
- производственная — фирма, занятая изготовлением конкретной продукции;
- риэлторская — фирма, занимающаяся торговыми операциями с недвижимостью;
- торговая — фирма, занимающаяся торговой и торгово-посреднической деятельностью.

Рассмотрим в качестве примера из приведенных разновидностей фирм торговую, по исследованию В.Н. Хапенкова, который считает, что сущностью такого рода исследования явилось рассмотрение комплекса взаимодействий между субъектами рынка, требующего общей координации и планирования их товарно-материальных потоков. Автор в работе акцентирует внимание на проблемах построения эффективных методик управления деятельностью хозяйствующего субъекта (торговой фирмы) в условиях риска и неопределенности рынка. (Типичное исследование в соответствии с направлениями, сформулированными Н. Розановой.)

В.Н. Хапенков определяет, что в классическом представлении рынок — это место встречи продавца и покупателя.

С позиции же фирмы рынок может быть рассмотрен как совокупность отношений между фирмой и прочими хозяйствующими субъектами (рис. 1).

В данном случае каждый субъект рынка или группа субъектов имеют четкие цели и задачи своей деятельности (табл. 1).

В рамках работы стратегическое планирование рассматривается прежде всего как алгоритм учета рыночных заказов на реализуемый товар и как алгоритм предвидения расходов, связанных с реализацией этого товара. Фирма как самостоятельный элемент рынка должна понимать поведение своих суммарных затрат при тех или иных изменениях спросовых предпочтений рынка, вызывающих адекватное изменение объемов продаж.

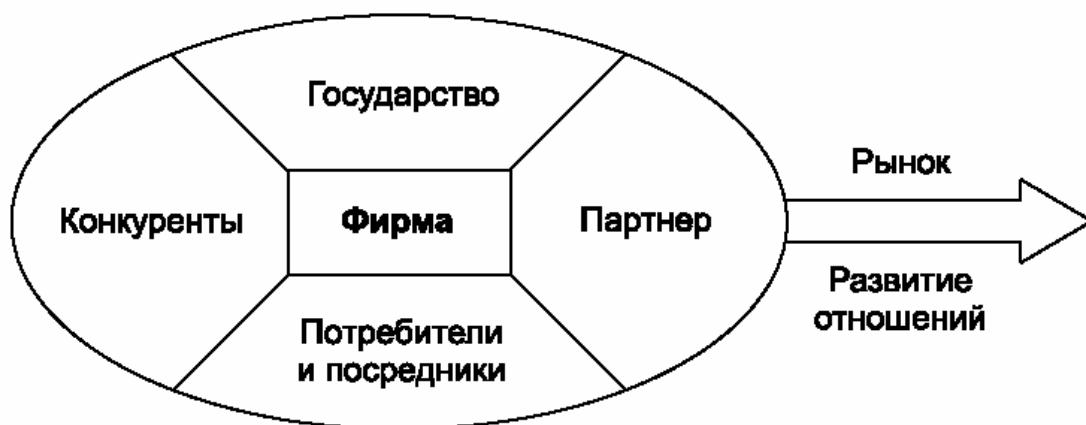


Рис. 1. Рынок как совокупность отношений (по В.Н. Хапенкову)

Таблица 1

Цели и задачи субъектов рынка (по В.Н. Хапенкову)

Фирма	Холдинг, группа...	Государство
Один вид деятельности	Несколько видов деятельности — отрасль	Все виды деятельности
Недостаточность ресурсов (товарных, финансовых, информационных)	Недостаточность координации	Недостаточность учета
Поиск партнеров	Поиск технологий	Поиск методов

Следовательно (делает вывод В.Н. Хапенков), управлять результативностью — значит установить взаимозависимость между затратами и рыночным заказом (рис. 2).

Автором выявляется проблема доходности деятельности фирмы, поскольку актуализируются вопросы оценки потенциала рынка, на котором фирма функционирует. Классическим клише максимизации прибыли будет являться достижение успешности по всему спектру операций фирмы. Для торговой фирмы (делает вывод В.Н. Хапенков) успешность операции — это реализация всего объема товаров по предлагаемой ранее цене без увеличения издержек (рис. 3).

Несомненными достоинствами данного исследования являются обилие фактического материала и моделирование поведения фирмы, типичное для современного этапа развития экономики. Сам же подход характеризуется односторонненностью, где фирма понимается однозначно — только как организация, максимизирующая прибыль.

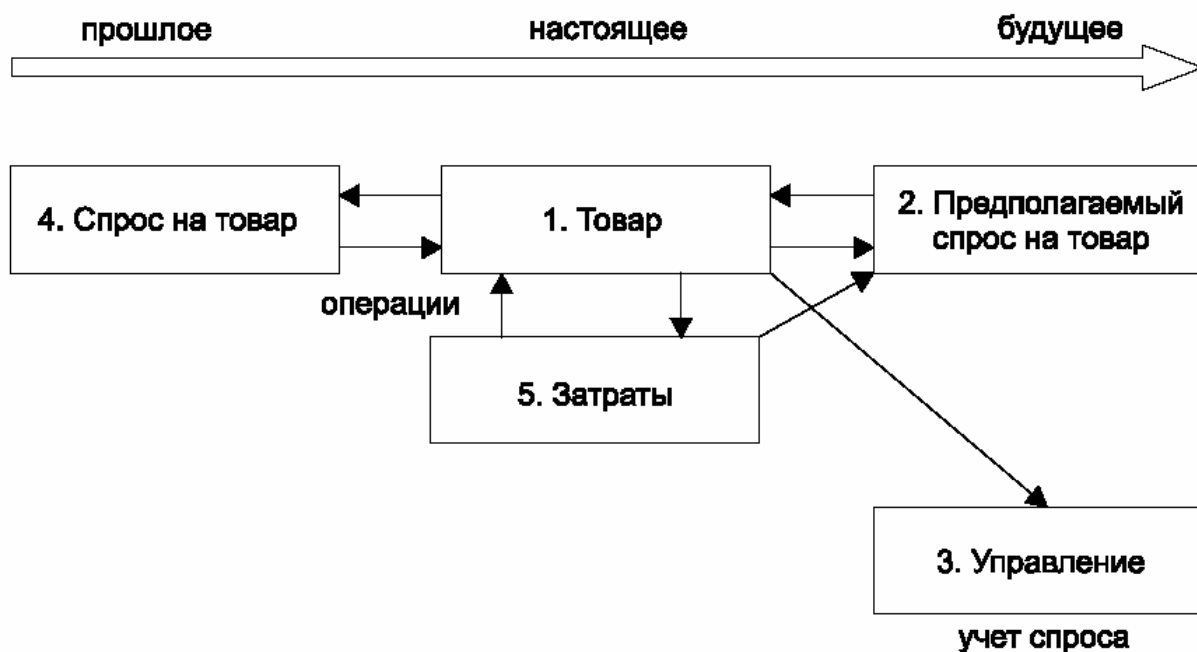


Рис. 2. Стратегическое планирование

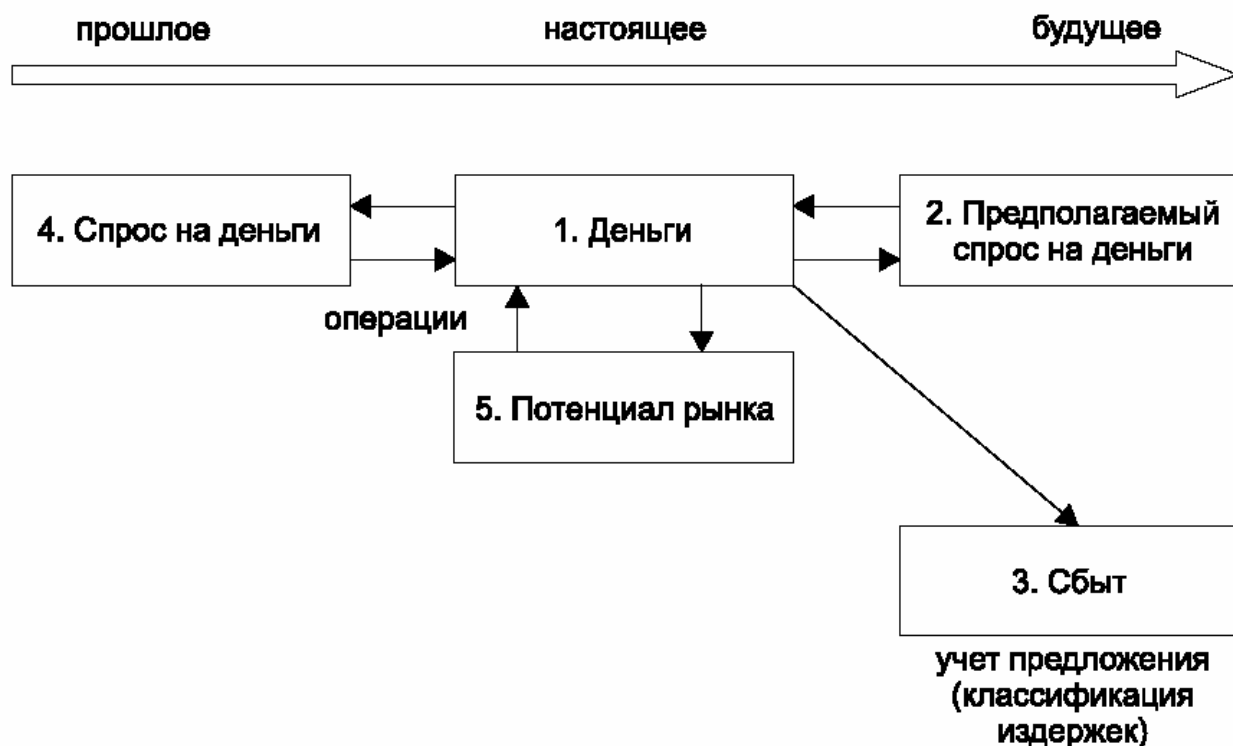


Рис. 3. Доходность

Безусловно, всякая предпринимательская деятельность имеет своей основной целью получение прибыли, или, точнее, максимизацию прибыли; конкретная же цель деятельности фирмы может включать разнообразные аспекты. Многообразием возможных положений отдельных фирм на рынке определяется различная нацеленность их функционирования. Это может быть желание выжить при определенном конкретном условии, предполагающем получение ми-

нимума прибыли; увеличение доли участия на рынке или захват нового рынка; повышение качества продукции и т.п.

В общем плане цели деятельности фирмы (по мнению группы авторов учебника «Экономическая теория» под редакцией В.Д. Камаева) можно обобщить (табл. 2).

Создание фирмы связано с предпринимательской деятельностью, которая предполагает готовность владельца капитала или менеджера взять на себя риск. Риск понимается как возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий; как вероятность понести убытки или упустить выгоду, неуверенность в получении соответствующего дохода или убытка (Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна).

Таблица 2

Цели деятельности фирмы

Общественная группа	Ожидаемые результаты деятельности
Общество в целом	Экономический рост Поступления от налогов Уравнивание власти Уравнивание доходов Сохранение окружающей среды Сохранение природных ресурсов
Местная община Держатели акций Кредиторы Потребители	Благосостояние общины Рост доходов Рост стоимости акций Стабильность доходов Справедливые цены Обеспечение выбора Удовлетворение потребностей
Управляющие	Рост доходов Профессиональный интерес
Работники наемного труда	Занятость Уровень оплаты Досуг Условия труда Удовлетворение от работы

В экономической теории существует множество классификаций рисков. Различаются их следующие основные виды:

- аудиторский риск, который заключается в том, что аудиторы не смогут определить существенную ошибку и выпустят аудиторское заключение без оговорок;

- банковский — опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями;
- деловой — риск, обусловленный неопределенностью в отношении объема инвестиций, денежных потоков от производственной деятельности и ликвидационных стоимостей активов;
- инвестиционный — риск обесценивания капиталовложений в результате действий органов государственной власти и управления;
- инфляционный — риск, вызванный непредвиденным ростом издержек производства вследствие инфляционного процесса;
- коммерческий — опасности, которые могут возникнуть в связи с финансовым положением отдельного покупателя;
- кредитный — опасность неоплаты полученных заемщиком ссуд в предусмотренные кредитным соглашением сроки;
- политический — кредитный риск, связанный с военными действиями, национализацией, конфискацией и т.д.;
- рыночный — риск, который характерен для всех ценных бумаг данного класса и не может быть элиминирован диверсификацией и др.

Минимизация рисков достигается следующими приемами:

- диверсификация — занятие предпринимательской деятельностью в сферах, подверженных различным видам рисков;
- страхование — виды страхования, предусматривающие ответственность страховщика за убытки в процессе коммерческой деятельности страхователя (страхование на случай невыполнения договоров поставок; страхование на случай неоплаты проданной продукции; страхование кредитов; страхование биржевых операций и т.д.);
- максимальная информация о сфере деятельности (в т.ч. экономическая информация — об общественных процессах производства, распределения, обмена и потребления; информированность — наличие информации у лица, принимающего управленческое решение, и т.д.);
- выбор наиболее эффективной формы бизнеса;
- использование новейших технологий;
- лимитирование — установление предельной суммы расходов;
- привлекательность (финансовая, экономическая) объектов капиталовложений;
- рекомендации в бизнес-сообществе (партнеров, банков, пр.).

Исследуя контрактные отношения между фирмами, одновременно невозможно оставить без внимания проблемы создания государства, которому можно доверять и стратегию укрепления доверия.

Рынок функционирует на основе частных контрактов между покупателями и продавцами. Контракт может быть заключен в письменной форме, и согласие с его условиями должно быть удостоверено подписями сторон. Контракт будет также считаться вступившим в силу, если он заключен устно по умолчанию, то есть когда обе стороны заранее согласны с устоявшимися правилами процесса купли-продажи (например, поведение посетителя в ресторане).

В реальности контракты отличаются от идеала, и совершенного контракта вообще не существует. Даже в самом детальном контракте нельзя предусмотреть все нюансы, поскольку сложные соглашения могут содержать тысячи параметров, кроме того, они формулируются для будущего, которое нельзя точно предугадать.

Следует отметить одну особенность правового регулирования договоров, связанных с участием предпринимателей. Имеется в виду, что такого рода отношения являются, по общему правилу, весьма сложными и затрагивают самый широкий круг вопросов, которые стороны не всегда могут учесть при заключении договора методом «чистого листа». К этому следует добавить особый общественный интерес к такого рода договорам. Все это вызывает потребность в принятии законодателем различных, как императивных, так и диспозитивных и факультативных, норм. Не случайно Гражданский кодекс в своей «Особенной части» отсылает к специальным законам, главным образом к статьям из глав, посвященных договорам с участием предпринимателей (фирм) (примеры: законы о поставке товаров для государственных нужд — пункт 2 статьи 525 ГК РФ; закон об энергоснабжении — статья 539 ГК РФ и др.).

Приходится сожалеть, что принятие ряда законов и иных правовых актов, поименованных в Гражданском кодексе, задерживается, что оказывает негативное воздействие на важнейшую часть гражданского оборота — договорные отношения с участием предпринимателей (фирм).

Помимо наличия контракта между покупателем и продавцом требуется еще их честное поведение. Чем честнее стороны, тем глубже доверие между ними и ниже трансакционные издержки.

По данным профессора Я. Корнаи, степень доверия можно измерить, в частности, долей предоплаты. Соответствующий показатель составляет в Белоруссии, Украине и России около 40 %, в то время как в Венгрии, Чехии и Польше — примерно 10 %.

Можно сформулировать вывод, что заключение и нарушение контрактов не являются неким изолированным актом двух отдельных сторон контрактных отношений. Среда, в которой готовятся и выполняются сделки, должна иметь следующие общественные механизмы:

- правовой, судебный, бюрократический механизм, обеспечивающий выполнение частного контракта мерами государственного принуждения;
- морально-ассоциативный механизм, опирающийся на честность и взаимное доверие сторон контрактных отношений. Честное поведение укрепляет репутацию. Между сторонами устанавливаются не враждебные, а партнерские отношения сотрудничества.

Деятельность фирмы (предпринимательская деятельность) может быть представлена в виде потока финансовых ресурсов кредиторов и инвесторов, превращающихся в физические факторы производства, которые трансформируются в готовую физическую продукцию, а товары и услуги — через готовые сделки — превращаются в выходные потоки финансовых ресурсов, распределяемых среди кредиторов и инвесторов и затем вновь вводимых в производство.

В рыночных условиях усилилась конкурентная борьба организаций и предприятий за выживаемость на рынке товаров и услуг. Эта борьба обостряется в связи с продолжающейся инфляцией, ростом цен на технику, энергоносители, транспортные услуги.

В условиях рыночных отношений могут выжить те хозяйствующие субъекты, которые имеют устойчивое финансовое состояние, не допускают убытков, умело используют финансовые резервы.

Цель финансового анализа — оценить финансовое состояние организации, на основе достоверной информации определить финансовый результат, финансовую устойчивость организации, ликвидность ее баланса, платежеспособность организации, оценить эффективность использования капитала.

В конечном итоге цель анализа и определяет выбор показателей эффективности работы фирмы.

Выделяются следующие цели:

- стратегические — необходимость сравнить результаты деятельности данной фирмы с результатами деятельности ее конкурентов или связанных с ней фирм. Для этого выбираются обобщающие показатели;
- тактические — контроль деятельности фирмы. Рассчитываются показатели эффективности функционирования отдельных подразделений или производства;
- задачи планирования — сопоставляется выгодность использования различных ресурсов для определения возможных изменений в будущем;
- прочие цели — заключение коллективного договора и т.п.

Обобщающие показатели эффективности деятельности фирмы в целом определяются сопоставлением объема всех средств фирмы и совокупного результата ее деятельности.

К этим показателям относятся:

- рентабельность всего капитала (активов) фирмы $PA = \Pi/A$, где Π — прибыль; A — капитал (активы) фирмы — совокупность всех средств;
- оборачиваемость всего капитала (активов) фирмы $RO = Q/A$, где Q — объем реализованной продукции;
- издержки на единицу реализованной продукции $S = U/Q$, где U — общие издержки;
- рентабельность производства $P = \Pi/\Phi$, где Φ — среднегодовая стоимость основных и оборотных фондов.

Наиболее обобщающим показателем в этой группе является рентабельность всего капитала, которая отражает прибыль фирмы на один рубль средств. Этот показатель называют также нормой прибыли, или показателем окупаемости средств.

Для более полного анализа деятельности фирмы требуются дальнейшая дифференциация показателей и установление взаимосвязей между обобщающими и частными показателями.

Остановимся на финансовом анализе, являющемся частью экономического анализа фирмы. Предмет финансового анализа — финансовые ресурсы, их

потоки и финансовые отношения. Основная целевая установка финансового анализа — оценка финансового состояния фирмы.

В теории выработаны и нашли применение на практике следующие методы анализа финансовой отчетности:

- горизонтальный (временный) анализ — сравнение каждой позиции отчетности за текущий период с предыдущим;
- вертикальный (структурный) анализ — определение структуры итоговых финансовых показателей с выяснением доли каждой позиции и ее влияния на результат в целом;
- трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, то есть основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний;
- анализ относительных показателей (коэффициентов) — расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- сравнительный (пространственный) анализ — внутрихозяйственный анализ свободных показателей отчетности по отдельным показателям организаций, подразделений, филиалов, а также сравнение показателей данной организации с показателями организаций-конкурентов и среднеотраслевыми показателями;
- факторный анализ — анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель.

Кроме вышеперечисленных методов анализа финансовой отчетности применяются построения систем аналитических таблиц, дисконтирования, группировок, программирования и т.п.

Общими принципами финансового анализа являются: последовательность, комплексность, сравнение показателей, системность.

Финансовое положение фирмы наиболее полно отражается в балансовом отчете (далее — балансе) предприятия. С помощью баланса устанавливается, какими средствами располагает предприятие и какая у него задолженность.

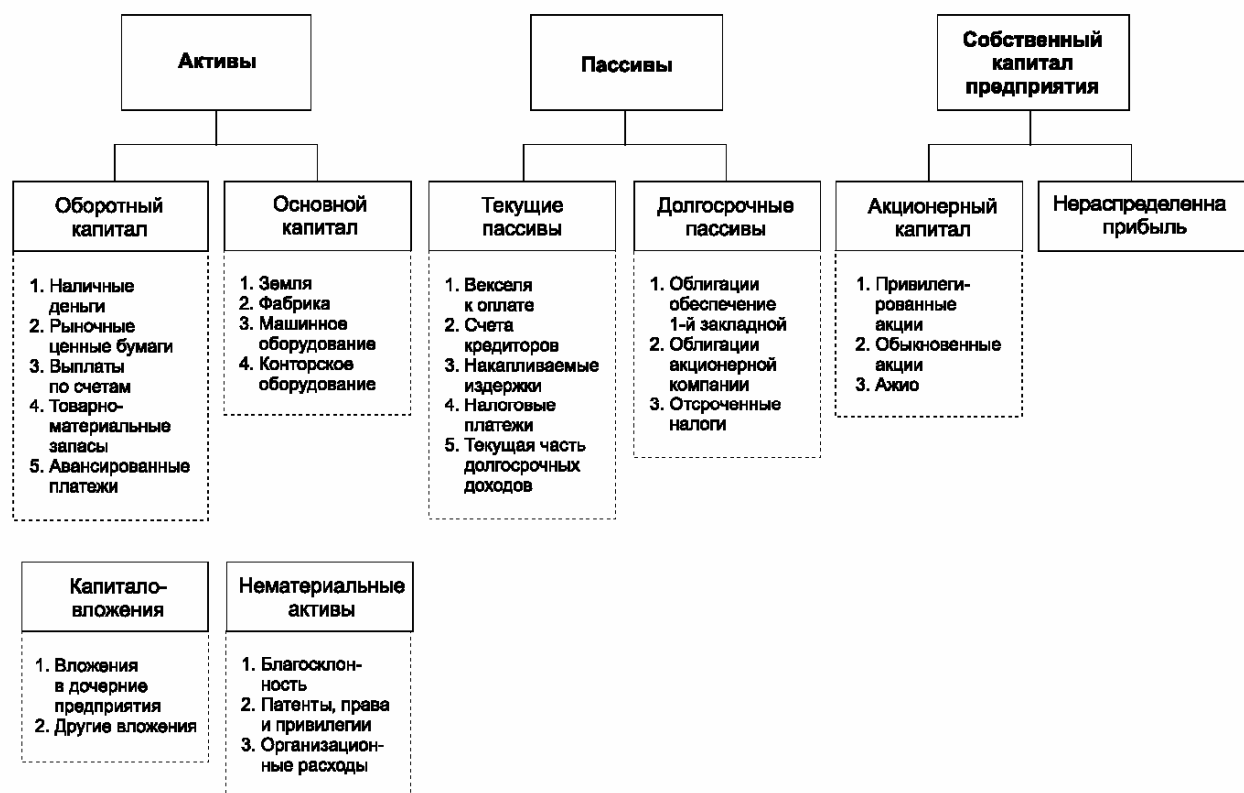
Балансовый отчет (рис. 4) содержит три части:

1. Активы — это вся собственность предприятия: товары, ценности, ценные бумаги, земля, здания, оборудования, наличные деньги, деньги — выплаты предприятия по кредитам и задолженностям, завершённое и незавершённое производство.

2. Пассивы — долги и денежные обязательства предприятия, в том числе банковские ссуды и неоплаченные счета поставщикам, претензии, штрафы и т.п.

3. Собственный капитал предприятия — это сумма долей его вкладчиков, включающая начальные капиталовложения (уставной капитал) плюс (или минус) накопленные предприятием доходы с момента его создания.

Активы помещаются в левой части баланса. В правой части находятся пассивы и собственный капитал. Итог, подводимый в левой части, должен быть равен итогу в правой.



ГЛАВА 9. Управление предпринимательскими рисками

В реальной, динамичной экономике будущее всегда неопределенно и непредсказуемо. Это значит, что предприниматель берет на себя риск. Риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности денежно-товарных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

На заре промышленной революции Адам Смит считал необходимым включить в прибыль нечто вроде страховой премии компенсации риска, на который отважился человек, вложивший свои капиталы в дело. А. Смит, как и другие представители классической школы экономической теории, относил риск к факторам формирования части прибыли.

В работе «Риск, неопределенность и прибыль» американский исследователь Ф. Найт (в 1921 году) приводит впервые различия между риском, величину которого можно рассчитать методом теории вероятности, и неопределенностью, величина которой, в принципе, не поддается расчету. В соответствии с концепцией Ф. Найта именно неопределенность является источником возникновения прибыли или убытка. Найт дал описание неконтролируемых факторов возникновения прибыли. Однако с ним трудно согласиться в том отношении, что вся прибыль есть результат воздействия абсолютно неизмеримой неопределенности. Современная теория оценки неопределенности прибыли включает методические приемы, учитывающие способность активно воздействовать на будущее, умение управлять риском.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. При осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Таким образом, риск — это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Российский законодатель счел необходимым включить в Кодекс следующее определение ключевого понятия «предпринимательская деятельность» (п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ).

Она представляет собой деятельность, которая:

- является самостоятельной;
- осуществляется на свой риск;
- направлена на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продаж товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- исходит от лиц, зарегистрированных в качестве предпринимателей в установленном законом порядке.
- осуществляется предпринимателями, т.е. теми, кто удовлетворяет признакам, указанным в ст. 2 ГК РФ, к ним могут относиться как граждане, так и юридические лица.

Потери, имеющие место в предпринимательской деятельности, можно разделить на материальные, трудовые и финансовые.

Риском можно управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска. Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска. Под классификацией рисков следует понимать их распределение на группы по определенным признакам для достижения определенных целей.

Классификационная система рисков включает в себя категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков.

Следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на:

— внешние: непосредственно не связаны с деятельностью предпринимателя (изменения законодательства, неустойчивость политического режима и др.);

— внутренние: источником является сама предпринимательская фирма (неэффективный менеджмент, ошибки маркетинговой политики, внутрифирменные злоупотребления и др.).

С точки зрения длительности во времени риски разделяются на:

— кратковременные: угрожают в течение известного отрезка времени (при перевозке груза, платеже по конкретной сделке и др.);

— постоянные: угрожают непрерывно (неплатежи в несовершенной правовой системе, разрушения в сейсмоопасном районе и др.).

В соответствии с возможностью страхования предприниматель может частично переложить риск на другие субъекты экономики и, таким образом, обезопасить себя, осуществив затраты в виде страховых взносов.

Риски страховые в зависимости от источника опасности подразделяются на:

- риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;
- риски, связанные с целенаправленными действиями человека.

К рискам, которые целесообразно страховать, относятся:

- вероятные потери в результате пожара и других стихийных бедствий;
- вероятные потери в результате автомобильных аварий;
- вероятные потери в результате порчи и уничтожения продукции при транспортировке;
- вероятные потери в результате ошибок сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате передачи сотрудниками фирмы коммерческой информации конкурентам;
- вероятные потери в результате невыполнения обязательств субподрядчиком;

- вероятные потери в результате приостановки деловой активности фирмы;
- вероятные потери в результате возможной смерти или заболевания руководителя или ведущих сотрудников фирмы;
- вероятные потери в результате смерти или несчастного случая с сотрудником фирмы.

Нестраховые риски являются обязанностью предпринимателя и одновременно потенциальным источником экономической прибыли. В основном нестраховые риски — это неконтролируемые и непредсказуемые изменения в спросе (доходе) и предложении (издержках), с которыми сталкивается предприниматель (фирма). Потери в результате страхового риска покрываются за счет выплат страховых компаний, потери в результате нестрахового риска возмещаются из собственных средств предпринимательской фирмы.

Оценка рисков в деятельности той или иной фирмы позволяет не только сократить возможные потери, но и принять соответствующие решения по их снижению в перспективе.

Фирму должны интересовать как экономические риски, грозящие потерями, так и вероятность возможного возникновения подобных рисков. Для работы в этом направлении необходимо использовать два основных источника информации: бухгалтерскую документацию и исследование операций бизнес-плана. Сам факт обнаружения случаев возможных потерь является важным для анализа возникновения рисков. Главное — выявление цены потерь или тяжести их последствий. Мерой в данном вопросе выступает отношение возможных потерь к свободным активам, которое можно назвать ценой риска (рис. 1).

Исследователями (в частности В. Буяновым) предлагается следующая схема реакций фирмы на экономические риски, включающая поэтапное проведение анализа рисков.

Потенциальные потери, возникающие при взаимодействии нескольких экономических рисков, предлагается классифицировать следующим образом.

Потери собственности (как материальной, так и интеллектуальной):

- прямые потери собственности;
- не прямые потери собственности (ухудшение условий функционирования капитала фирмы, утрата или повреждение части собственности фирмы и др.);
- утрата прав собственности или банкротство.



Рис. 1. Схема возможной реакции фирмы на экономические риски

Потери чистого дохода:

— от утраты готовой к реализации продукции;

- от перерыва в деятельности фирмы, ведущего к недополучению прибыли;
- потери прибыли, упущенной другими подразделениями;
- затраты на восстановление поврежденной собственности;
- потери, связанные с арендой собственности;
- потери доходов вследствие утраты счетов и бухгалтерских записей, а также документации, подтверждающей долги сторонних организаций;
- падение коммерческой эффективности работы подразделения или фирмы в целом, вызванное уходом ключевых фигур персонала;
- рост расходов, связанных с ответственностью перед третьими лицами.

Для финансового менеджера риск — это вероятность неблагоприятного исхода. Различные инвестиционные проекты имеют различную степень риска, самый высокодоходный вариант вложения капитала может оказаться самым рискованным.

Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, финансовыми, инвестиционными, страховыми компаниями, кредитными кооперативами и др.). Причины финансового риска — инфляционные факторы, рост учетных ставок банка и др.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценивание денег и, соответственно, рост цен. Дефляция — это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и, соответственно, в увеличении покупательной способности денег. Инфляционный риск — это риск того, что при росте инфляции получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери. Дефляционный риск — это риск того, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности — это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

- 1) риски упущенной выгоды;
- 2) риски снижения доходности;
- 3) риски прямых финансовых потерь.

Риски упущенной выгоды — это риски наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Термин «портфельный» происходит от итальянского «Porte foglio», обозначающего совокупность ценных бумаг, которые имеются у инвестора.

Риски снижения доходности включают в себя следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты и, по условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом.

Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иными словами, инвестор может получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях. Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем. Иначе говоря, эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан сделанным им выпуском ценных бумаг. Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных бумаг.

Кредитный риск — опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитным рискам относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга. Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают в себя следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся: риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (от лат. *selectio* — выбор, отбор) — это риски неправильного выбора способа вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора способа вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам. В результате предприниматель становится банкротом.

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени.

Ряд исследователей (в частности С. Черных, С. Малахов и др.) считают, что в данной классификации упущен риск партнерства, непосредственно обусловленный контрактными отношениями, в которые банк (кредитный кооператив) вступает со своими клиентами. Риск партнерства связан с тем, что партнер, подписавший с банком (кредитным кооперативом) финансовый контракт (договор), по тем или иным причинам может отказаться от исполнения своих обязательств и оплаты процентов по ним.

Зарубежный опыт управления рисками партнерства, его организация и методы зависят от двух главных факторов: природы банковских продуктов или услуг и жизненного цикла финансового контракта. Выделяется четыре основных типа банковских продуктов или услуг:

- займы и кредиты физическим лицам и индивидуальным предприятиям (они многочисленны и невелики по объему);
- финансирование инвестиций предприятий и местных органов власти;
- казначейские займы и краткосрочные кредиты для погашения денежных обязательств предприятий и органов власти;
- межбанковские кредиты, предоставляемые на короткие сроки, но на большие суммы.

Кредитные учреждения (банки, кредитные кооперативы и пр.) должны постоянно отслеживать риски, связанные с возможными изменениями отношений с партнерами, осуществляя следующие операции:

- идентификация партнеров (распределение по категориям: физические лица, малые и средние предприятия, местные органы власти, крупные предприятия, другие кредитные учреждения);
- определение границ риска для каждого партнера (рейтинг партнера, качество отношений с партнером и т.д.);
- постоянное отслеживание соблюдения лимитов обязательств, сроков платежей и т.п., установленных для каждого партнера;
- разработка правил и процедур измерения рисков (в процентах от номинальной суммы кредита; на основе статистических методов, учитывающих рыночную стоимость кредита в данный момент и перспективы ее эволюции);

— отделение служб банка, занимающихся расчетом и контролем рисков партнерства, от функциональных служб.

В январе 2004 года вступило в силу Положение Центрального банка РФ «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах».

В документе ужесточены требования к системе внутреннего контроля в российских кредитных организациях и к качеству корпоративного управления. Опираясь на международные стандарты и рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, определены три составляющие:

- минимизация требований к достаточности капитала;
- повышение открытости банковских операций;
- активное использование банками внутренних систем контроля за рисками.

Эффективное управление банковскими рисками становится одним из главных направлений приближения отечественных банков к международным стандартам.

В экономической теории к настоящему времени еще не разработана общепринятая и исчерпывающая классификация предпринимательских рисков. На практике существует очень большое количество различных форм их проявления, и тот же вид риска сможет обозначаться различными терминами. Трудности при идентификации рисков возникают при недостаточности или полном отсутствии информации, а чаще всего при невнимании к информации. Каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, нельзя объединять риски. Все это приведет к принятию неправильного управленческого решения.

Обобщение исследований на тему предпринимательских рисков позволяет предложить следующую классификацию, представленную на рис. 2. Предлагается и более расширенная классификация (рис. 3).



Рис. 2. Виды предпринимательских рисков

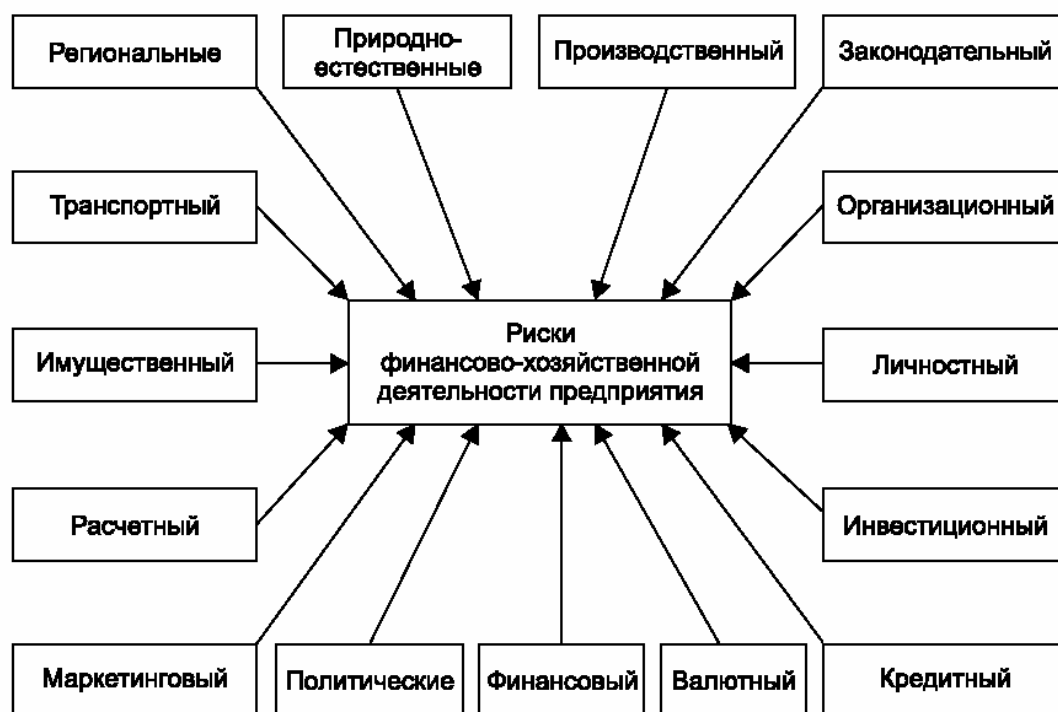


Рис. 3. Риски финансово-хозяйственной деятельности предприятия

По мнению члена-корреспондента РАН Г. Клейнера, сегодня наиболее существенными для российских предприятий являются три вида угроз:
— угроза существованию или суверенности предприятия;

- угроза целостности предприятия;
- угроза рыночной позиции предприятия.

Это связано с неправомерной ликвидацией предприятий в результате злого умысла другого лица или группы лиц. Идет процесс подчинения самостоятельных прежде субъектов хозяйствования отраслевым объединениям, холдингам.

По информации Торгово-промышленной палаты РФ, если в 2002 году произошло 1 870 слияний и поглощений одних компаний другими (76 % из них были враждебными), то в 2003 году их абсолютное число выросло на 40 %. Большинство недружественных захватов сопровождалось использованием «судебных актов» и «административного ресурса».

Клейнер вносит предложение о необходимости принятия закона о предприятии как хозяйствующем субъекте. В отличие от законов об АО, ЗАО, ООО, определяющих организационноправовые формы деятельности предприятий, в новом законе должно быть охарактеризовано содержание производственно-хозяйственной деятельности. Закон призван обеспечить безопасность предприятия как экономического субъекта.

При анализе и оценке рисков применяются статистические данные, экономические модели, математические расчеты. Для анализа рисков может быть использован метод экспертных оценок (см. табл. 1, 2).

Таблица 1

Оценка вероятности возникновения риска

Интервал вероятности, %	Значение вероятности, используемое для вычисления, %	Словесная формулировка	Числовая оценка
От 1 до 33	17	Низкая	1
От 34 до 67	50	Средняя	2
От 68 до 99	84	Высокая	3

Таблица 2

Оценка влияния риска

Оценка	Перерасход средств, %	Календарный график (сдвиг)	Производительность
1 (низкая)	До 1	На 1 неделю	Небольшая потеря
2 (средняя)	До 5	На 2 недели	Умеренное снижение
3 (высокая)	До 10	На 1 месяц	Серьезный ущерб
4 (критическая)	От 10	Более 1 месяца	Задача не может быть выполнена

Качественный анализ рисков предполагает выявление наиболее опасных областей их возникновения и влияния.

Количественный анализ заключается в сборе и обработке данных из различных источников и базируется на личном опыте руководителя.

В мировой практике в большинстве случаев используются унифицированные механизмы управления рисками:

- страхование или резервирование;
- хеджирование; — диверсификация;
- избегание (отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта);
- минимизация (консервативное управление активами).

При управлении рисками (рис. 4, 5) наиболее эффективно:

- предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;
- работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;
- готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;
- использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем;
- предпринимать превентивные меры везде, где это возможно.

Решения по управлению рисками сводятся к разработке инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Формируется план мероприятий по снижению вероятности риска. Приведем пример плана компании «Аналит» (табл. 3).

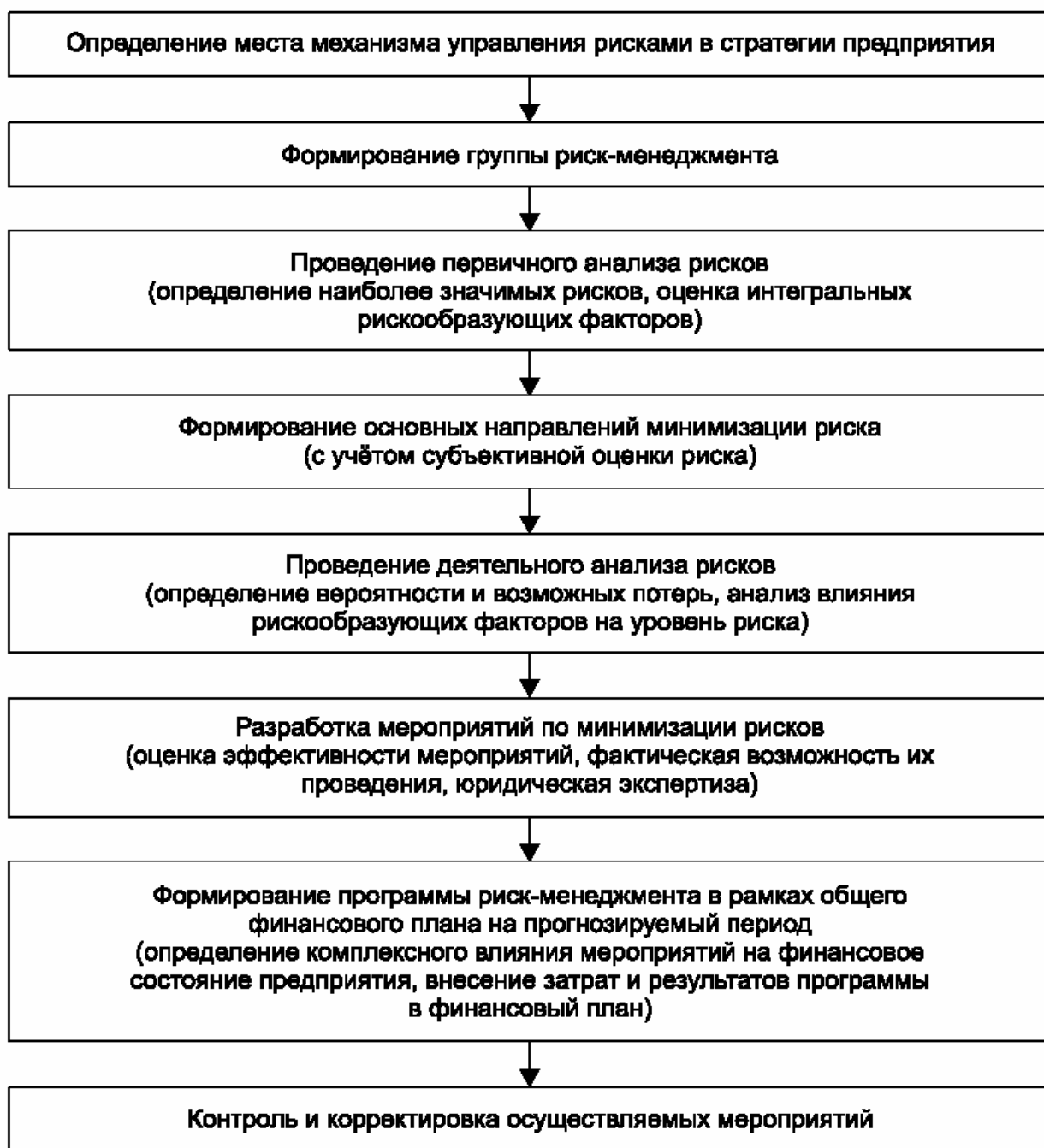


Рис. 4. Алгоритм управления рисками предприятия

В предыдущих главах мы уже обращались к деятельности кредитных кооперативов как эффективной форме поддержки предпринимателей, действующих в сфере малого бизнеса. Рассмотрим более детально риск-менеджмент в работе. Процедура получения займа в кредитном кооперативе серьезно упрощена по сравнению с банковской, тем не менее кредитный кооператив, по своей сути, является финансовым

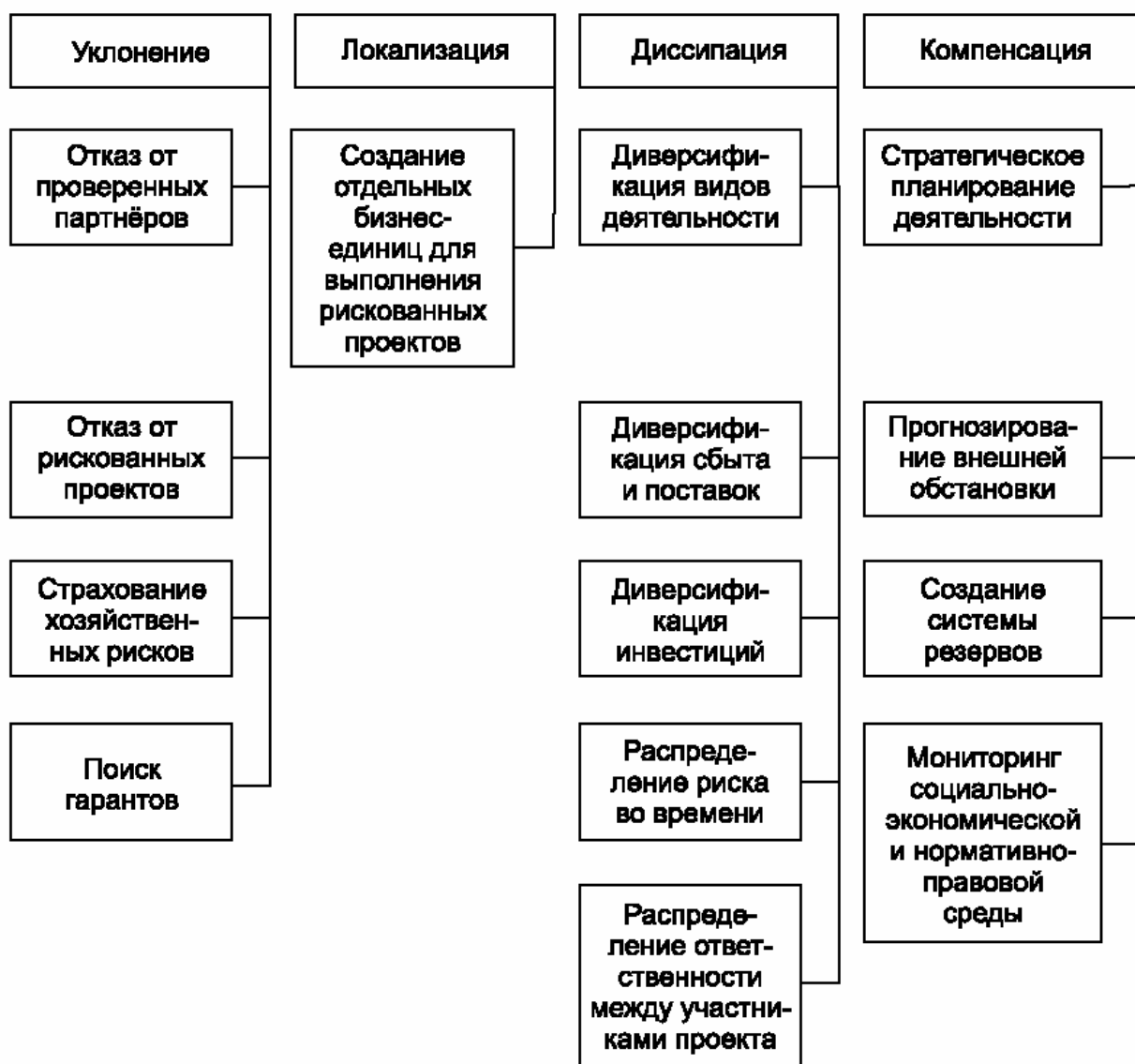


Рис. 5. Методы управления рисками предприятия

институтом и в его деятельности присутствует существенный рисковый компонент.

В работе «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» А.В. Чаянов (в 1927 году) формулирует принципы, гарантирующие возврат ссуд, выдаваемых кредитными кооперативами:

— Ссуды кредитным кооперативом выдаются только при условии израсходования их на производительные нужды хозяйства. Производительное назначение ссуды само содержит в себе источники возврата ссуды, так как увеличение дохода дает полную возможность погасить взятую ссуду. Под производительными затратами подразумеваются все затраты, имеющие хозяйственный смысл и возможность безубыточно обернуться.

Таблица 3

Процедура «Управление рисками. Реагирование»

Риск/возможность	Мероприятия ответа на риск	Критерии эффективности мероприятия	Ответственный	Планируемые сроки контроля и мониторинга	Результат/дата/ роспись
Недооценка сложностей (недооценка предметов области)	Проведение дополни- тельного обследова- ния	Предостав- ление от- чета о ходе работ/необ- ходимости доработок	Сидоров	22.07	Предо- ставлен 23.07
Ошибки в планиро- вании сро- ков работ	Подключе- ние новых сотрудни- ков к про- екту	Реперные точки сдачи готовых подсистем с задержкой не более чем на один день	Сидоров	25.07, 20.08, 01.09	25.07 Первая реперная точка пройдена вовремя

— Производственное назначение ссуд может быть обеспечено только тогда, когда ссуда будет выдаваться и тратиться при неуклонном наблюдении со стороны кредитующего аппарата. Кредитующий аппарат сам и через своих членов должен знать состояние хозяйства заемщика и то употребление, которое придано им полученной ссуде.

— Кредитное товарищество может оказывать кредит только своим членам. Заемщик должен быть известен правлению и другим членам.

— Район деятельности кредитного товарищества должен быть, по возможности, сужен (локализован). Слишком малый район нехорош чрезвычайно высокими накладными расходами. Слишком обширный район столь же нехорош в силу убытков от неплатежа.

— В мелком товариществе, имеющем небольшой кредитный оборот, обязанности члена правления носят почетный характер, что позволяет сделать эту работу безвозмездной, а кредит значительно более дешевым.

— Каждый член товарищества, желающий пользоваться кредитом, дает правлению кооператива сведения о самом себе и о своем хозяйстве. Только после проверки личных качеств крестьянина, его трудоспособности, предприимчивости и добросовестности ему открывают кредит.

— Размер ссуды должен быть сообразен назначению, по возможности, не выше открытого члену кредита; срок не выше шести месяцев. На более долгие сроки ссуда выдается только в том случае, если товарищество имеет особые капиталы для долгосрочного кредита и в особом порядке.



Рис. 6. Виды рисков СКПК

— Ссуды выдаются под тройкого вида обеспечение:

- а) под личное доверие к члену, берущему ссуду;
- б) под поручительство за него какого-нибудь другого члена;
- в) под залог продукта или скота.

Под личное доверие кредитуют на сравнительно небольшие суммы, указываемые при открытии кредита.

— Правление товарищества имеет право проверять, действительно ли выданные деньги пошли по тому назначению, на которое и спрашивались, и, в случае обмена со стороны члена, оно может потребовать немедленного возвращения ссуды и исключить недобросовестного заемщика из числа членов товарищества.

Для наглядности приведем схему основных видов рисков современного сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива (рис. 6).

Основной риск, управление которым является ключевым фактором, определяющим эффективность деятельности кредитного кооператива, — кредитный. Он обуславливается факторами, лежащими как на стороне клиента (кредитоспособность, характер кредитной сделки), так и на стороне кооператива (организация кредитного процесса).

Кредитоспособность заемщика отражает степень доверия кооператива к обязательству клиента возратить кредит. Эта степень определяется уровнем управления у заемщика, его финансовым соотношением, перспективами кредитного объекта.

Характер кредитной сделки находит выражение в содержании объекта кредитования, сумме и сроке кредита, порядке его выдачи, погашения, способе обеспечения возвратности.

Организация кредитного процесса базируется на следующих принципах:

- взаимоотношения с клиентами;
- приоритеты;
- система моральных ценностей.

Анализ совокупного риска кредитов на основе учета всех вышеназванных факторов означает оценку качества кредитного портфеля.

Действительным механизмом снижения кредитных рисков в кредитном кооперативе является диверсификация кредитного портфеля. Представим схематически управление кредитным портфелем кооператива (рис. 7).

Принимать управленческие решения об изменении направлений и методов кредитования позволяет анализ кредитного портфеля. Анализ кредитной деятельности может проводиться по следующим направлениям:

- движение кредитного портфеля;
- распределение кредитов по экономическим секторам;
- оценка обеспеченности выданных кредитов;
- погашение и возвратность кредитов; — оценка доходности кредитных операций.

Анализ движения кредитного портфеля представляет собой изучение финансовой отчетности с целью определения:

- удельного веса вновь выданных кредитов по отношению к остаткам ссудной задолженности на конец отчетного периода;
- процента погашения кредита за отчетный период;
- соотношения дебетовых и кредитовых оборотов;
- роста кредитного портфеля за отчетный период;
- достаточности резервов на покрытие возможных потерь.



Рис. 7. Управление кредитным портфелем СКПК

Часть финансового менеджмента представляет собой риск-менеджмент, т.е. совокупность стратегии и приемов, образующих механизм управления риском.

Риск-менеджмент имеет свою систему основных правил:

- нельзя рисковать больше, чем может позволить собственный капитал;
- надо думать о последствиях риска;
- нельзя рисковать многим ради малого;
- положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнений;
- при наличии сомнений принимаются отрицательные решения;
- нельзя считать, что существует только одно решение, возможны варианты.

Высокая степень финансового риска проекта приводит к необходимости поиска пути ее искусственного снижения. В практике управления проектами применяются различные приемы для снижения степени риска:

- диверсификация;
- распределение риска между участниками проекта;
- лимитирование;
- страхование;
- самострахование;

— хеджирование.

Диверсификация — процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Является наиболее обоснованным и относительно менее издержкоемким способом снижения степени риска.

Распределение риска между участниками проекта реализуется при разработке финансового плана и конкретных документов, может быть качественным и количественным.

Лимитирование — это установление предельных сумм кредита, применяемое кредитным кооперативом. А со стороны хозяйствующих субъектов он применяется при продаже товаров в кредит, определении сумм вложения капитала и т.п.

Страхование — это передача определенных рисков страховой компании. Различаются имущественное страхование: страхование морских грузов, оборудования, рисков подрядного строительства, а также страхование от несчастных случаев: страхование общей гражданской ответственности, страхование профессиональной ответственности.

Самострахование — децентрализованная форма создания резервных фондов, обеспечивающая гибкость управления рисками и сохранение контроля над денежными средствами. Создание обособленного фонда возмещения возможных убытков позволяет преодолеть временные затруднения в финансовой деятельности. В СКПК часть средств резервного фонда целесообразно хранить на расчетном счете. Кроме резервного фонда часть кооперативов создают целевые фонды на формирование резерва риска.

Хеджирование — процесс страхования риска от возможных потерь путем переноса риска изменения цены с одного лица на другое.

На практике каждый СКПК имеет детально проработанный документ, обеспечивающий развитие кредитных операций и управление кредитными рисками. Это либо «Правила сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива», либо «Положение о предоставлении займов юридическим и физическим лицам СКПК», где формулируются принципы, цели и условия выдачи займов разным категориям заемщиков, определяются сферы ссудной деятельности, сроки и др. Здесь же определяются такие важные моменты кредитной политики кооператива, как предельные размеры займа одному заемщику, порядок рассмотрения кредитных заявок и выдачи займов, способы обеспечения обязательств, контроль за исполнением кредитного договора, процентная политика кооператива, порядок погашения займов и процентов по ним, мониторинг качества кредитного портфеля и т.д.

В практической деятельности СКПК при возникновении трудностей с платежами предпринимаются следующие действия:

- дружеское письменное напоминание;
- прямое требование оплаты; — личный визит и поиск конструктивных решений;

— юридические шаги, которые реализуют гарантии, следующие из заключенного кредитного договора (если предложенное решение не принимается и оплата не поступает).

ГЛАВА 10. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Источники финансовых ресурсов

Финансовые ресурсы организации - это совокупность собственных денежных средств и поступлений заемных и привлеченных средств, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением капитала. Они являются результатом взаимодействия поступления, расходования и распределения денежных средств, их накопления и использования.

На практике вновь созданное предприятие получает финансовые ресурсы от учредителей, собственников (инвесторов), коммерческих банков, инвестиционных фондов и др.

В дальнейшем формирование финансовых ресурсов на действующих предприятиях в основном осуществляется за счет собственных источников - прибыли и амортизационных отчислений, что не исключает вовлечения в оборот финансовые ресурсы за счет дополнительных эмиссий акций, облигаций и других ценных бумаг, получения кредитов и других заемных средств.

Основной задачей финансовой службы является рациональное использование финансовых ресурсов, определение наиболее эффективных форм приложения финансовых ресурсов и обеспечение на этой основе получения прибыли.

Финансовые ресурсы выполняют воспроизводственную, регулирующую, распределительную, стимулирующую и контрольную функции.

Но *источникам формирования* финансовые ресурсы могут подразделяться на собственные, заемные, привлеченные (на возвратной и безвозвратной основе), ассигнования из бюджета или централизованных внебюджетных фондов.

Финансовые ресурсы формируются главным образом за счет прибыли (от основной и других видов деятельности), а также выручки от реализации вышедшего имущества, амортизации, прироста устойчивых пассивов, займов, различных целевых поступлений, паевых и иных взносов работников компании.

Финансовые ресурсы могут быть мобилизованы на финансовом рынке. Форма их мобилизации - продажа акций, облигаций и иных ценных бумаг, выпускаемых данной компанией; дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов; доходы от финансовых операций и др.

Компании могут получать финансовые ресурсы от:

- ассоциаций и концернов, в которые они входят,
- вышестоящих организаций при сохранении отраслевых структур органов государственного управления - виде бюджетных субсидий,
- выплат страховых организаций.

Собственный капитал корпораций

Управлять финансами предприятия - значит управлять его капиталом.
Капитал - это средства, вложенные в активы и приносящие доход.

Собственный капитал состоит из:

- уставного капитала;
- добавочного капитала;
- резервного капитала;
- нераспределенной прибыли
- прочие резервы..

Уставный капитал - совокупность в денежном выражении, вкладов (долей, акций по номинальной стоимости) учредителей (участников) в имущество организации при ее создании для обеспечения деятельности в размерах, определенных учредительными документами,

Добавочный капитал, в отличие от уставного капитала, не подразделяется на доли, внесенные конкретными участниками. Он показывает общую собственность всех участников (акционеров).

Добавочный капитал складывается из следующих составляющих:

- сумма дооценки основных средств, объектов капитального строительства и других материальных объектов имущества организации со сроком полезного использования свыше 12 месяцев, проводимой в установленном порядке,
- сумма, полученная сверх номинальной стоимости размещенных акций (эмиссионный доход акционерного общества)
- и другие аналогичные суммы

Средства добавочного капитала могут быть направлены: на увеличение уставного капитала; на погашение убытка, выявленного по результатам работы за год; на распределение между учредителями.

В процессе распределения чистой прибыли создается; **резервный капитал** организации. Порядок формирования и использования резервного фонда определяется законодательством и уставом организации.

Формирование и пополнение резервного капитала происходит путем ежегодных отчислений до достижения этим фондом размера, предусмотренного уставом. Резервный фонд предназначен для покрытия убытков организации, а также для погашения облигаций организации и выкупа собственных акций.

Резервы предстоящих расходов и платежей создаются на предприятиях в целях равномерного включения предстоящих расходов в издержки производства и обращения.

В соответствии с п. 72 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации могут создавать следующие резервы на:

- предстоящую оплату отпусков работникам;
- выплату ежегодного вознаграждений за выслугу лет;
- покрытие расходов по ремонту основных средств;
- выплату вознаграждений по итогам работы за год;
- производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства
- другие цели, предусмотренные законодательством РФ, нормативными актами Минфина России.

Организация может создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

В составе собственного капитала и резервов предприятия учитывают целевые финансирование и поступления.

К **целевым финансированию и поступлениям** относят средства, получаемые предприятиями на строго определенные цели: геологоразведочные, научно-исследовательские работы, подготовку кадров, содержание детских учреждений и др.

Источниками целевых финансирования и поступлений являются:

- ассигнования из федерального, регионального или местного бюджетов;
- средства, поступающие от других организаций;
- средства фондов специального назначения и др.

Последним источником собственного капитала является **нераспределенная прибыль**.

Политика формирования собственного капитала

Политика формирования собственного капитала представляет собой часть общей финансовой стратегии организации, заключающейся в обеспечении ее производственно-коммерческой деятельности.

Политика формирования собственного капитала преследует две ключевые цели.

1. Создание за счет собственного капитала необходимого объема внеоборотных активов (собственного основного капитала - СОК).

2. Образование за счет собственного капитала определенной доли оборотных активов (собственного оборотного капитала - СобК):

Управление собственным капиталом связано не только с рациональным использованием накопленной его части, но и с образованием собственных источников финансовых ресурсов, обеспечивающих будущее развитие организации. В процессе управления собственным капиталом источники его формирования подразделяют на внутренние и внешние.

В состав внутренних источников включают:

- нераспределенную прибыль;
- средства, присоединяемые к собственному капиталу в результате переоценки (дооценки) основных средств;
- прочие внутренние источники (резервные фонды).

Амортизационные отчисления также являются внутренним источником формирования собственных денежных ресурсов, но величину собственного капитала они не увеличивают, а только служат способом его реинвестирования.

В состав внешних источников средств включают:

- мобилизацию дополнительного паевого капитала (путем взносов средств учредителей в уставный или складочный капитал);

- привлечение дополнительного акционерного капитала (посредством повторной эмиссии и реализации акций);
- безвозмездную финансовую помощь от юридических лиц и государства (например, государственным унитарным предприятиям, ФПГ и др.);
- конверсию заемных средств в собственные (например, обмен корпоративных облигаций на привилегированные акции);
- средства целевого финансирования, поступившие на инвестиционные цели;
- прочие внешние источники (эмиссионный доход, образуемый при продаже акций выше их номинальной стоимости).

Политика формирования собственных финансовых ресурсов (СФР) направлена на обеспечение самофинансирования организации. Она включает в себя следующие основные этапы:

- 1) анализ образования и использования СФР в базисном периоде;
- 2) определение общей потребности в СФР на предстоящий (прогнозный) период (квартал, год);
- 3) оценка стоимости привлечения собственного капитала из различных источников;
- 4) обеспечение максимального объема привлечения СФР за счет внутренних и внешних источников;
- 5) оптимизация соотношения внутренних и внешних источников образования СФР.

Первый этап: целью анализа формирования СФР в базовом периоде является определение финансового потенциала для будущего развития организации.

На первой стадии анализа изучают:

- соответствие темпов прироста прибыли и собственного капитала темпам прироста активов (имущества) и объема продаж;
- динамику удельного веса собственных источников в общем объеме финансовых ресурсов.

Целесообразно сравнить эти параметры за ряд периодов. Оптимальное соотношение между ними:

$$T_{\text{п}} > T_{\text{вп}} > T_{\text{ск}} > T_{\text{а}} > 100\%,$$

где $T_{\text{п}}$ - темп роста прибыли, %;

$T_{\text{вп}}$ - темп роста выручки (нетто) от продажи товаров, %;

$T_{\text{ск}}$ - темп роста собственного капитала, %;

$T_{\text{а}}$ - темп роста активов, %

Из данной формулы следует, что прибыль должна увеличиваться более высокими темпами, чем остальные параметры.

На второй стадии анализа исследуют соотношение между внутренними и внешними источниками образования СФР, а также стоимость (цену) привлечения собственного капитала за счет различных источников.

На третьей стадии анализа оценивают достаточность СФР, образованных в базисном периоде.

Критерием такой оценки выступает коэффициент самофинансирования (Ксф) развития организации:

$$K_{сф} = \frac{СФР}{\Delta И(A)},$$

где СФР - собственные финансовые ресурсы, образованные в базисном периоде;

$\Delta И(A)$ - прирост имущества (активов) в прогнозном периоде по сравнению с базисным (отчетным).

Второй этап: определение общей потребности в СФР на предстоящий период. Ее устанавливают по формуле:

$$П_{сфр} = \frac{П_K \times У_{ск}}{100} - СК_H,$$

где $П_{сфр}$ - общая потребность в собственных финансовых ресурсах в предстоящем периоде;

$П_K$ - общая потребность в капитале на конец прогнозного периода;

$У_{ск}$ - удельный вес собственного капитала в общей его сумме на конец прогнозного периода, доли единицы;

$СК_H$ - сумма собственного капитала на начало периода;

Расчетная величина включает необходимую сумму СФР, образуемых за счет внутренних и внешних источников.

Третий этап: оценку привлечения собственного капитала из различных источников осуществляют в разрезе отдельных его элементов (акционерного капитала, нераспределенной прибыли и др.). Результаты такой оценки служат базой для принятия управленческих решений относительно выбора альтернативных источников формирования СФР, обеспечивающих прирост собственного капитала.

Четвертый этап: обеспечение максимального объема привлечения СФР за счет внутренних и внешних источников требует определения возможного перечня таких источников и их абсолютного объема.

Основными внутренними источниками являются: чистая прибыль и амортизационные отчисления. В процессе их прогнозирования целесообразно предусмотреть возможности увеличения данных источников.

Объем привлечения СФР из внешних источников ($СФР_{вн}$) призван покрыть дефицит той их части, которую не удалось сформировать за счет внутренних источников. Расчет осуществляют по формуле:

$$\Delta СФР_{вн} = ОП_{сфр} - \Delta СФР_{внутр},$$

где $\Delta СФР_{вн}$ - потребность в привлечении собственных финансовых ресурсов за счет внешних источников,

$ОП_{сфр}$ - общая потребность в источниках финансирования в прогнозном периоде;

$\Delta СФР_{внутр}$ - объем собственных финансовых ресурсов, намечаемых к привлечению за счет внутренних источников.

К внешним финансовым источникам относятся: привлечение дополнительного капитала собственников хозяйственного товарищества или общества с ограниченной ответственностью; повторная эмиссия акций и др.

Пятый этап: процесс оптимизации соотношения внутренних и внешних источников образования СФР базируется на следующих критериях:

1. Минимизации цены мобилизации СФР.

2. Сохранении управления организацией первоначальными учредителями (собственниками), если оно достаточно эффективно. Увеличение дополнительного паевого или акционерного капитала за счет сторонних инвесторов может привести к потере такой управляемости.

Заемный капитал

Предприятия используют не только собственный капитал, но и заемный.

Заемный капитал в зависимости от сроков займа (кредита) подразделяется на долгосрочный (долгосрочные пассивы - IV раздел пассива баланса) и краткосрочный (краткосрочные пассивы - V раздел пассива баланса).

Долгосрочные пассивы, в свою очередь, подразделяются на кредиты банков (подлежащие погашению более чем через 12 месяцев) и прочие долгосрочные пассивы.

Краткосрочные пассивы состоят из заемных средств (кредитов банков и прочих займов, подлежащих погашению в течение 12 месяцев) и кредиторской задолженности предприятия поставщикам и подрядчикам, перед бюджетом, по оплате труда и т. д.

Соотношение собственного и заемного капиталов должно поддерживаться в определенной пропорции, которая для каждого предприятия является индивидуальной.

Кредитование осуществляется двумя методами.

Сущность **первого метода** состоит в том, что вопрос о предоставлении ссуды решается каждый раз в индивидуальном порядке. Ссуда выдается на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах. Этот метод применяется при предоставлении ссуд на конкретные сроки, т. е. срочных ссуд.

При **втором методе** ссуды предоставляются в пределах установленных банком для заемщика лимита кредитования - путем открытия кредитной линии. Открытая кредитная линия позволяет оплатить за счет кредита любые расчетно-денежные документы, предусмотренные в кредитном договоре, заключаемом между клиентом и банком. Кредитная линия открывается в основном на один год, но может быть открыта и на более короткий период. В течение срока действия кредитной линии клиент может в любой момент получить ссуду без дополнительных переговоров с банком и каких-либо оформлений. Она открывается клиентам с устойчивым финансовым положением и хорошей кредитной историей (репутацией).

Кредитная линия может быть возобновляемой и невозобновляемой. В случае открытия невозобновляемой кредитной линии после выдачи ссуды и ее погашения отношения между банком и клиентом заканчиваются. При возоб-

новляемой кредитной линии (револьверной) кредит возобновляется и погашается в пределах кредитной линии автоматически.

Кредитная линия может быть также целевой (если она открывается банком клиенту для оплаты ряда поставок определенных товаров в рамках одного контракта, реализуемого в течение года или другого периода) и нецелевой, когда клиент может использовать кредит на любые цели.

Предприятия могут пользоваться различными видами краткосрочных кредитов, которые можно подразделить на следующие категории:

1. **Кредит на выплату заработной платы** выдается предприятиям на очень короткий срок, чтобы позволить выплатить заработную плату в конце или середине месяца. Выдача кредита производится на основании заключения кредитного договора с отдельного ссудного счета с направлением суммы ссуды на оплату денежного чека, выписанного для получения зарплаты. Кредит предоставляется на срок до 14 дней и оформляется срочным обязательством-поручением клиента.

2. **Кредиты на сезонный разворот** работ выдаются не только сельскохозяйственным предприятием и фермерам, но и всем сезонным предприятиям, сталкивающимся с проблемой временного разрыва между поступлениями и выплатами денежных средств. К ним относятся сахарные, мукомольные, консервные, кирпичные заводы, а также лесозаготовительные и деревообрабатывающие предприятия.

3. **Вексельные кредиты** - ссуды под обеспечение векселями подразделяются на два вида: учет векселей и ссуды под их залог.

Учет векселей - это покупка их банком, в результате чего они полностью переходят в его собственность, а вместе с тем и право требования платежа по ним от векселедержателей. С точки зрения предприятия финансовый механизм учета выглядит следующим образом:

- руководство предприятия сдает в свой банк переводные или простые векселя, которые оно хочет реализовать и которые представляют собой долговые требования к покупателям;
- банк рассматривает векселя и, признав их реальными к оплате, переводит на счет клиента сумму равную номинальной сумме векселей за вычетом учетного процента (дисконта);
- банк инкассирует векселя, когда по ним наступает срок платежа.

Поскольку векселедержатель, предъявивший банку векселя к учету, получает платеж по ним немедленно, т.е. до истечения срока платежа по кредиту, то для него фактически это означает получение кредита от банка.

Ссуды под залог векселей отличался от учета векселей, во-первых, тем, что собственность на вексель банку не переуступается, во-вторых, ссуда выдается не в пределах полной суммы векселя, а только на 60-90% их номинальной стоимости.

К принимаемым в залог векселям банки предъявляют те же требования юридического и экономического характера, что и к учитываемым.

Выдача ссуд под залог коммерческих векселей может носить как разовый, так и постоянный характер. В последнем случае банк открывает клиенту под

обеспечение векселями специальный ссудный счет. Выдача кредита под залог векселей производится банком в пределах установленного каждому клиенту лимита кредитования, поэтому банк перед проведением платежных операций делает расчет предельного размера задолженности и кредита. Если, например, предприятие имеет годовой объем продаж 50 млн. руб. и средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности 60 дней, то оно получит лимит кредитования: $50 \times 60 / 360 = 8330$ тыс. рублей.

4. **Кредиты под гарантию** выдаются предприятиям, если гарант является платежеспособным лицом. Платежеспособность гаранта должна быть подтверждена обслуживающим его банком. Для этого предприятие-гарант, прежде чем выдать гарантийное письмо предприятию, обратившемуся к нему с просьбой выступить гарантом по ссуде, представляет это письмо в свое учреждение банка.

5. **Кредит под залог ценных бумаг** предоставляется под залог акций, облигаций, депозитных сертификатов и т. д. Ссуды могут предоставляться как краткосрочные, так и долгосрочные

Залог ценных бумаг производится на условиях залога с передачей заложенных ценных бумаг на хранение банку. Получателем кредита может быть любое платежеспособное предприятие, которому на правах собственности принадлежат ценные бумаги внешних эмитентов.

Размер кредита, выдаваемого под залог ценных бумаг, устанавливается в размере 90% их залоговой стоимости, под акции предприятий, котируемые на фондовой бирже, - на уровне 60-80% их курсовой стоимости.

Предприятия могут получать кредиты под расчетные документы, на проведение экспортных и импортных операций и другие цели.

Политика привлечения банковского кредита включает следующие основные этапы (шаги):

- 1) определение целей использования привлекаемого банковского кредита;
- 2) оценка соотношения между краткосрочным и долгосрочным кредитом (с учетом альтернативных форм привлечения заемного капитала; коммерческого кредита, небанковских займов;
- 3) изучение и оценка коммерческих банков — потенциальных кредиторов заемщика. Такую оценку проводят по привлекательности кредитной политики банка для заемщика);
- 4) сопоставление условий возможного привлечения отдельных видов кредитов у разных банков.

Кроме собственных и заемных средств капитал предприятия (организации) включает в себя **привлеченные средства**.

Привлеченные средства - это кредиторская задолженность, постоянно находящаяся в обороте предприятия.

Кредиторская задолженность - это задолженность персоналу предприятия за период от начисления зарплаты до ее выплаты, поставщикам и подрядчикам, перед бюджетом и внебюджетными фондами, участникам (учредителям) по выплатам доходов, авансы полученные и др.

Золотое правило управления кредиторской задолженностью состоит в максимально возможном увеличении срока погашения задолженности без возможных финансовых последствий. В этом случае предприятие (организация) использует «чужие» средства как бы бесплатно.

Но кредиторская задолженность не должна быть больше дебиторской задолженности, так как в противном случае предприятие может легко перейти за грань ликвидности.

ГЛАВА 11. Признаки и порядок установления банкротства

В широком смысле слова процедуры банкротства рассматриваются российским законодательством как антикризисные процедуры. Антикризисные процедуры должны быть направлены на сохранение предприятий, выпускаемых конкурентоспособную, социально значимую продукцию.

Под несостоятельностью (банкротством) в Федеральном законе понимается неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Согласно Федеральному закону о несостоятельности (банкротстве) от 8 января 1998 г. (гл. I, ст. 2) это понятие трактуется следующим образом: «несостоятельность (банкротство) — признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей».

Признаки банкротства:

- Если в роли должника выступает организация (юридическое лицо), то она считается неспособной удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязанности не исполнены в течение трех месяцев с наступления даты их исполнения. Предприятие считается банкротом после признания факта о его несостоятельности арбитражным судом, а также, если оно официально объявляет о своем банкротстве и ликвидации, которая осуществляется в процессе конкурсного производства.

- Что касается должника-гражданина, то для признания его банкротом необходимо также, чтобы сумма задолженности по его обязательствам превысила стоимость принадлежащего ему имущества.

Таким образом, в основе понятия банкротства лежит презумпция, согласно которой участник имущественного оборота (юридическое лицо), не оплачивающий полученные им от контрагентов товары, работы, услуги, а также не уплачивающий налоги и иные обязательные платежи в течение длительного срока (более трех месяцев), не способен погасить свои обязательства перед кредиторами. Чтобы избежать банкротства, должник должен либо погасить свои обязательства, либо представить суду доказательства необоснованности требований кредиторов, налоговых или иных уполномоченных государственных органов.

Закон не преследует цели обязательной ликвидации предприятия при наличии признаков банкротства. Если имеются возможности оздоровить (восстановить) деятельность предприятия с целью предотвращения его ликвидации, предусматриваются специальные реорганизационные процедуры, в том числе назначение арбитражным судом внешнего управляющего имуществом должника. Реорганизационные процедуры принимаются арбитражным судом после обращения в суд, но до объявления должника несостоятельным (банкротом). В процессе производства по делу может быть достигнуто мировое соглашение сторон. Допускаются и внесудебные процедуры, когда должник может урегулировать свои отношения с кредиторами таким образом, что предприятие про-

должит свою деятельность или же произойдет его добровольная ликвидация под контролем кредиторов.

Различают фиктивное и преднамеренное банкротство.

Банкротство признается фиктивным в том случае, если заявление должника подано должником в арбитражный суд при наличии у должника возможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме.

Банкротство признается преднамеренным в том случае, если оно происходит по вине его учредителей (участников) или иных лиц, в том числе по вине руководителя должника, которые имеют право давать обязательные для должника указания либо имеют возможность иным образом определять его действия.

Дела о несостоятельности (банкротстве) рассматриваются арбитражным судом по месту нахождения предприятия-должника, указанному в учредительных документах. Обращение в арбитражный суд возможно, если требования к должнику в совокупности составляют сумму не менее 100 тыс. руб.

В деле о банкротстве участвуют:

- должник;
- арбитражный управляющий (лицо, назначаемое арбитражным судом для проведения процедур банкротства);
- конкурсные кредиторы (кредиторы по денежным обязательствам);
- налоговые и иные уполномоченные органы по требованиям по обязательным платежам;
- прокурор;
- государственный орган по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению;
- иные лица в случаях, предусмотренных ФЗ.

Возбуждение производства в арбитражном суде по делу о несостоятельности (банкротстве) осуществляется на основании заявления должника или кредиторов, а также прокурора.

К заявлению должника прилагаются обосновывающие его документы, прежде всего форма № 1 — бухгалтерский баланс.

Подаче заявления должно предшествовать извещение должника о том, что если он в течение семи дней не выполнит свои просроченные обязательства, то кредитор обратится в арбитражный суд о возбуждении дела о его несостоятельности. В отличие от заявления должника заявление кредитора может быть отозвано им до возбуждения производства по делу.

В зависимости от обстоятельств дела арбитражный суд:

1) принимает решение об отклонении заявления в тех случаях, когда в ходе судебного разбирательства выявлена фактическая состоятельность должника и требования кредиторов могут быть удовлетворены;

2) при выявлении признаков банкротства, но при наличии возможности восстановления через реорганизационные процедуры платежеспособности должника для продолжения его деятельности приостанавливает производство по делу о несостоятельности (банкротстве) предприятия и устанавливает внешнее управление имуществом должника или проведение санации. Ходатайство о

применении реорганизационных процедур может быть подано должником; собственником имущества предприятия-должника; кредиторами.

Арбитражный суд не вправе отказать в применении реорганизационных процедур при наличии оснований для их проведения, но не может предлагать их по своей инициативе;

3) признает предприятие банкротом с открытием конкурсного производства и его принудительной ликвидацией, если фактически подтверждены признаки несостоятельности и нет реальной возможности продолжения деятельности предприятия.

Признание предприятия банкротом возможно при прекращении арбитражным судом реорганизационных процедур в связи с их бесперспективностью. В этом случае производство по делу возобновляется и выносится решение о признании предприятия банкротом.

Таким образом, все процедуры, применяемые к предприятиям-должникам, можно разделить на две группы: реорганизационные и ликвидационные.

В соответствии со ст. 27. при рассмотрении дела о банкротстве должника - юридического лица применяются следующие процедуры банкротства:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

Применение реорганизационных процедур заключается в сохранении предприятия-должника, в обеспечении вывода предприятия из неплатежеспособного состояния.

К реорганизационным процедурам относятся:

- внешнее управление имуществом предприятия-должника;
- финансовое оздоровление;
- наблюдение.

Внешнее управление имуществом предприятия - процедура, направленная на сохранение деятельности предприятия. Внешнее управление вводится на предприятии решением арбитражного суда по заявлению должника, собственника предприятия или кредитора и осуществляется путем передачи функций по управлению несостоятельным предприятием арбитражному управляющему.

Срок внешнего управления ограничен 18 месяцами (12 месяцев основной срок внешнего управления и шесть месяцев срок, на который внешнее управление может быть продлено). Для отдельных категорий должников может быть установлен более продолжительный срок внешнего управления. Так, в отношении градообразующих организаций максимальный срок внешнего управления может достигать 10 лет.

С момента введения внешнего управления:

руководитель должника отстраняется от должности, управление делами должника возлагается на внешнего управляющего;

снимаются ранее принятые меры по обеспечению требований кредиторов;

вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам должника

и др.

По окончании внешнего управления неустойки (штрафы, пеня), а также суммы причиненных убытков, которые должник обязан уплатить кредиторам по денежным обязательствам и обязательным платежам, могут быть предъявлены к уплате в размерах, существовавших на момент введения внешнего управления.

Кандидатура внешнего управляющего определяется собранием кредиторов. Она может быть предложена собранию кредиторов любым из конкурсных кредиторов, налоговым или иным уполномоченным органом, должником или собственником имущества должника - унитарного предприятия. Утвержденная собранием кредиторов кандидатура предлагается арбитражному суду, который и назначает указанное лицо внешним управляющим. Органы управления должника в течение трех дней с момента назначения внешнего управляющего обязаны обеспечить передачу бухгалтерской и иной документации юридического лица, печатей и штампов, материальных и иных ценностей внешнему управляющему.

Досудебная санация - процедура, когда собственником предприятия, кредитором и заинтересованным в деятельности предприятия инвестором оказывается финансовая помощь предприятию-должнику в размере, достаточном для погашения денежных обязательств и обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника или **досудебная санация** - меры по восстановлению платежеспособности должника, принимаемые кредиторами должника и иными лицами в целях предупреждения банкротства.

Ходатайство о проведении санации должно быть подано в арбитражный суд. Арбитражный суд удовлетворяет ходатайство о санации, если есть реальная возможность восстановить платежеспособность предприятия.

Если, несмотря на проведение досудебной санации, заявление о признании должника банкротом было принято судом, то в течение недели вводится процедура "**наблюдение**", которая может длиться до трех, а иногда до пяти месяцев.

Наблюдение - процедура банкротства, применяемая к должнику с момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом до момента, определяемого в соответствии с законом РФ, в целях обеспечения сохранности имущества должника и проведения анализа финансового состояния должника.

Введение наблюдения не является основанием для отстранения руководителя предприятия-должника и иных органов управления должника, которые продолжают осуществлять свои полномочия с ограничениями.

Органы управления должника *могут* совершать исключительно с согласия временного управляющего сделки:

- связанные с передачей недвижимого имущества в аренду, залог, с внесением указанного имущества в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или с распоряжением таким имуществом иным образом;

- связанные с распоряжением иным имуществом должника, балансовая стоимость которого составляет более 10 процентов балансовой стоимости активов должника;

- связанные с получением и выдачей займов (кредитов), выдачей поручительств и гарантий, уступкой прав требований, переводом долга, а также с учреждением доверительного управления имуществом должника.

Органы управления должника *не вправе* принимать решения:

- о реорганизации и ликвидации должника;
- о создании юридических лиц или об участии в иных юридических лицах;
- о создании филиалов и представительств;
- о выплате дивидендов;
- о размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- о выходе из состава участников должника юридического лица, приобретении у акционеров ранее выпущенных акций.

К ликвидационным процедурам относятся:

- принудительная ликвидация предприятия-должника по решению арбитражного суда;
- добровольная ликвидация несостоятельного предприятия под контролем кредиторов.

Ликвидация несостоятельных предприятий осуществляется в процессе конкурсного производства.

Ликвидационные процедуры ведут к прекращению деятельности предприятия.

Принятие арбитражным судом решения о признании должника банкротом влечет открытие конкурсного производства

Конкурсное производство - процедура банкротства, применяемая к должнику, признанному банкротом, в целях соразмерного удовлетворения требований кредиторов.

Срок конкурсного производства не может превышать один год. Арбитражный суд вправе продлить указанный срок на шесть месяцев. Основанием для продления срока могут служить обстоятельства, свидетельствующие о необходимости завершить продажу имущества должника и расчеты с кредиторами.

Конкурсное производство имеет целью:

- соразмерно удовлетворять требования кредиторов и объявить должника свободным от долгов;
- охранять стороны от неправомерных действий по отношению друг к другу.

С момента признания должника несостоятельным:

- без согласия собрания кредиторов запрещается отчуждение или передача имущества банкрота (кроме некоторых видов платежей, связанных с функционированием банкрота, расходов по ведению конкурсного производства);
- сроки исполнения всех долговых обязательств должника считаются наступившими;
- прекращается начисление пеней и процентов по всем видам задолженности и иных финансовых (экономических) санкций по всем видам задолженности должника;
- сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к категории сведений, носящих конфиденциальный характер либо являющихся коммерческой тайной.

Все имущественные требования предъявляются к банкроту только через конкурсное производство.

Конкурсное производство осуществляет **конкурсный управляющий**. С момента назначения конкурсного управляющего к нему переходят все полномочия по управлению делами должника, в том числе полномочия по распоряжению имуществом должника. Он распоряжается имуществом банкрота, формирует конкурсную массу, взимает дебиторскую задолженность, оценивает финансовое состояние должника, управляет банкротом и т. д.

Он имеет право обжаловать в арбитражном суде сделки банкрота, заключенные в последние 6 месяцев, предшествующие объявлению предприятия банкротом.

Конкурсный управляющий назначается арбитражным судом. Кандидатуру управляющего выдвигает собрание кредиторов. По ходатайству конкурсного управляющего, которое должно быть одобрено собранием кредиторов или комитетом кредиторов, арбитражный суд может назначить несколько конкурсных управляющих. Такое ходатайство может быть заявлено конкурсным управляющим, например, в случаях, когда часть активов должника находится в ином государстве либо в отдельных регионах Российской Федерации и т.п.

Конкурсный управляющий осуществляет свои функции до момента завершения конкурсного производства.

Опубликование сведений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства осуществляется конкурсным управляющим за счет должника в "Вестнике Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации" и официальном издании государственного органа по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению.

Публикация сведений о признании должника банкротом и об открытии конкурсного

производства должна содержать:

наименование и иные реквизиты должника, признанного банкротом;

наименование арбитражного суда, в производстве которого находится дело о банкротстве;

дату принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;

срок, установленный на предъявление требований кредиторов, который не может быть менее двух месяцев с даты указанной публикации; сведения о конкурсном управляющем.

Сведения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства должны быть направлены конкурсным управляющим не позднее пяти дней с момента его назначения.

Собрание кредиторов решает вопрос о начале, форме продажи имущества банкрота, о начальной цене этого имущества.

Собрание кредиторов может принять решение о заключении мирового соглашения.

Все имущество (активы) должника образует *конкурсную массу*. В конкурсную массу *не включаются*:

- жилищный фонд, детские дошкольные учреждения, отдельные важные для данного региона объекты производственной инфраструктуры (они передаются на баланс местных органов власти);
- имущество, являющееся предметом залога;
- имущество, не принадлежащее должнику на правах собственности (арендованное, принятое на ответственное хранение, личное имущество работников должника).

Конкурсный управляющий учитывает все претензии к банкроту, анализирует (в том числе отклоняет) их, составляет их список с указанием сумм и очередности удовлетворения.

В процессе конкурсного производства продается конкурсная масса - стоимость ликвидируемого имущества должника, распределяемая между кредиторами в порядке очередности. Продажа производится на аукционной основе.

Вне очереди покрываются судебные расходы, расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражным управляющим, текущие коммунальные и эксплуатационные платежи должника, а также удовлетворяются требования кредиторов по обязательствам должника, возникшим в ходе наблюдения, внешнего управления и конкурсного производства.

Согласно ГК РФ, ч. I, ст. 64 при ликвидации юридического лица требования кредиторов удовлетворяются в следующей очередности:

1. Требования граждан, перед которыми юридическое лицо несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью (путем капитализации соответствующих повременных платежей).
2. Выплата выходных пособий, зарплаты.
3. Удовлетворение требований кредиторов, обеспеченных залогом из имущества ликвидируемого юридического лица.
4. Платежи в бюджет и внебюджетные фонды.
5. Прочие кредиторы.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди.

При недостаточности имущества ликвидируемого предприятия оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально

суммам требований, подлежащих удовлетворению, если иное не установлено законом.

В случае отказа ликвидационной комиссии в удовлетворении требований кредитора либо уклонения от их рассмотрения кредитор вправе до утверждения ликвидационного баланса юридического лица обратиться в суд с иском к ликвидационной комиссии. По решению суда требования кредитора могут быть удовлетворены

Руководитель должника может добровольно объявить о банкротстве и его ликвидации должника.

Необходимым условием добровольного объявления о банкротстве должника и его ликвидации признается наличие у последнего признаков банкротства.

Основанием для объявления является соответствующее решение органа юридического лица, уполномоченного в соответствии с учредительными документами на принятие решения о ликвидации должника.

Обязательным условием добровольного объявления руководителем должника о банкротстве должника и его ликвидации является получение от каждого из кредиторов письменного согласия с таким решением.

Заявление должника подается в арбитражный суд в письменной форме.

Указанное заявление подписывается руководителем должника - юридического лица или лицом, уполномоченным в соответствии с учредительными документами должника на подачу заявления о признании должника банкротом, либо должником-гражданином.

В заявлении должника должны быть указаны:

- наименование арбитражного суда, в который подается указанное заявление;
- сумма требований кредиторов по денежным обязательствам в размере, который не оспаривается должником;
- сумма задолженности по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью граждан, оплате труда работников должника и выплате им выходных пособий, сумма
- вознаграждения, причитающегося для выплаты вознаграждений по авторским договорам;
- размер задолженности по обязательным платежам;
- обоснование невозможности удовлетворить требования кредиторов в полном объеме или существенного осложнения хозяйственной деятельности при обращении взыскания на имущество должника;
- ведения о принятых к производству судами общей юрисдикции, арбитражными судами, третейскими судами исковых заявлениях к должнику, исполнительных документах,
- а также об иных документах, предъявленных для списания денежных средств со счетов должника в безакцептном порядке;
- сведения об имеющемся у должника имуществе, в том числе о денежных средствах, и о дебиторской задолженности;

- номера счетов должника в банках и иных кредитных организациях, адреса банков и иных кредитных организаций;
- наименование и адрес саморегулируемой организации, из числа членов которой арбитражный суд утверждает временного управляющего;
- размер вознаграждения арбитражного управляющего;
- перечень прилагаемых документов.

В заявлении должника могут быть указаны иные имеющие отношение к рассмотрению дела о банкротстве сведения.

К заявлению должника также могут быть приложены имеющиеся у должника ходатайства.

В заявлении должника не указываются требования к кандидатуре временного управляющего.

В заявлении должника-гражданина указываются также сведения об обязательствах должника, не связанных с предпринимательской деятельностью.

Должник обязан направить копии заявления должника конкурсным кредиторам, в уполномоченные органы, собственнику имущества должника - унитарного предприятия, в совет директоров (наблюдательный совет) или иной аналогичный коллегиальный орган управления, а также иным лицам в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом. В случае, если до подачи заявления должника избраны (назначены) представитель собственника имущества должника - унитарного предприятия, представитель учредителей (участников) должника, представитель работников должника, копии заявления должника направляются указанным лицам.

Документы, прилагаемые к заявлению должника

1. Кроме документов, предусмотренных Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации, к заявлению должника прилагаются документы, подтверждающие: наличие задолженности, а также неспособность должника удовлетворить требования кредиторов в полном объеме; иные обстоятельства, на которых основывается заявление должника.

К заявлению должника также прилагаются:

- учредительные документы должника - юридического лица, а также свидетельство о государственной регистрации юридического лица или документ о государственной регистрации индивидуального предпринимателя;
- список кредиторов и должников заявителя с расшифровкой кредиторской и дебиторской задолженностей и указанием адресов кредиторов и должников заявителя;
- бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату или заменяющие его документы либо документы о составе и стоимости имущества должника-гражданина;
- решение собственника имущества должника - унитарного предприятия или учредителей (участников) должника, а также иного уполномоченного органа должника об обращении должника в арбитражный суд с заявлением должника при наличии такого решения;
- решение собственника имущества должника - унитарного предприятия или учредителей (участников) должника, а также иного уполномоченного орга-

на должника об избрании (назначении) представителя учредителей (участников) должника или представителя собственника имущества должника - унитарного предприятия;

- протокол собрания работников должника, на котором избран представитель работников должника для участия в арбитражном процессе по делу о банкротстве, если указанное собрание проведено до подачи заявления должника;

- отчет о стоимости имущества должника, подготовленный независимым оценщиком, при наличии такого отчета;

- иные документы в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

Кредиторы должника, давшие письменное согласие на добровольное объявление должника банкротом и его ликвидацию, не связаны данным обстоятельством и могут заявить свои возражения против добровольного объявления должника банкротом в течение срока, предоставленного им для заявления своих требований (2-х месяцев).

Письменное возражение хотя бы одного из кредиторов является основанием для прекращения процедур добровольного (внесудебного) банкротства должника. В этом случае руководитель должника обязан обратиться в арбитражный суд с заявлением о банкротстве должника в течение двух недель со дня окончания срока, отведенного на предъявление требований кредиторов.

Процедуры добровольного банкротства и ликвидации должника могут быть прекращены в любой момент по усмотрению кредиторов. Для этого достаточно заявления одного из кредиторов о признании должника банкротом, поданного в арбитражный суд до завершения процедуры ликвидации должника.

Объявление о добровольном банкротстве должника и его ликвидации подлежит публикации в "Вестнике Высшего Арбитражного Суда РФ" и официальном издании государственного органа по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению

Обязанность опубликовать указанное объявление возложена на руководителя должника. Публикуемое объявление должно содержать указание на срок, в течение которого будут приниматься к рассмотрению требования кредиторов должника. Продолжительность этого срока не может быть менее двух месяцев с момента опубликования соответствующего объявления.

Поступившие требования кредиторов рассматриваются руководителем должника и учитываются последним в реестре требований кредиторов. Продажа имущества должника и расчеты с кредиторами осуществляются в общем порядке, предусмотренном Законом о банкротстве.

Обязанности конкурсного управляющего возлагаются на председателя ликвидационной комиссии (ликвидатора).

ГЛАВА 12. Российский менталитет и предпринимательство

Экономическое развитие в значительной мере основывается на особых стереотипах и установках мышления, придающих неповторимое своеобразие всему образу жизни людей, их ценностным ориентациям, предпочтениям, поведению, то есть на менталитете. В. Медведев считает, что менталитет — это «информационный феномен, связанный с подсознанием и отражающий гиперличность народа». Последняя формируется в течение тысячелетий под воздействием среды обитания и жизнедеятельности народов. В ней проявляются пласты и наслоения различных эпох, она создает архетип, формирует стиль жизни, традиции, привычки и формы общения людей.

При этом глубинные мотивы поведения не осознаются человеком, они определяются подсознанием, которое в образной форме содержит культурный опыт человечества.

Российская гиперличность и, соответственно, менталитет (по мнению Л. Мясниковой) формировались на фоне становления Евразийской империи с православной идеологией византизма и ордынским военно-стратегическим и хозяйственным централизмом. Со времен Ивана Грозного в России господствовала административно-командная система. Наша страна получила в наследство от Византии ортодоксальное христианство, которое за 2 тысячи лет не подвергалось реформации. Э. Радзинский приводит письма Петра Чаадаева, содержащие оценку факта принятия Россией византийского христианства и его последствий.

Противоречивые оценки Чаадаева сами по себе наглядный пример российской ментальности.

Первоначально он пишет, что мы приняли христианство от безнадежно устаревшей Византии, которую в то время уже презирали другие народы. Мы же отправились в презренную Византию в поисках нравственного свода, который должен был составить наше воспитание. И это не дало нам возможности идти рука об руку с другими цивилизованными народами. Чаадаев отмечает, что мы в одиночестве, движемся вперед как-то странно: идем вкривь и вбок, новые идеи у нас выметают старые, так как они не вытекают из последних и сваливаются на нас неизвестно откуда.

Впоследствии же П. Чаадаев провозглашает совсем противоположное: наше большое преимущество — в том, что мы приняли христианство от Византии — первоначальное, суровое христианство. И то, что мы так долго «пребывали во младенчестве» И вышли на путь цивилизации несколько позже других народов, позволяет нам принять все блага цивилизации, накопленные народами, и избежать ошибок их пути.

Показательно то, что принятие христианства на Руси было единоличным решением князя Владимира. К моменту выбора Владимиром новой веры для русских не было недостатка в предложениях мусульманской и иудейской веры. Н.М. Карамзин перелагает факт принятия христианской религии так: «Выслушав иудеев [Владимир] спросил, где их Отечество? — “В Иерусалиме, — ответствовали проповедники, — но Бог во гневе своем расточил нас по землям чуждым”. — “И вы, наказываемые Богом, дерзаете учить других? — сказал Владимир. — Мы не хотим, подобно вам, лишиться своего Отечества”».

После крещения вчерашние язычники побросали в Днепр статуи кумиров — Перуна, Велеса, Даждь-бога. Л. Мясникова делает вывод, что подобные действия отражают важнейшую особенность российского менталитета — традицию ошельмовывать предшественников. Еще одну особенность весьма определенно сформулировал физиолог и психолог Иван Павлов: «Должен высказать свой печальный взгляд на русского человека, он имеет такую слабую мозговую систему, что не способен воспринимать действительность как таковую. Для него существуют только слова. Его условные рефлексy координированы не с действиями, а со словами».

Специфику российского менталитета, во всем неповторимом сочетании различных черт, детально излагает в своих работах Ю. Ольсевич:

- долготерпение и упорство в соединении с неприятием монотонно-ритмичных нагрузок;
- предпочтение коллективно-авральных методов труда;
- широкая этническая терпимость в соединении с резким отторжением «неправильных» религий и идеологий;
- покровительственное отношение к другим этносам;
- формирование связей между людьми не на основе законов, а на основе силы, соглашений (соборности) и традиций;
- противопоставление закона и справедливости;
- отчуждение от власти при одновременном расчете на ее помощь и покровительство;
- отсутствие уважения к правам личности и правам собственности со стороны как властей, так и граждан;
- обостренное чувство справедливости и сострадания, уживающееся с принятием иерархии, зависимости и насилия;
- восхищение не рациональностью и деловитостью, а размахом, риском, везением;
- склонность к огульному априорному недоверию, сочетающаяся со столь же априорной наивной верой — в лидеров, концепции, светлое будущее;
- наличие в характере большей частью романтики, рефлексии, нежели трезвого реализма.

Ю. Ольсевич делает вывод, что российская история дезориентировала именно те природные инстинкты индивида, которые особенно важны для хозяйственного развития: инстинкты индивидуального самосохранения, присвоения, свободы, целесообразности, самовыражения.

Эволюция России всегда основывалась на развитии несвободы, мотивы состязательности в истории российского народа выражены очень слабо. Логическим следствием тысячелетней российской истории стало закрепощение личности, чему сопутствовало неумолимое ее подавление, холопское подчинение государю и государству, формирование рабского менталитета.

Печальную картину народного банкротства в экономическом и нравственном отношении рисует С.М. Соловьев: «Оттого, что всякое место наполнено кабаками, заставами, откупщиками, целовальниками, выемщиками, тайными доносчиками, люди отовсюду и везде связаны, ничего не могут свободно де-

лать, трудом рук своих не могут свободно пользоваться. Все должны делать и торговать тайком, в молчанку, со страхом и трепетом, укрываться от такой огромной толпы правителей и палачей».

Н.И. Костомаров, в свою очередь, подтверждает описанное: «Русский купец, раскладывая свои товары, боязливо осматривался на все стороны: не идет ли к нему царский сановник, чтобы взять у него что получше, и притом даром. Собиратели пошлины непременно постараются сорвать с торговца что-нибудь лишнее. На заставах, перевозах и прочем, кроме установленных поборов, его не отпустят без взятки».

В отличие от России, прогресс западных обществ базировался на развитии человеческой свободы как необходимости. Протестантство подразумевает равенство гражданское (перед законом), но не исключает последующей имущественной, экономической дифференциации, то есть оно органично соответствует рыночным отношениям. Труд ради личного обогащения считается путем спасения души. В странах Запада в период первоначального накопления пропагандировался не столько культ денег, сколько культ труда. Иллюстрируя «капиталистический дух», как основное понятие протестантской этики, М. Вебер цитирует проповедь американского мыслителя Б. Франклина: «Время — деньги... Помни, что кредит — деньги... Помни, что деньги по природе своей плодородны и способны порождать новые деньги». Общество относится к частной предпринимательской деятельности положительно, что позволяет вырасти значительной прослойке активных предпринимателей.

Не случайно император Наполеон ценил разработанный под его руководством Гражданский кодекс Франции больше, чем все свои победы. Собрав воедино плоды великой революции и идеи великих философов, он закрепил, по его мнению, главное: собственность является священной, приводя, таким образом, к выводу, что в стране, где правит собственность, — правят законы, а в стране, где правят неимущие, — правят законы природы.

Можно сделать вывод, что судьба наделила нас культурой с более слабыми элементами прагматического мировоззрения, чем у жителей Западной Европы. Слабыми, но не отсутствующими.

У того же Н.И. Костомарова мы читаем: «Малообразованность русского купечества не мешала ему изумлять иностранцев природной сметливостью и оборотливостью. Московский купец, торгуя с англичанином, делал в год несколько оборотов с одним и тем же капиталом».

А великий ученый Д. Менделеев писал Александру III: «Предприимчивости, в промышленных делах неизбежной, довольно у народа, если он произвел колонизацию беспримерного размера».

Основываясь на этой идее, Л. Гришин высказывает мысль, что судьба России складывалась так, что предприимчивость народа проявлялась преимущественно в делах утверждения государственности и защиты страны. Реформа же 1861 года открыла путь предпринимательства хозяйственного. Экономический подъем, связанный с реформой, преобразил Россию, что позволило П.А. Сорокину сделать следующее заключение: «Начиная с 90-х годов XIX века, мы, Россия, развивались во всех отношениях: и в материальном, и в духовном с та-

кой быстротой, что наш темп развития опережал даже темп эволюции Германии. Росло экономическое благосостояние населения, сельское хозяйство, промышленность и торговля, финансы государства находились в блестящем состоянии, росла автономия, права и самостоятельность населения, могучим темпом развивалась кооперация...».

Столь созвучная характеру народа форма предпринимательства, как кооперативы, получила такое массовое развитие, что предреволюционная Россия по числу кооперативов и их членов заняла первое место во всем мире. По темпам экономического роста перед Первой мировой войной Россия обгоняла развитые страны, идя на уровне США.

Сегодня страна делает шаги к возвращению на прерванный путь. В умах многих людей все еще сохраняются старые стереотипы, в то время как другие испытывают воздействие и старых, и новых принципов, хотя они не сочетаются. Реформы должны строиться с учетом особенностей российского национального характера. Для этого мало знания законов экономики, необходимо еще знание российского менталитета. Недостаточно политической воли и твердости, необходимо понимание людей, которые из поколения в поколение вели борьбу за «светлое будущее». У большинства населения страны их внутренние установки полностью вытеснили реальность. Особенность менталитета, такая как слабость к обещаниям без их необходимого анализа и т.д., сыграла отрицательную роль. В общественном сознании из «ничего» возникли иллюзии, которые стали «всем». Люди с неохотой воспринимают рациональные объяснения.

Необходимы созидательные идеи, в осуществлении которых было бы лично (материально и нравственно) заинтересовано большинство общества. И одна из них — создание высокоэтичного бизнеса, опирающегося на нормальный предпринимательский климат, предусматривающий: построение правового поля, ограничивающего и исключающего антисоциальные и неэтичные действия предпринимателей; формирование общественного мнения, направленного на поддержку нравственного бизнеса.

В частности, это развитие малого и среднего предпринимательства, позволяющего решить ряд социокультурных проблем и реализовать главные ценности: индивидуальную свободу, справедливость, защиту достоинства человека и его собственности, создание подлинно демократического общества, развитие принципов местного самоуправления, формирование «среднего класса» — гаранта политической стабильности государства и социально ориентированной рыночной экономики.

Многие проблемы, требующие решения для реализации созидательной идеи развития, связаны с нестабильностью внешней среды и неблагоприятным наследием прошлого.

По мнению академика А.Г. Аганбегяна, «...уровень цивилизованного рынка зависит от количества мелких фирм в стране. Чем их больше (это происходит, когда разработано популярное законодательство, просты налоги и бухгалтерская отчетность), тем цивилизованнее рынок. Если на каждые 30 человек есть одно малое предприятие, то мы уже в ряду развитых стран».

Я. Кузьминов отмечает, что значительная часть новых предпринимателей унаследовала традиционные отрицательные черты руководителей советских предприятий и организаций, и в первую очередь низкий уровень экономической культуры. Тогда как в условиях осуществляемой реформы трудовой потенциал и характер его использования являются важнейшими факторами эффективного функционирования производства. Роль кадровой составляющей заметно возрастает в связи с развитием новых форм собственности, управления и организации производства.

Так, испытывающий серьезные проблемы агропромышленный комплекс Калужской области среди первых руководителей сельскохозяйственных организаций насчитывает 74 % технологов. Доля экономистов и менеджеров в общей численности руководителей составляет всего 7 %.

Вместе с тем рынок требует изменения данного соотношения, более решительного ориентирования на специалистов с управленческой подготовкой.

Кроме того, автор указывает на другие негативные черты: неразвитость предпринимательской этики, слабую информированность, необязательность, низкое доверие к государственным организациям.

А. Бусыгин пишет, что среди начинающих российских предпринимателей успех довольно часто не имеет позитивной моральной окраски. Собственные цели достигаются за счет ущемления прав других. Хотя настоящий успех приходит в результате действий не против других, а вместе с другими.

Р. Льюис отмечает, что для россиян контракт не обладает такой обязательной силой, как для западных бизнесменов, для российских бизнесменов большую роль играют личностные отношения и чувство коллективизма.

В. Венедиктова приводит девиз дореволюционных «Биржевых ведомостей»: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли» — и обосновывает мысль о том, что, чтобы стать действительно научной, экономическая политика предпринимателя должна вступить в тесную связь с этикой.

Разумеется, что изменить менталитет людей за короткий период невозможно. Но процесс заметно ускорится, когда старое поколение уступит место новому, формирующемуся в иных условиях, чьи моральные нормы и модели поведения складываются под воздействием других влияний.

Но это не означает, что нужно занимать пассивную, выжидательную, позицию. Необходимо решать важные задачи экономического и правового образования с учетом отечественного и зарубежного опыта; духовного воспитания на приоритетах ликвидации духовной бедности всех слоев населения, и особенно зарождающегося российского предпринимательства.

Человеческие ресурсы и экономический рост

В докладе о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации, подготовленном по инициативе Программы развития ООН (ПРООН), формулируется мысль о том, что на современном этапе ключевым источником экономического роста становятся нематериальный капитал и его важнейшая составляющая — человеческие ресурсы, масштабы и качество которых в существенной и возрастающей степени определяют основные параметры социально-

го и хозяйственного развития. ООН для оценки эффективности действий по реализации политики развития человеческого потенциала в разных странах предложена система индикаторов «Цели развития тысячелетия (ЦРТ)». Все 189 государств — членов ООН взяли на себя обязательство достичь этих целей к 2015 году. Приоритеты ЦРТ основаны на концепции развития человеческого потенциала. Структура целей и задач выглядит следующим образом:

Цель 1. Сокращение крайней бедности и голода.

Задача 1. Сократить вдвое за 1990–2015 годы долю населения с доходами ниже 1 доллара США в день.

Задача 2. Сократить вдвое за 1990–2015 годы долю населения, страдающего от голода.

Цель 2. Достижение всеобщего начального образования.

Задача 3. Обеспечить к 2015 году для всех детей, мальчиков и девочек, возможность закончить полный курс начальной школы.

Цель 3. Обеспечение гендерного равенства и улучшения положения женщин.

Задача 4. Исключить гендерное неравенство в начальном и среднем образовании в основном к 2005 году и исключить это неравенство на всех уровнях образования, включая высшее, не позже 2015 года.

Цель 4. Снижение детской смертности.

Задача 5. Сократить на две трети смертность детей в возрасте до 5 лет за 1990–2015 годы. *Цель 5. Улучшение здоровья матери.*

Задача 6. Сократить на три четверти за 1990–2015 годы показатели материнской смертности.

Цель 6. Борьба с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими болезнями.

Задача 7. Остановить рост заболеваемости СПИДом к 2015 году и добиться снижения его распространения.

Задача 8. Остановить к 2015 году рост заболеваемости малярией и другими основными болезнями и добиться их нераспространения.

Цель 7. Обеспечение экологической устойчивости.

Задача 9. Включить принципы устойчивого развития в национальную политику и программы, сократить потери природных ресурсов.

Задача 10. К 2015 году уменьшить вдвое долю населения, не имеющего устойчивого доступа к чистой питьевой воде.

Задача 11. К 2020 году достичь существенного улучшения жизни не менее чем 100 миллионов жителей трущоб.

Цель 8. Формирование глобального партнерства в целях развития.

Задача 12. Развивать открытую, регулируемую, предсказуемую, недискриминационную систему торговли и финансов. Цель включает обязательства по эффективному управлению и развитию, снижению бедности — как на национальном, так и на международном уровнях.

Задача 13. Удовлетворять особые потребности наименее развитых стран.

Задача 14. Удовлетворять особые потребности стран, не имеющих выхода к морю, и малых островных развивающихся стран.

Задача 15. Содействовать разрешению долговых проблем развивающихся стран с помощью национальных и международных усилий для достижения долгосрочной долговой устойчивости.

Задача 16. В кооперации с развивающимися странами развивать и внедрять стратегии обеспечения достойной и продуктивной работы для молодежи.

Задача 17. В кооперации с фармацевтическими компаниями обеспечить доступ к основным лекарствам в развивающихся странах.

Задача 18. В кооперации с частным сектором сделать доступными достижения новых технологий, особенно в сфере информации и коммуникации.

По мнению д.э.н. С.Н. Бобылева и д.г.н. Н.В. Зубаревич, представителей МГУ имени М.В. Ломоносова, применение в России приведенного перечня целей и задач нуждается в определенной адаптации, часть их требует изменения или исключения.

16 ноября 1995 года в Париже 185 государствами — членами ЮНЕСКО, включая Россию, был подписан важнейший документ современности — Декларация принципов терпимости. Согласно определению, данному в Декларации, толерантность означает «уважение, принятие и правильное понимание богатого многообразия культур нашего мира, наших форм самовыражения и способов проявления человеческой индивидуальности» (см. статью 1 Декларации).

На мировой конференции по социальному развитию в 1995 году было предложено переместить акценты с темпов экономического роста на устойчивое развитие человека. В основе новых целей поставили принцип: экономика существует для развития человека, а не человек — для развития экономики.

Экспериментальные подсчеты в 92 странах мира в 1994 году показали, что в структуре национального богатства доминирует человеческий капитал, составляющий около двух третей от его итоговой оценки. Более того, в странах Северной и Центральной Америки, Западной Европы и Восточной Азии он достигает общей величины национального богатства. Подтверждается тезис о том, что в конце XX столетия главным фактором воспроизводства становится накопление не материальных благ и услуг, а знаний, опыта, умения, здоровья, уровня физического развития и других характеристик качества жизни населения, на поддержание которых ежегодно в мире расходуется 15–20 триллионов долларов.

В нашей стране проявление принципа адекватности, провозглашающего, что основным правам и свободам человека адекватно правовое государство, выражено в статье 18 Конституции Российской Федерации: «Права и свободы человека и гражданина являются непосредственно действующими. Они определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием». Обусловленность и «связанность» правового государства основными правами и свободами выражены, кроме того, в части 2 статьи 55 Конституции Российской Федерации: «В Российской Федерации не должны издаваться законы, отменяющие или умаляющие права и свободы человека и гражданина».

В статье 44 Конституции РФ определено, что каждому гражданину гарантируется свобода литературного, художественного, научного, технического и

других видов творчества, преподавания. Интеллектуальная собственность охраняется законом. Термин «интеллектуальная собственность» впервые появился в современном гражданском праве в 1990 году. Вначале этот термин упоминается в Законе СССР «О собственности в СССР», а затем используется в Законе РСФСР «О собственности в РСФСР», где речь идет уже о вполне безусловном признании интеллектуальной собственности, о ее объектах. Затем термин «интеллектуальная собственность» был введен в статье 44 Конституции Российской Федерации, а впоследствии и в Гражданском кодексе Российской Федерации, где он используется в статьях 2, 128 и 138. Гражданским кодексом признается исключительное право гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации продукции, выполненных работ и услуг.

Патентный поверенный России, к.т.н., к.ю.н. О. Новосельцев предлагает в своих исследованиях следующие определения:

1. «Интеллектуальная собственность» в экономическом смысле — это имущественные общественные отношения, возникающие в связи с созданием и использованием результатов интеллектуальной деятельности в качестве объектов товарно-денежных отношений в сфере производства и потребления.

2. «Интеллектуальная собственность» в юридическом смысле — это исключительное по своему характеру, определенное и ограниченное законом, закрепленное только за правообладателем право собственности на результаты интеллектуальной деятельности, представляющей собой созданную интеллектуальным трудом документированную информацию, которая в определенных законом случаях признается объектом исключительного права собственности физических и юридических лиц.

Современная ситуация в России на фоне прогресса в человеческом развитии во многих странах остается сложной.

Научный руководитель ГУ — ВШЭ д.э.н. Е. Ясин отмечает, что у многих появилось убеждение, «что нам ничто не поможет, процветание не наш удел: таков национальный характер, такова культура России, которые не переделаешь». Профессор Ясин считает, что успех модернизации российской экономики зависит от того, будут ли происходить необходимые изменения в культуре, в системе ценностей. Для исследования интересен опыт сопоставления двух культур и наиболее важных общественных институтов (табл. 1).

Представляет интерес анализ различных литературных источников с целью определения наиболее важных для экономики традиционных российских ценностей (табл. 2).

Член-корреспондент РАН В. Медведев в книге «Перед вызовами постиндустриализма. Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России» исследует пути социально-экономического развития России, ее облик в XXI веке, ориентиры и приоритеты экономической политики. В книге определена общая концепция прошлого и будущего российской экономики на фоне общемировых трансформационных процессов постиндустриального характера. Автор считает необходимым сохранение компонентов, соответствующих общечеловеческим ценностям, и социально-экономических институтов, способных обеспе-

чить прогресс общества. Взгляд автора на человеческий капитал определяется его значимостью в воспроизводственных процессах, фактором эффективности в новых экономических системах. Отчетливо определены общезначимые прогрессивные тенденции:

- коренное изменение структуры, результатов и факторов общественного производства в пользу нематериальных благ и услуг, повышение роли «человеческого капитала», высоких технологий и информации, науки, образования и культуры;
- гуманизация и экологизация производства, поворот экономики к социальным целям и к потребностям людей;
- сочетание сильных рыночных стимулов трудовой и предпринимательской деятельности с социальной справедливостью и социальной защитой населения, обеспечением прав и свобод личности;
- трансформация экономических отношений и институтов в направлении гибкой, плюралистической системы, включающей различные формы собственности и типы хозяйствования;
- оптимизация экономического механизма на основе сочетания рыночных методов и активной роли государства;
- глобализация экономики в ее гуманистическом варианте, формирование мировой экономической инфраструктуры.

Соотношение двух культур (по Е. Ясину)

	Продуктивная культура	Непродуктивная культура
Богатство	Результат личной инициативы и усилий	Существующий ресурс, который подлежит распределению; праведно нажить богатство нельзя
Конкуренция	Положительная сила, развивающая стремление к совершенству и росту общественного богатства	Форма агрессии, угрожающая стабильности и солидарности общества, источник зависти
Экономическая целесообразность	Бережливость и инвестиции в будущее	Уравнительное распределение сегодня
Труд	Общественный долг и главная форма самовыражения, наиболее достойный источник удовлетворения потребностей	Бремя, неизбежное зло; настоящее удовольствие от жизни можно получить лишь вне работы
Инакомыслие	Важное условие поиска истины и постоянного обновления общества	Преступление, угрожающее стабильности и единодушию
Жизнь	То, «что я делаю сам»	Игралище непреодолимых сил («бог или дьявол, транснациональные компании, мировой заговор марксистов»); люди живут в страхе или пессимизме

Таблица 2

Традиционные русские ценности и антиподы (по Е. Ясину)

Ценности	Оборотная сторона	Примечания
1	2	3
Духовность, «не хлебом единым...»	Противопоставление материальным интересам	
Коллективизм, стремление к совместной работе, артельность	Подавление личности, авторитаризм	В примитивных и традиционных обществах всегда силен коллективизм Индивидуализм — достоинство урбанизированного общества с развитыми рыночными отношениями
Самопожертвование	Покорность власти, долготерпение Пренебрежение власти к человеческой жизни	Ценность традиционного общества (см. «Коллективизм...»)
Соборность: против безличного коллективизма и своеволия индивидуализма Сильное государство	Опасность мессианства, возможность превращения государства как воплощения «всех»	Идея «каждый за всех» в противовес «каждый за себя» приводит к апологии государства (И. Клямкин)
Успех достигается натиском и удачей Недостижимость равнозначна аскриптивности Склонность к чрезвычайным усилиям, не считаясь с затратами	Ожидание Отсутствие склонности к кропотливой, систематической работе	Климатические условия: рваный ритм, чрезмерные, но краткосрочные напряжения (В. Ключевский)
Труд в удовольствие, для радости творчества	Труд ради хлеба насущного, за оплату — наказание за грехи Прибыль предосудительна Лень, бездеятельность, неорганизованность	Свойства подневольного труда

Продолжение табл. 2

1	2	3
Размах, широта, склонность к масштабным делам	Небрежность, беспечность, неразвитость, «средняя область культуры» «Авось, небось и как-нибудь»	Средняя область культуры — между домом (семьей) и государственными делами (Н. Лосский)
Нестяжательство: богатство — грех, бедность — добродетель; щедрость, бескорыстие, душевность	Слабость стимулов к труду, бережливости, предпринимательству	Связь с примитивным нерыночным хозяйством и феодальным патернализмом
Справедливость Важность внесудебной «рассеянной санкции»	Справедливость важнее закона Распространенность неформальных отношений	Справедливость чаще трактуется как уравнительность, следствие бедности
Эмоциональность Нестандартность, оригинальность		

В. Медведев рассматривает человеческий капитал как важнейший интеллектуальный и социальный потенциал предприятий, воплощенный в знаниях, опыте, навыках персонала, в общей культуре, философии фирмы.

Содержание социальной ответственности бизнеса автор основывает на сочетании функций домашнего хозяйства, государства и корпораций.

Доктор экономических наук Ю. Якутин считает, что из понимания возросшей роли «человеческого капитала» при переходе к постиндустриальному обществу вытекает современная целевая социальная ориентация государственной деятельности. Во главу угла ставится человек, его потребности и развитие.

Этим же определяется характер распределения объема власти по общественно-государственным уровням: федеральному, субъектам Федерации, муниципальному. В этих вопросах (мнение Ю. Якутина) еще далеко не все ясно.

Лауреат Нобелевской премии Ж. Алферов в своей статье пишет: «Если сегодня посмотреть на страны так называемого “золотого миллиарда”», то их экономическое благосостояние базируется прежде всего на наукоемких технологиях, на экономике, построенной на знаниях. И первое место среди них занимают информационные технологии...».

Академик РАН Н. Шмелев делает ряд выводов: «Россия — неотъемлемая, органичная часть европейской культуры, европейской цивилизации. Однако часть настолько своеобразная, что не раз в новейшие времена западные ее соседи приходили к выводу: лучше бы этой страны и вовсе не было на карте». И да-

лее: «В массовом западном сознании современная Россия предстает каким-то чудовищным монстром, Богом проклятой страной, где все не так, как у людей».

Слова академика созвучны с высказыванием А.И. Герцена, определявшим позицию западников, о том, что последние, по-видимому, не очень переполнены «святым желанием, чтоб... расцвела сильно и широко молодая Русь!»

Н. Шмелев, рассуждая о национальных устремлениях России в период потрясений последнего десятилетия, отмечает переход из крайности в крайность: от безудержного оптимизма к столь же безудержному пессимизму, от «холодной» войны к «холодному» миру, и задается вопросом: «И сколько еще потребуется лет и десятилетий, чтобы Россия, наконец, превратилась в стабильное, правовое, нормальное государство, где человек со своими способностями и своими деньгами мог бы чувствовать себя так же спокойно, как сегодня он чувствует себя повсюду в цивилизованном мире?»

Анализ мировых процессов и российских условий приводит к выводу, что решение множества проблем развития человеческого потенциала в стране лежит в создании системы социально-экономического устройства, которая открывала бы простор для всестороннего совершенствования человека. Россия должна выработать собственный вариант социально-экономического устройства. Этому способствуют годы подъема, после десятилетия кризиса, положительно влияющие на настроение населения, горизонт принятия экономических решений, оценку делового капитала инвесторами. Население понимает, что реализация экономических программ невозможна в короткие сроки. Российский союз промышленников и предпринимателей стремится нести некоторые социальные расходы по медицине, образованию, развитию жилищного и потребительского кредитования. Экономический потенциал России возрастает, внешняя политика становится более гибкой и прагматичной.

Академик Шмелев, отвечая на собственный вопрос, отмечает положительные сдвиги и констатирует: «Складывается впечатление, что и на Западе тоже, кажется, осознали: опасно “перегибать палку”. Иначе придется все же когда-нибудь отвечать перед собственным электоратом, а то и перед своими же союзниками: “кто все-таки потерял Россию?”»

Вместе с тем институциональные изменения происходят достаточно медленно. Несколько лет роста не могли перекрыть потери в предыдущее десятилетие. Огромные проблемы в области образования, здравоохранения, в социальной сфере (значительное число бедных) сохранили свое значение. Источником усиления социальной напряженности стало повышение цен на услуги в жилищном комплексе.

Острой проблемой для России продолжает оставаться **высокая распространенность бедности**.

Академик Л.И. Абалкин считает, что главным в социальной сфере остается взрывоопасное расслоение общества на очень богатых и очень бедных. В России коэффициент расслоения по материальному признаку держится в пределе 14 : 1 (данные Л. Абалкина). Такая ситуация порождает массовую пассивность, апатию в обществе, неверие в позитивное будущее.

В докладе ПРООН о развитии человеческого потенциала сделан вывод о том, что в России по-прежнему нерешенным остается вопрос, какие экономические силы будут вести модернизацию: интегрированные бизнес-группы, свободный предприниматель или государство, которое пока устойчиво уходит из сферы накопления?

В исследовании сотрудников ИМЭПИ РАН докторов экономических наук Л. Евстигнеевой и Р. Евстигнеева проблема бедности нашла свое отражение. Ученые считают, что вряд ли можно повысить благосостояние людей за счет бюджета, когда треть занятого населения живет за чертой бедности

. Необходимо дать людям возможность зарабатывать, всячески поощряя развитие бизнеса. Нельзя использовать проблему бедности для оправдания давления государства на бизнес или для обоснования сдерживания процессов демократизации. В рыночной экономике (мнение Л. Евстигнеевой и Р. Евстигнеева) все проблемы, тем более социальные, должны решаться рыночными методами. Это не означает, что не могут эффективно функционировать специализированные и локализованные рынки, использующие механизмы самоуправления или региональную спецификацию налоговых систем. Рыночные принципы не исключают и участие государства (в виде формирования специальных финансово-кредитных институтов, специальных условий банковского кредитования и т. п.). Должны реализовываться крупные социальные и региональные программы с участием крупного, среднего и малого бизнеса под патронажем государства или без такового, но с финансовым участием государства и регионов. К решению проблем бедности могут быть привлечены различные общественные структуры. Не должно быть только одного — отказа от либеральных ценностей и возвращения принципов социальной уравнительности, которая одновременно и защищает население от бедности, и постоянно ее воспроизводит.

Государство не противопоставляет себя рынку, но участвует в его структурах как равноправный макроэкономический субъект, наделенный социальной функцией. В России, по мнению исследователей ИМЭПИ РАН, давно назрел поворот от архаичного укрепления государства в качестве верховного субъекта, противостоящего рынку как объекту управления, к выполнению государством, прежде всего, координирующих и социальных функций.

Мнение исследователей сближается с позицией доктора экономических наук В. Артемова, считающего, что только на первый взгляд свободы в России стало больше. «Количество», так сказать, до сих пор не переросло в «качество»: видимая свобода зачастую оказывается поверхностной, внешней, далекой от действительного духовного саморазвития общества и человека. В условиях, когда основные надежды (позиция В. Артемова) связываются с каким-то спасительным потоком «цивилизованного развития», осуществляющегося чуть ли не автоматически, а также с каким-либо очередным «спасителем» на политическом олимпе, дарованная извне свобода имеет тенденцию превращаться в свою противоположность, то есть в несвободу, зависимость и даже рабство, хотя и в «новой» упаковке.

В книге «Стратегический ответ России на вызовы нового века», подготовленной коллективом авторов Института экономики РАН, под руководством

академика Л.И. Абалкина, проходит тезис о важности социального изменения экономики. Человеческий ресурс, человеческий потенциал рассматриваются не столько как факторы развития, сколько как его цели.

Авторы подходят к центральной проблеме общественного устройства, называемой (в частности Г. Клейнером) социально-экономическим синтезом, и указывают направление поисков: социальная эффективность должна стать в один ряд с экономической. При таком подходе необходимо принятие решения о том, нужно ли данное предприятие экономике или продолжение его деятельности нецелесообразно доверять не только товарному или финансовому рынку? Требуется комплексный анализ с учетом многофункциональности предприятия, представляющего не только как товаропроизводитель, но и как потребитель ресурсов, в том числе трудовых, интеллектуальных и иных, как источник средств существования для работников. Необходимо иметь в виду многообразие функций каждого предприятия в отношении работников, потребителей, кредиторов, акционеров, жителей данной местности и т.д. В России социальные факторы играют особую роль. Так как личностные мотивы для россиян являются доминирующими при выборе тех или иных экономических решений.

Профессор Т.А. Комиссарова в своей работе стремится улучшить понимание места и роли человеческих ресурсов. Для отдельного человека смысл жизни представляет собой подсознательную психологическую оценку отношения мира к нему (рассуждает Т. Комиссарова). Организации имеют свое представление о смысле жизни и предназначении для них людей, персонала. С конца 40-х и до середины 70-х годов XX века доминирующим содержанием психологического контакта с персоналом был патернализм, то есть ориентация на пожизненную занятость сотрудников и их обеспечение в старости в обмен на преданность организации. Добросовестная работа, прилежание, верность взамен на пожизненную обеспеченность. Спустя двадцать лет гарантия занятости перестала действовать, компании стали внедрять методы управления человеческими активами, основывающиеся на системе жестких экономических отношений, в которой работники являются деталями корпоративной машины в процессе выполнения работ. Мотивами труда стали обеспечение финансовой безопасности и наличие досуга, но не возможность получать удовлетворение от работы. Духовность утрачивалась. Внедряемая тенденция привела к антагонизму.

В начале 90-х годов возникает понимание, что необходимо создавать такую среду в организации, в которой с наибольшей силой проявятся и разовьются способности работника. Если создать соответствующую среду, со временем люди вернут компании те средства, которые она в них вложила.

В настоящее время все сильнее проявляется та сторона психологического контакта, за которой стоят личная ответственность каждого работника, а также признание того, что организация играет важную социальную роль в обществе. Гибкая адаптивная система мотиваторов формирует у работников чувство удовлетворенности своим трудом и причастности к результатам деятельности компании.

Профессор Т.А. Комиссарова отмечает, что и в российских компаниях наблюдаются те же тенденции и закономерности.

В исследовании И.В. Иконниковой (МГТУ имени Н.Э. Баумана) отмечаются следующие отличительные черты отношения современного российского бизнеса к проблемам общества:

- ответственность перед обществом в решении важных социальных задач (признается в документах более чем двух третей компаний);
- переход от традиционных моделей построения социальной политики предприятия к современным способам реализации (финансирование программ развития персонала и др.);
- осуществление изменений в подходе к социальной ответственности в рамках «старых» организационных структур (функции выполняют кадровые службы);
- сохранение мнения, что рабочую силу проще «заменить», чем «поддерживать в хорошей форме»;
- дальнейшее финансирование направлений социальной политики, в которых государственные вложения не являются адекватными (поддержка малоимущих, реформа ЖКХ);
- оценка многими руководителями результативности расходов по объемам финансирования, а не по достигнутому эффекту.

И.В. Иконникова в результате исследования приходит к выводу о том, что российский бизнес на сегодняшний день является движущей силой позитивных перемен в отечественной экономике и вносит существенный вклад в социально-экономическое развитие регионов.

Крайне негативна тенденция, проявляющаяся в **сокращении численности населения** России.

В середине 1960-х годов по показателям продолжительности жизни Россия лишь немного отставала от стран Запада, однако за весь последующий период тенденции смертности в России и на Западе различаются принципиально. По оптимистическому прогнозу экспертов ООН, к концу 2060-х годов, несмотря на существенный рост, продолжительность жизни в России останется ниже, чем в странах Западной Европы в начале XXI века. Национальные прогнозы ожидаемой продолжительности жизни еще ниже.

Научный сотрудник Института социологии РАН А. Баранов отмечает, что в большинстве стран мира в первой четверти XXI столетия продолжится популяционный рост, поэтому после 2030 года Россия сместится с четвертого места в мире по численности населения (1992 год) в четвертый десяток и окажется по данному показателю меньше Вьетнама, Нигерии, в два раза меньше Бразилии.

В основе социума (мнение А. Баранова) лежит не экономика, не идеи, а человек, точнее, население как биосоциокультурное образование. Как бы ни возросло технологическое, организационное и культурное могущество общества в отношении к природе и человеку, биологическая составляющая остается его конечной (финальной) целью и конечным (ограниченным) ресурсом, как собственная жизнь для человека.

Результатом исследований А. Баранова является вывод о том, что не смертность, а низкая рождаемость есть определяющий процесс в депопуляции. Именно этот показатель отклонился в большей степени от норм простого вос-

производства населения и поэтому должен быть в центре общественного внимания.

Международный опыт свидетельствует: экономически развитые страны имеют малодетные семьи, экономически отсталые общества — многодетные семьи. Сокращение реальных душевых доходов в 90-е годы не может объяснить факта скачкообразного понижения рождаемости в России. На взгляд автора, основным фактором понижения рождаемости в России был фактор социально-психологический: депрессия, неуверенность в будущем, тревога и страх от бессилиия и неумения адаптироваться в новом мире, низкая ценность человеческой жизни, низкий социальный статус ребенка.

Главный научный сотрудник ИСПИ РАН д. э. н. Л.Л. Рыбаковский более конкретен в своих оценках и считает, что причиной роста смертности в России является системный кризис, как следствие реформ 1990-х годов. Все это произошло (мнение Рыбаковского) из-за развала системы здравоохранения и санитарного надзора; недоступности лекарств по причине их дороговизны; ухудшения баланса и режима питания; недоступности полноценного отдыха; ухудшения криминогенной ситуации и т.д. Рыбаков делает вывод, что современный характер демографического развития является предостережением народам России о перспективе постепенного вымирания и определяет три дороги демографического будущего:

- пустить в страну всех желающих и превратить ее в другую страну с другим народом;
- ничего не предпринимать, так как недопустимо нарушать права человека, стимулируя рождение детей;
- выжить и сохранить Россию как государство с исторически сложившимся, только ей присущим этносом.

Третий путь требует проявления политической воли, огромных финансовых вложений. Все должно быть подчинено решению следующих задач: созданию высокого уровня, обеспечению достойного качества и увеличению продолжительности жизни.

Международные эксперты пришли к выводу, что российская наука не располагает обоснованными предложениями о стратегии и тактике ускоренного снижения смертности, одновременно отметили, что улучшение здоровья матери и ребенка является приоритетом национальной стратегии здравоохранения любого государства.

Одной из важнейших задач государства, по мнению экспертов ПРООН, считается ***выравнивание возможностей для развития человеческого потенциала в субъектах Российской Федерации***. По данным экспертов, в 2001 году получателями трансфертов из Фонда федеральной поддержки регионов был 71 субъект Российской Федерации, в 20 регионах трансферты и другие виды финансовой помощи составляли более половины бюджета. Эти данные свидетельствуют о концентрации экономических ресурсов в центре, что ведет к нарушению оптимального соотношения между центром и бюджетами регионов. Нарушение ослабляет стимулы активизации деятельности региональных и местных

властей по улучшению условий для экономического роста и реализации ответственной социальной политики.

Только в трех регионах России, по данным Госкомстата за 2000 год: Москве, Тюменской области, Татарстане — индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) соответствовал уровню развитых стран. Индекс Москвы был близок к Словении и опережал Чехию и Венгрию.

Мэр Москвы Ю.М. Лужков в книге «Путь к эффективному государству» пишет: «...эффективное государство — не самоцель, а условие для решения главных — экономических, социальных, культурных и цивилизованных — задач развития России в XXI столетии. Государство должно стать инструментом всего общества, выражающим коренные интересы основных слоев населения, обеспечивающим безусловное и повсеместное соблюдение прав и свобод человека и гражданина, их быструю и действенную защиту». Автор определяет следующие «системные проблемы» в построении и функционировании исполнительной власти:

1. Двойственность власти, проявляющаяся в том, что президент не является главой исполнительной власти, а стоит как бы над ветвями власти, обеспечивая их согласованное функционирование и взаимодействие. В то же время президент активно участвует в осуществлении исполнительной власти.

2. Существование двух систем органов государственной власти — федеральной и субъектов Федерации создает проблему разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ. Фактически отсутствует механизм реализации полномочий совместного ведения.

3. Закрепление концепции негосударственной природы местного самоуправления, которая привела к фактическому разрыву единой исполнительной вертикали и разделению двух каналов власти народа — государственной и власти местного самоуправления. Состояние местного самоуправления характеризуется усилением разрыва между объемом полномочий, закрепленных за органами местного самоуправления, и их финансовым и материальным обеспечением.

4. Слабость нормативно-правовой базы управления.

Необходима оптимизация структуры органов власти в соответствии с теми функциями, которые она выполняет в современном государстве (мнение Ю. Лужкова). Главные из них:

1. Разработка стратегии развития страны, определение путей развития на длительную перспективу, с учетом сложного комплекса существующих и возможных факторов, внутренних и внешних.

2. Обеспечение внешней и внутренней безопасности, суверенитета, единства и территориальной целостности, создание благоприятных внешних условий для развития страны.

3. Защита прав и свобод граждан, обеспечение законности и правопорядка.

4. Организационно-экономическая деятельность, определение целей социально-экономического развития страны, регулирование правил экономиче-

ской деятельности и рынков, проведение необходимых институциональных преобразований, инвестиционной, промышленной и научно-технической политики, эффективное управление государственной собственностью и формирование адекватной решаемым задачам денежно-кредитной, бюджетной и налоговой политики.

5. Социальная деятельность, проведение эффективной социальной политики, обеспечивающей нормальное воспроизводство населения, социальную стабильность, формирование единого рынка труда, достижение определенных качественных характеристик «человеческого потенциала», соответствующих требованиям экономики XXI века, гармоничное социальное развитие всех регионов.

6. Обеспечение национальной интеграции, поддержание единого правового, экономического, социального, информационного пространства и общегражданской идентичности общества.

Президентом Российской Федерации в 2001 году утверждена Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации. Целями реформы являются: кардинальное повышение эффективности госслужбы в интересах развития гражданского общества и укрепления государства, а также создание целостной системы государственной службы с учетом исторических, культурных, национальных и иных особенностей Российской Федерации.

Российское общество почти единодушно приняло идею сильного государства с реальным разделением властей.

Речь идет, по мнению экспертов ПРООН, о преодолении двух сложившихся в 90-е годы XX века коренных пороков в системе разделения властей:

- фактическое размывание прав и обязанностей, относящихся к предметам ведения федеральных, региональных и местных органов;
- резкое несоответствие бюджетных возможностей территорий их формально установленным правам и обязанностям по отношению к гражданам и организациям.

Государственная политика призвана обеспечить увеличение инвестиций в человеческое развитие и экономический рост.

Об острой необходимости проведения подобной политики свидетельствуют аналитические данные по Центральному федеральному округу России, где наблюдается самый высокий показатель естественной убыли населения, который превышает среднероссийский в 1,5 раза. Практически во всех регионах округа число умерших в 2–3 раза превышает число родившихся.

В областях Центрального федерального округа (ЦФО), характеризующихся компактным проживанием населения, уровень рождаемости чаще всего в два раза ниже границы простого воспроизводства. Для замещения поколений требуется примерно 2,1 рождений в среднем на одну женщину. В регионах ЦФО суммарный коэффициент рождаемости колеблется в основном между 1,1 и 1,2, за исключением города Москвы, где этот показатель значительно выше.

По данным Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ на 1 января 2002 года, сокращение численности населения и его старение осо-

бенно характерны для сельских территорий: в Центральном округе самая большая доля сельского населения старше трудоспособного возраста (28,7 %), при самой низкой доле детей на селе (17,6 %).

По экспертным данным, в России бесплодием страдают около 6–7 миллионов женщин, при этом 600–800 тысяч женщин ежегодно лечатся от бесплодия. Также ежегодно около 200 тысяч беременностей не заканчиваются рождением ребенка не по желанию матери. Бесплодием страдают также порядка 4 миллионов мужчин в стране.

Особенности развития Центральной России связаны в большей степени с ее ролью демографического донора, которым она являлась на протяжении десятилетий в целях формирования трудового потенциала в российских регионах.

Сегодняшние тенденции имеют корни в процессах, искажавших структуру населения и влиявших на его численность на протяжении всего XX века. Хотя нельзя отрицать негативное влияние переходного периода на демографию.

Наихудшая динамика средних демографических показателей ЦФО, по сравнению с другими федеральными округами, отражает глубокое нарушение воспроизводственного потенциала Центра России, которое невозможно преодолеть, не реализуя последовательную и целенаправленную демографическую политику. В 2003 году аппаратом полномочного представителя Президента РФ в ЦФО, при участии Министерства труда и социального развития РФ, Министерства здравоохранения РФ и Фонда обязательного медицинского страхования РФ, была разработана концепция окружной целевой Программы ЦФО «Народосбережение Центра России». Эта концепция была одобрена на Совете ЦФО и согласована со всеми субъектами Федерации, входящими в ЦФО. На первом этапе реализации окружной программы представляется наиболее важным достичь конкретных результатов по одному из направлений политики народосбережения. По мнению экспертов, в качестве приоритетных и срочных должны быть предприняты меры по реализации имеющихся резервов в области рождаемости.

Основным условием действенного влияния на формирование желательного для общества режима воспроизводства населения является активизация информационно-разъяснительной работы в области народонаселения, формирование определенных социальных установок и духовно-нравственных ценностей в обществе.

Показательны ситуация и направления деятельности по развитию человеческого потенциала в Калужской области. В 2000 году по показателям индекса развития человеческого потенциала среди субъектов Российской Федерации Калужская область занимала 61-е место (оценка ПРООН).

Демографическое развитие Калужской области во многом типично, подобное положение характерно для всех крупных, индустриально развитых и урбанизированных регионов европейской части России. Однако ряд демографических показателей региона значительно отличается от средних показателей, как по Центральному федеральному округу, так и по России в целом. В частности, по следующим:

- пониженные показатели продолжительности жизни;

- низкий естественный прирост;
- отрицательный миграционный прирост;
- возрастание числа родивших женщин, не состоящих в зарегистрированном браке.

Приведем данные по демографической ситуации в области, сложившейся за последние годы (табл. 3).

Ситуация характеризуется сокращением численности населения. За период с 1998 по 2002 год численность постоянного населения области сократилась на 3,6 %, что составило 39,1 тысячи человек.

Таблица 3

Основные демографические показатели Калужской области

	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
Численность постоянного населения на конец года, тысяч человек	1 087,5	1 078,6	1 068,8	1 058,9	1 048,4
Родившихся, тысяч человек	7,4	7,0	7,3	7,9	8,3
Умерших, тысяч человек	15,6	17,3	17,9	18,1	18,5
Младенческая смертность, человек на 1 000 родившихся	16,3	16,1	16,2	15,0	13,6
Коэффициент естественного прироста, человек на 1 000 населения	-8,2	-10,3	-10,6	-10,2	-10,2
Коэффициент миграционного прироста, человек на 1 000 населения	4,5	2,1	1,6	0,9	0,2
Ожидаемая продолжительность жизни	66,4	65,0	64,1	64,3	64,3

Показатель рождаемости невысок — 8,3 на 1 000 населения в 2002 году, в среднем по России — 9,1. Уровень смертности выше, чем в среднем по России — 18,5 на 1 000 населения, в среднем по России — 16,2.

В 2003 году естественная убыль населения наблюдалась на всей территории области. Миграционный прирост не компенсирует естественную убыль населения.

Усиливаются интенсивность и размеры трудовой миграции. Основная часть населения (68 %) трудится в Москве или Подмосковье более года, причем 23 % — более трех лет. В качестве основных причин смены места труда указаны: низкий уровень зарплаты — 32 %; отсутствие работы — 28 %; неудовлетворенность условиями труда — 24 %; неудовлетворенность условиями жизни — 16 % (данные исследования Н.Г. Кузнецова).

Решение стоящих проблем возможно за счет повышения социально-экономического развития территории. С этой целью в Калужской области реа-

лизуются федеральные целевые программы, оказывающие положительное влияние на развитие ситуации, такие как: «Дети России», «Развитие образования», «Социальная поддержка инвалидов», «Старшее поколение», «Культура России», «Жилище», «Экология и природные ресурсы», «Защита населения от последствий аварии на ЧАЭС», «Программа развития г. Обнинска как наукограда» и др. Распоряжением губернатора Калужской области от 13 октября 2003 года № 343 создана межведомственная группа по разработке программы повышения качества жизни населения. Целью программы является формирование организационно-управленческого механизма, обеспечивающего для населения области достижение достойного качества жизни и его постоянное улучшение в долгосрочной перспективе. В Калужской области постепенно внедряется система индикативного управления, направленная на обеспечение согласованных действий органов государственной власти, органов местного самоуправления и хозяйствующих субъектов с целью формирования устойчивого экономического роста и повышения качества жизни населения.

По мнению разработчиков программы, предполагается достижение баланса между стремлением «брать» (ресурсы, блага) у общества и необходимостью «отдавать» ему. В основе подхода лежат: представление о качестве жизни как о совпадении цели и результата, жизненной стратегии и реальной практики; необходимость поощрять полезную инициативу и любые предложения, содействующие программе; расширение степени свободы самореализации личности.

В регионе разработан и реализуется целый ряд других целевых программ и планов социально-культурных мероприятий.

Активная инвестиционная политика позволила с 2001 года привлечь в экономику области более 23 миллиардов рублей, за это время удельный вес инвестиций, направляемых в науку и на научное обслуживание, вырос в два раза.

Приоритетом социально-экономической политики Калужской области являются инвестиции в человеческий потенциал, что позволяет выравнивать уровни социально-экономического развития отдельных территорий области и повышать качество жизни населения.

В результате Калужская область по уровню социально-экономического развития в 2003 году вышла в первую тридцатку регионов России, по оценке газеты «Экономика и жизнь» (январь 2004 года).

На основании всего сказанного можно заключить, что определяющим фактором современного цивилизационного развития стал переход от материальной экономики вещей к интеллектуальной экономике знаний. Накопление знаний, уровень и качество образования, физические характеристики и культурный уровень населения лежат в основе социально-экономических реформ. Партнерские отношения государства, гражданского общества и бизнеса обеспечивают развитие этих стратегических факторов.

ГЛАВА 13. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Экономические угрозы

Угроза вообще, а не только экономическая, называется таковой потому, что она либо создает опасность разрушения объекта, либо наносит ему более или менее значительный ущерб. Что касается разрушения, здесь все ясно. Под ним можно понимать, например, лишение доступа к ресурсам, приводящее к голодной смерти, или дезорганизацию денежного обращения, сопровождающуюся распадом хозяйственной системы страны, или потерю способности правительства к управлению экономикой. Сложности возникают, когда делается попытка определить уровень ущерба, позволяющий говорить об угрозе экономической безопасности, но при котором дело до разрушительных событий не доходит. В норме экономические угрозы являются обратной стороной экономического выигрыша и обычным условием деятельности в рыночной конкурентной среде.

Экономический ущерб, причиняемый субъекту, может быть связан с его неспособностью противостоять конкуренции и быть результатом его внутренних факторов, например, плохого управления. Ущерб может явиться и следствием воздействия внешних факторов — как сознательных действий со стороны других государств, так и стихийных. При этом сознательные действия партнера не обязательно должны быть направлены на нанесение ущерба, а могут преследовать его собственные внутренние цели. Стихийные события могут иметь частный характер, относясь к колебаниям на отдельных рынках, или общий, будучи связанными с дестабилизацией мировой экономической системы в целом.

Распространенной является точка зрения, согласно которой лишь очень немногие экономические угрозы заслуживают того, чтобы связывать их с проблемой экономической безопасности. Большая часть угроз, считают ее сторонники, связана с обычной, повседневной экономической деятельностью и составляет ее издержки. То, что в краткосрочном плане выглядит угрозой, например, эмбарго на поставки нефти, в долгосрочной перспективе может обернуться стимулом для более рациональной энергетической политики и ускорения технологического развития.

Ущерб может выражаться в потере дохода или в уничтожении целых отраслей промышленности и все же не выходить за рамки нормальной (и в своей норме безжалостной) конкурентной борьбы.

Таким образом, можно сказать, что **экономическая угроза** это — объективно существующая возможность негативного воздействия на социальный организм, в результате которого ему может быть причинен какой-либо ущерб, вред, ухудшающий его состояние, придающий его развитию нежелательную динамику или параметры.

А **источники угрозы** — это условия и факторы, которые таят в себе и при определенных условиях сами по себе либо в различной совокупности обнаруживают враждебные намерения, вредоносные свойства, деструктивную природу.

Важный аспект проблемы безопасности заключен в отношениях страны с институционализированной частью международной экономической системы. Так, развивающиеся страны, выступающие за новый международный экономический порядок, утверждают, что в современной системе взаимозависимости они оказались загнанными в невыгодное положение. А поскольку существующая международная экономическая система не предоставляет им возможности выбраться из этого неблагоприятного для них положения, то сама эта система рассматривается ими как угроза их экономической безопасности.

В соответствии с Государственной стратегией экономической безопасности Российской Федерации, одобренной Указом Президента РФ от 29 апреля 1996г. N 608, наиболее вероятными угрозами экономической безопасности Российской Федерации, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, являются:

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности, что ведет к нарушению социального мира и общественного согласия. Достигнутый относительный баланс социальных интересов может быть нарушен в результате действия следующих факторов:

- расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, неуверенных в своем будущем людей;
- увеличение доли бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней, что создает социальную и криминальную напряженность и почву для широкого распространения относительно новых для России негативных явлений - наркомании, организованной преступности, проституции и тому подобного;
- рост безработицы, что может привести к социальным конфликтам;
- задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий и так далее.

2. Деформированность структуры российской экономики, обусловленная такими факторами, как:

- усиление топливно-сырьевой направленности экономики;
- отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;
- низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;
- свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;
- снижение результативности, разрушение технологического единства научных исследований и разработок, распад сложившихся научных коллективов и на этой основе подрыв научно-технического потенциала России;
- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России по многим видам товаров народного потребления;
- приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции, как с внешнего, так и с внутреннего рынка;
- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение.

3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов.

Важнейшими факторами этой угрозы являются:

- объективно существующие различия в уровне социально-экономического развития регионов, наличие депрессивных, кризисных и отстающих в экономическом отношении районов на фоне структурных сдвигов в промышленном производстве, сопровождающихся резким уменьшением доли обрабатывающих отраслей;
- нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России;
- увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации.

4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности, вызванная в основном такими факторами, как:

- рост безработицы, поскольку значительная часть преступлений совершается лицами, не имеющими постоянного источника дохода;
- сращивание части чиновников государственных органов с организованной преступностью, возможность доступа криминальных структур к управлению определенной частью производства и их проникновения в различные властные структуры;
- ослабление системы государственного контроля, что привело к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговли.

Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации была ориентирована на реализацию осуществляемых экономических преобразований в ближайшие 3—5 лет, однако все вышеперечисленные угрозы остаются и сегодня полностью актуальными, хотя срок, на который разрабатывалась государственная стратегия, уже истек. Более того, ситуация меняется, что предполагает возникновение новых угроз, и следовательно, требуется разработка новой Государственной стратегии экономической безопасности РФ, которая учитывала бы их в полной мере.

Понятие «экономическая безопасность» и характеристика его уровней

Понятие «экономическая безопасность» относительно новое в лексиконе российских органов управления экономикой. Это понятие, хорошо известное в практике деятельности управленческих структур западных стран, допускает весьма широкую интерпретацию.

Экономическая безопасность синтетическая категория политэкономии и политологии, тесно связанная с категориями экономической независимости и зависимости, стабильности и уязвимости, экономического давления, шантажа, принуждения и агрессии, экономического суверенитета и т.п.

В научной литературе не выработано единого понятия экономической безопасности. Часть исследователей склонна связывать экономическую безопасность прежде всего с безопасностью международной экономической системы и включает в ее проблематику такие вопросы, как неравномерность эко-

номического развития, рост задолженности, распространение голода, циклические колебания и другие аспекты общей дестабилизации мировой экономики. Другие специалисты во главу угла ставят обеспечение благоприятных условий для наиболее эффективного развития конкретной национальной экономики, включая свободный доступ к зарубежным источникам сырья и энергии, стабильность заграничных инвестиций и гарантии свободы обмена товарами и услугами

Экономическая безопасность - состояние защищенности от негативных воздействий и нанесения вреда хозяйственной деятельности.

Безопасность как экономическая категория предполагает поддержание экономики на том уровне развития, который обеспечивал бы нормальную жизнедеятельность населения, в частности, его занятость, возможности дальнейшего экономического роста, поддержание в рабочем состоянии всех систем, необходимых для успешного развития и создания условий жизни населения.

Принято различать следующие уровни экономической безопасности: международная, национальная, локальная (региональная) и частная (предприятий и личности).

1. **Международная экономическая безопасность** – это комплекс международных условий сосуществования договоренностей и институциональных структур, при котором каждому государству-члену мирового сообщества обеспечивается возможность свободно избирать и осуществлять свою стратегию социального и экономического развития, не подвергаясь внешнему и политическому давлению и рассчитывая на невмешательство, понимание и взаимоприемлемое и взаимовыгодное сотрудничество со стороны остальных государств.

Необходимость международной экономической безопасности, стабильности и предсказуемости экономического развития, а также раннего оповещения о нарушениях его хода видна с наибольшей настоятельностью в слабо-развитых странах. Но в этом заинтересованы абсолютно все страны, включая наиболее развитые.

Путь к осуществлению международной экономической безопасности лежит через отказ от навязывания моделей развития, от экономического и политического принуждения, через признание права любого народа на выбор собственного пути, через уважение законности существования различных форм собственности и интересов, через осознание того, что «мирный дивиденд» возможен не только в военно-стратегических, но и в экономических отношениях по мере освобождения их от конфронтационности и ориентации на сиюминутную прибыль. В долгосрочном плане даже частный капитал выигрывает гораздо больше от прогресса зарубежных стран, чем от их примитивного ограбления и эксплуатации.

По мере ее осуществления международная экономическая безопасность обеспечит сотрудничество государств в решении не только их национальных проблем, но и глобальных проблем человечества, и станет материальной основой мирного сосуществования в безъядерном и ненасильственном мире, гарантией прогресса в деле ликвидации экономической отсталости и слабости.

Правовые гарантии осуществления международной экономической безопасности заключаются в признании принципов равноправия государств вне зависимости от социального и политического строя; свободы выбора пути, развития и форм организации экономической жизни; суверенитета государств; взаимовыгодного сотрудничества и свободного развития экономических, финансовых, научно-технических и иных мирных отношений между государствами; международного сотрудничества в целях экономического развития и социального процесса; специальных льгот в отношении менее развитых стран – членов мирового сообщества; мирного урегулирования экономических споров без применения силы или угрозы силы.

Международной экономической безопасности будет также способствовать институализация ее международно-правовых норм, через заключение двусторонних и многосторонних договоров, создание и деятельность международных и прежде всего межгосударственных организаций в целях содействия развитию сотрудничества и экономической безопасности стран – членов этих организаций.

Одной из ведущих международных организаций обеспечивающей международную безопасность в т.ч. и экономическую является Организация Объединенных Наций (далее ООН). Хотя ООН не является, конечно, исключительно экономической организацией, но ей присуща формально универсальная компетенция и в области международных экономических отношений. Уже в ст. 1 Устава ООН в качестве одной из целей создания Организации указывается: осуществление международного сотрудничества в решении международных проблем экономического характера. В Уставе ООН две главы: «IX. Международное экономическое и социальное сотрудничество» и «X. Экономический и социальный совет» - преимущественно посвящены организации сотрудничества и решению экономических проблем.

Общей универсальной и руководящей компетенцией в рамках ООН наделена ее Генеральная Ассамблея, в деятельности которой экономические проблемы занимают важнейшее место. В проводимых ежегодно в сентябре очередных сессиях Генассамблеи работа ведется параллельно в двух основных сессионных комитетах пленарного состава: в политическом и экономическом. Большое количество резолюций Генассамблеи было посвящено урегулированию международных экономических проблем. Именно Генассамблея принимает принципиальные решения в этой области, подготавливаемые и в других органах системы ООН.

Совет Безопасности ООН несет главную ответственность за поддержание международного мира и безопасности. При выполнении этой задачи Совет Безопасности, во-первых, правомочен вести борьбу с экономическими явлениями, подрывающими мир и безопасность, например, с противозаконной торговлей наркотиками, оружием, отмыванием «грязных» денег и т.п. А во-вторых, Совет наделен правами принимать силовые действия экономического характера: вводить торговую блокаду, эмбарго и т.п. меры в качестве санкций, применяемых к государствам, в интересах пресечения угрозы миру и безопасности. При этом существенно, что в отличие от резолюций других органов ООН резолюции Совета Безопасности имеют императивную силу.

Универсальной компетенцией в экономической сфере обладает и один из главных органов ООН Экономический и Социальный Совет (далее ЭКОСОС).

ЭКОСОС обладает многообразными функциями координации экономической и социальной деятельности специализированных учреждений ООН и ее многочисленных органов, в частности, по проблемам экономического развития, мировой торговли, индустриализации, освоения природных ресурсов и т.д. ЭКОСОС состоит из 54 государств, его состав периодически обновляется, решения принимаются простым большинством голосов. Ежегодно проводятся одна организационная и две очередных сессии, причем экономические вопросы обсуждаются в Первом сессионном комитете очередных сессий. В составе ЭКОСОС большое количество подотраслевых постоянных комитетов и комиссий.

Все возрастающее разнообразие областей экономического сотрудничества предопределило появление, кроме ЭКОСОС, многочисленных отраслевых международных учреждений как в системе ООН, так и вне ее. Такие международные отраслевые организации, действующие на универсальном уровне, становятся центрами, под эгидой которых формируются нормы международного экономического права, в частности в сфере международной торговли, в промышленно-кооперационных связях, валютно-финансовом сотрудничестве, в области транспорта, связи, охраны интеллектуальной собственности и т.д.

Оценить уровень международной экономической безопасности можно с помощью индикаторов глобальной экономической безопасности. Значения индикаторов применительно к России, ряду ведущих государств мира и всего мирового сообщества за 2006г. приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Индикаторы
глобальной экономической безопасности**

Показатель	Россия	США	Еврозо- на(ЕС- 12)	Япония	Мир
Территория, млн. кв. км.	17.1	9.8	2.5	0.4	570.1
Население, млн.чел.	142.8	298.4	309.8	127.5	6525.2
ВВП, млрд. долл.	979.4	13253.9	10552.1	5005.6	46660.0
ВВП по ППС, млрд. долл.	2635.8	13253.9	10768.1	4457.3	65000.0
Добыча нефти млн. барр/год	3483.1	2493.0	-	-	29597.1
Запасы нефти (доказанные) на 2005год, млн. барр.	74.4	29.3	-	-	1200.7
Добыча газа в 2005 году, млрд. м. куб.	598.0	525.7	27.8	-	2763.0
Запасы газа (доказанные), на 2005 год, млрд. м. куб.	47820.0	5450.0	1.4	-	179830.0
Вырубка леса, млн. м. куб.	180.0	540.0	245.5	22.3	3100.0
Лесные ресурсы, млрд. м. куб.	80.5	43.3	12.4	4.2	400.0
Лесные ресурсы, млн. га.	808.8	303.1	107.1	24.9	3952.0
Экспорт товаров и услуг, млрд. долл.	332.4	1433.6	3856.8	759.0	14900.5
Импорт товаров и услуг, млрд. долл.	208.7	2214.9	4124.2	712.2	15165.6
Золотовалютные резервы, млрд. долл.	289.7	65.9	412.0	818.0	5000.0
Доля стран					
В территории, %	3.0	1.7	0.4	0.1	100.0
В населении, %	2.2	4.6	4.7	2.0	100.0
В мировом ВВП, %	2.1	28.4	22.6	10.7	100.0
В мировом ВВП по ППС, %	4.1	20.4	16.6	6.9	100
ВВП на 1 кв. км. территории, тыс. долл.	57.3	1348.8	4218.6	13248.0	81.8
ВВП по ППС на 1 кв. км. территории, тыс. долл.	154.2	1348.8	4304.9	11797.0	114.0
ВВП на душу населения, тыс. долл.	6.9	44.4	34.1	39.3	7.2
ВВП по ППС на душу населения, тыс. долл.	18.5	44.4	34.8	35.0	10.0
В добыче нефти, %	11.8	8.4	-	-	100.0
В запасах нефти, %	6.2	2.4	-	-	100.0
В добыче газа, %	21.6	19.0	1.0	-	100.0
В запасах газа, %	26.6	3.0	0.001	-	100.0
В вырубке леса, %	7.6	3.1	-	-	100.0
В лесных ресурсах, млрд. м. куб., %	20.5	8.8	-	-	100.0
В лесных ресурсах, млн.га., %	26.1	9.8	-	-	100.0

В мировом экспорте, %	2.2	9.6	25.9	5.1	100.0
В мировом импорте, %	1.4	14.6	27.2	4.7	100.0
В золотовалютных резервах, %	5.8	1.3	8.2	16.4	100.0
Финансовая система, в % к ВВП, 2005 г.					
Доходы консолидированного бюджета	35.1	30.1	45.2	-	х
Расходы консолидированного бюджета	27.4	33.5	47.6	-	х
Дефицит бюджета	7.7	-3.5	-2.4	-5.7	х
Активы банковской системы	44.2	70.0	217.4	170.1	х
Инвестиции в основной капитал	15.8	19.5	20.5	23.2	х
Финансовая система, в млрд. Долл. 2005 год					
ВВП	766.0	12455.8	9913.8	4558.8	х
Доходы консолидированного бюджета	269.1	3744.5	4481.0	-	х
Расходы консолидированного бюджета	210.1	4175.5	4719.0	-	х
Дефицит бюджета	59.0	-431.5	-237.9	-259.9	х
Активы банковской системы	338.8	8712.9	21553.1	7755.0	х
Инвестиции в основной капитал	121.3	2433.2	2032.3	1058.8	х

2. В современной научной литературе огромное внимание уделяется понятию Национальная экономическая безопасность. В самом первом приближении национальная экономическая безопасность означает защиту экономики страны от опасных воздействий. Последние могут быть, как сознательно индуцированы недружественным источником, так и явиться результатом «стихийной игры рыночных сил». Опасными могут считаться такие воздействия, которые приводят к ухудшению экономического положения страны до критического уровня. Это может быть, например, такое ухудшение условий жизни, с которым население не готово мириться и которое поэтому может вылиться в социальные потрясения, угрожающие существованию экономической и политической систем.

Национальная экономическая безопасность - это состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, гармоничное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический и оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов.

Национальная экономическая безопасность имеет внутреннюю материально-вещественную основу – достаточно высокий уровень развития производительных сил, способный обеспечить существенную долю натуральных и стоимостных элементов расширенного воспроизводства национального продукта; внутреннюю социально-политическую основу экономической безопасности – достаточно высокий уровень общественного согласия в отношении долгосрочных национальных целей, делающий возможными выработку и принятие стратегии социального и экономического развития, претворяемой в жизнь через государственную политику, устойчиво поддерживаемой большинством народа.

Будучи идеальной категорией, экономическая безопасность даже в наиболее экономически развитых и социально стабильных странах с устоявшимся политическим режимом все же остается относительной. Те или иные неблагоприятные внешние воздействия, а также возможность и угроза их сохраняются даже в таких странах. По мере интернационализации производства национальная экономическая безопасность все более тесно связывается с международной экономической безопасностью. Так, например, можно провести оценку экономической безопасности государства, по пороговым (предельно-критическим) значениям, рассчитанным на основании обобщенных значений этих показателей развитых стран (таблица 2).

Таблица 2

Предельно-критические значения, являющиеся границами безопасности развития российского общества

№ п/п	Наименование показателя	Предельно-критическое значение в мировой практике	Источник данных	Вероятные социально-политические и экономические последствия
Экономические отношения				
1.	Уровень падения ВВП	30-40 %	Падение ВВП США в период великой депрессии	Деиндустриализация экономики
2.	Доля импортных продуктов питания	30 %	Данные международной Федерации агропроизводителей	Стратегическая зависимость жизнедеятельности страны от импорта
3.	Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности	40 %	Обобщенное значение показателя развитых стран	Колониально-сырьевая структура экономики
4.	Доля в экспорте высокотехнологичной продукции	10-15 %	Обобщенное значение показателя развитых стран	Технологическое отставание экономики
5.	Доля от ВВП государственных ассигнований на науку	2 %	Независимая газета . 1995г., 25 февраля	Разрушение интеллектуального потенциала
Социальная сфера				
6.	Соотношение доходов 10 % самых богатых и 10 % самых бедных групп населения	10 : 1	Обобщенное значение показателя развитых стран	Антагонизация социальной структуры
7.	Доля населения живущего на пороге бедности	10 %	Обобщенное значение показателя развитых	Люмпенизация населения

			стран	
8.	Соотношение минимальной и средней заработной платы	1 : 3	Обобщенное значение показателя развитых стран	Деквалификация и пауперизация рабочей силы
9.	Уровень безработицы	8-10 %	Обобщенное значение показателя развитых стран	Рост социально обделенных категорий населения
Демографическая ситуация				
10.	Условный коэффициент депопуляции (отношение числа умерших к числу родившихся)	1	Расчетная величина коэффициента при нулевой депопуляции	Интенсивная депопуляция, вымирание населения страны
11.	Суммарный коэффициент рождаемости (среднее число детей, рожденной женщиной в фертильном возрасте)	2,14-2,15	Величина коэффициента, необходимая для простого замещения поколений	отсутствие простого замещения поколений
12.	Средняя продолжительность жизни населения	75-79 лет	Данные ООН по развитым странам	Ухудшение здоровья населения
13.	Коэффициент старения населения (доля лиц старше 65 лет в общей численности населения)	7 %	Данные Госкомстата (среднемировое значение)	Старение населения
Экологическая ситуация				
14.	Суммарные поступления от экологических платежей (% от ВВП)	5 %	Данные организации экономического содействия и развития (уровень Германии)	Низкий уровень экологического контроля
Девиянтное поведение				
15.	Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	5-6 тыс.	Данные Академии МВД	Криминализация общественных отношений
16.	Уровень потребления алкоголя	8 л. абс. алкоголя на человека в год	Данные ВОЗ	Физическая деградация населения
17.	Число суицидов на 1000 населения	3	Данные Российского Федерального научно-методического суицидологического центра (уровень России до 1917 г.)	Массовая фрустрация сознания населения
18.	Уровень распространенности психической патологии на 1000 населения	284	Данные Минздрава России	Психическая деградация населения
Политические отношения				
19.	Доля граждан, высту-	40 %	Данные М. Доган (в ст.:	Делегитимизация вла-

	пающих за кардинальное изменение политической системы		Легитимность режимов и кризис доверия // Социологические исследования. 1994. № 6. С.151)	сти
20.	Уровень доверия населения к центральным органам власти	20-25 %	Данные аналитического центра ИСПИ РАН	Отчуждение власти от народа

Экономическая безопасность страны - защищенность экономических отношений, определяющих прогрессивное развитие экономического потенциала страны и обеспечивающих повышение уровня благосостояния всех членов общества, его отдельных социальных групп и формирующих основы обороноспособности страны от опасностей и угроз. Учитывая, что основой экономического развития в современном мире является научно-технический прогресс, переход к передовым технологиям, то стержнем экономической безопасности в современных условиях являются технико-экономическая зависимость и технико-экономическая неуязвимость.

Оценить уровень экономической безопасности страны, можно сравнив значения пороговых показателей экономической безопасности с их фактическими значениями. Пороговые и фактические значения показателей экономической безопасности Российской Федерации за 2005 год приведены в таблице 3.

Таблица 3

Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности России в сравнении с фактическими данными за 2005 год

Наименование пороговых значений	Величина пороговых значений	Фактически за 2005 год
Объем ВВП, млрд. рублей	29200	21665
Доля машиностроения во всем промышленном производстве, %	25	22.2
Сбор зерна, млн. тонн	70	78
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	25	15.8
Отгруженная инновационная продукция, в % ко всей промышленной продукции	15	3.3
Соотношение прироста запасов полезных ископаемых к объемам погашения запасов в недрах, %	125	по большинству видов меньше 100
Расходы федерального бюджета на национальную оборону, в % к ВВП	3.0	2.6
Расходы на гражданскую науку, в % к ВВП	2.0	0.3
Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в % ко всему населению	7.0	15.8
Соотношение среднедушевых денежных доходов населения и величины прожиточного минимума, раз	3.5	2.8
Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения, раз	8	14.9
Уровень безработицы по методологии МОТ, в % к	5	7.7

ЭАН		
Уровень монетизации, (М2) на конец года, % к ВВП	50	25
Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд. долл.	40	182.2
Государственный внешний и внутренний долг, в % к ВВП на конец года	60	16.1
Доля расходов на обслуживание внешнего государственного долга, в % к общему объему расходов федерального бюджета	20	4.6
Уровень инфляции, %	125	110.9
Дефицит федерального бюджета, в % к ВВП	3.0	профицит
Доля продовольствия, поступившего по импорту в общем объеме продовольственных ресурсов, %	25	примерно 40

3. Локальная экономическая безопасность характеризуется экономической безопасностью региона (субъекта федерации). Практически все регионы сталкиваются с множеством острых и сложных проблем – экономических, социальных, этнополитических, экологических, в большей или меньшей степени затронутых кризисными явлениями. К важнейшим из них можно отнести экономическую реинтеграцию регионов, состояние транспортного комплекса, региональный монополизм, региональные экономические кризисы и др. Однако необходимо остановиться на ключевой проблеме, связанной с формированием новых рыночных отношений, а именно: тенденциях развития и оценке состояния регионального сектора экономики.

Так, среди региональных аспектов основное значение имеют проблемы:

- а) сепаратизма, ведущего к разрушению сложившегося социально-экономического и технологического пространства, сырьевых, товарных и информационных потоков;
- б) развития депрессивных районов;
- в) формирования новых полюсов и региональных центров роста.

Регионы должны самостоятельно решать вопросы освоения и использования природных ресурсов, развития торговли, сферы услуг, инфраструктуры регионального и локального значения, использования недвижимости, поддержания правопорядка, развития специальных форм культуры, образования и здравоохранения. При этом необходимо сохранить единое военнополитическое и социально-экономическое пространство, обеспечивающее беспрепятственное перемещение товаров, сырья, трудовых ресурсов

Экономическая подсистема региональной безопасности включает в себя комплекс мер, препятствующих возникновению и реализации угроз для региональной экономики в целом, экономического положения жителей различных субъектов Федерации и хозяйственных субъектов. Этот комплекс мер призван обеспечить:

- безопасность жизнедеятельности (минимальный уровень жизни, жизненно важные поставки, бесперебойное функционирование инфраструктуры, наполнение региональных бюджетов);

- экономическую безопасность в долговременном аспекте (предотвращение утечки и обеспечение устойчивости капитала, регулирование движения рабочей силы, устранение препятствий для развития бизнеса, устойчивость и рост налоговой базы, развитие инфраструктуры, препятствование развитию теневой экономики, предотвращение зависимости от одного источника ресурсов, устранение диспропорций развития отдельных территорий и неравенства доходов населения, контроль за использованием природных ресурсов);

- экономическую безопасность органов управления (снижение бюджетных рисков, препятствование коррупции в сфере управления, контроль за выполнением функций управления).

Таким образом, под **региональной экономической безопасностью** понимается способность субъектов Федерации противостоять кризисным ситуациям, вызываемым воздействием внешних и внутренних факторов на научно-производственный и ресурсный потенциал и их структуру, сферу обращения и институциональную инфраструктуру, социальную сферу, уровень и качество жизни людей.

Под воздействием макроэкономических кризисных процессов и под влиянием местных особенностей социального и экономического развития регионов могут формироваться региональные кризисные ситуации. Под **региональной кризисной ситуацией** понимаются негативные изменения в воспроизводственных процессах экономики, социальной сфере и экологии региона, угрожающие неблагоприятными последствиями здоровью населения, политической стабильности общества, нормальному функционированию жизненно важных отраслей хозяйства.

Кризисное состояние экономики и социальной сферы регионов может сформироваться под влиянием следующих процессов и явлений, способных создать угрозы экономической безопасности государства:

- деформации территориальной структуры и межрайонных связей, вызванных как общим кризисом экономики страны, так и образовавшимися несоответствиями сложившихся территориальных пропорций требованиям и условиям рыночной экономики;

- низкая конкурентоспособность отдельных отраслей и предприятий регионального хозяйства, вызванная их технической отсталостью, неэффективным использованием сырья, топлива и энергии высокой энергоемкостью и материалоемкостью производства, низким качеством продукции при высоких издержках производства;

- нарушение нормальных процессов воспроизводства общественного продукта и населения;

- высокий уровень монополизации отдельных производств, их концентрация в ограниченном числе районов, порождающая региональный монополизм;

- высокий уровень изношенности и технологическая отсталость производственных и непроизводственных основных фондов, особенно в сфере жилищно-коммунального хозяйства;
- недостаточный для удовлетворения платежеспособного спроса уровень развития производственной и социальной инфраструктуры;
- ухудшение состояния научно-технического потенциала регионов;
- отставание в формировании институциональной инфраструктуры и региональных рынков товаров, труда и капитала;
- отставание в развитии минерально-сырьевой базы, в приросте разведанных запасов полезных ископаемых;
- низкий уровень использования природных ресурсов, природоохранной деятельности и экологической безопасности;
- спад производства, вызывающий высокий уровень безработицы и низкий уровень жизни людей;
- усиление имущественного расслоения населения, увеличение численности населения с доходами ниже прожиточного минимума, ограничение доступа возрастающей части населения к нормальному медицинскому обслуживанию, образованию, достижениям культуры, ухудшение физического и нравственного здоровья населения;
- усиление территориальной дифференциации уровней экономического и социального развития;
- слабость институтов власти, недостаточно четкое разделение полномочий и ответственности между органами управления федеральными, субъектами Федерации и местными, реальное неравноправие субъектов Федерации;
- неэффективная налоговая и бюджетно-кредитная системы (включая региональные налоги и местные финансово-кредитные учреждения);
- неэффективность решений и действий органов власти и управления, проводимой ими экономической, социальной и региональной политики;
- ухудшение криминогенной обстановки;
- ухудшение структуры экспорта, увеличение в ней доли топливно-сырьевых товаров;
- усиление конкуренции импортных товаров и зависимости от их поставок;
- развитие внешних экономических связей приграничных районов в ущерб внутрироссийским связям и интересам, экономической и национальной безопасности.

С учетом значительного объема инвестиций, поступающих в регионы в настоящее время, особо значимой становится внешнеэкономическая безопасность региона.

Оценку внешнеэкономической безопасности региона также как и государства можно провести, основываясь на международном опыте (Таблица 4).

Приведем пороговые и фактические значения показателей внешнеэкономической безопасности отдельного региона, а именно Калужской области, которой в 2006 году по результатам оценки инновационного потенциала нацио-

нальным рейтинговым агентством «Эксперт» присвоено 2-е место в России как региону с наибольшими предпосылками для инновационного развития.

Таблица 4

Внешнеэкономическая безопасность Калужской области за 2005 год

Показатель	Пороговые значения, %	Обоснование пороговых значений	Фактические значения по Калужской области, %
Отношение доходов регионального бюджета к ВРП	40	Международный опыт	14.4
Доля инвестиций в основной капитал в ВРП	25	Перечень Совета безопасности РФ	16.0
Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал	20	Международный опыт	7.7
Доля машиностроения в общем объеме промышленной продукции	20	Перечень Совета безопасности РФ	40
Доля малого бизнеса в общем объеме промышленной продукции	50	Международный опыт	12
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	70	Перечень Совета безопасности РФ	64,3
Доля экспорта в ВРП	40	Международный опыт	6.4
Доля среднедушевых денежных доходов в среднероссийском показателе	100	Анализ российских тенденций	66.5

4. Частная экономическая безопасность характеризуется безопасностью предприятия и личности. В настоящее время практически не у кого не вызывает возражений идея об обязательном создании на любом среднем и крупном предприятии системы обеспечения экономической безопасности. **Экономическая безопасность предприятия** – состояние юридических, производственных отношений и организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при котором обеспечивается стабильность функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие.

Существует такое понятие, как Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия, которое включает в себя совокупность взаимосвязанных мероприятий организационно-экономического и правового характера, осуществляемых в целях защиты деятельности предприятия от реальных или потенциальных действий физических или юридических лиц, которые могут привести к экономическим потерям.

В процессе достижения поставленной цели осуществляется решение конкретных задач, объединяющих все направления обеспечения безопасности. К

задачам, решаемым системой обеспечения экономической безопасности, обычно относятся:

- прогнозирование возможных угроз экономической безопасности;
- организация деятельности по предупреждению возможных угроз (превентивные меры);
- выявление, анализ и оценка возникших реальных угроз экономической безопасности;
- принятие решений и организация деятельности по реагированию на возникшие угрозы;
- постоянное совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Организация и функционирование комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятия в целях максимальной эффективности должны основываться на определенных принципах. Об этом писали многие авторы, в том числе и В.П. Мак-Мак, который выделяет следующие принципы системы безопасности предприятия: приоритет мер предупреждения; законность; комплексное использование сил и средств; координация и взаимодействие внутри и вне предприятия; сочетание гласности с конспирацией; компетентность; экономическая целесообразность; плановая основа деятельности; системность.

Внутренние субъекты, обеспечивающие экономическую безопасность предприятия, осуществляют свою деятельность на основе определенной стратегии и тактики. Известно, что стратегия - это долгосрочный подход к достижению цели. Генеральная стратегия экономической безопасности выражается через общую концепцию комплексной системы обеспечения экономической безопасности предприятия. Помимо генеральной стратегии выделяются также специальные стратегии (например, в зависимости от стадии хозяйственной деятельности). Наконец, могут применяться функциональные стратегии безопасности. Это может быть стратегия экономической безопасности предприятия, включающая в себя систему превентивных мер, реализуемая через регулярную, непрерывную работу всех его подразделений по проверке контрагентов, анализу предполагаемых сделок, экспертизе документов, выполнению правил работы с конфиденциальной информацией и т.п. Служба безопасности в этом случае выполняет роль контролера. И это может быть стратегия реактивных мер, применяемая в случае возникновения или реального осуществления каких-либо угроз экономической безопасности предприятия. Такая стратегия, основанная на применении ситуационного подхода и учете всех внешних и внутренних факторов, реализуется службой безопасности через систему мер, специфических для данной ситуации.

Тактика обеспечения безопасности предприятия предполагает применение конкретных процедур и выполнение конкретных действий в целях обеспечения его экономической безопасности. Речь идет о таких процедурах и действиях как: расширение юридической службы предприятия; принятие дополнительных мер по сохранности коммерческой тайны; создание подразделения

компьютерной безопасности; предъявление претензий контрагенту-нарушителю; обращение с иском в судебные органы; обращение в правоохранительные органы и т.п.

Таким образом, комплексная система экономической безопасности предприятия должна включать в себя строго определенное множество взаимосвязанных элементов, обеспечивающих безопасность предприятия при достижении им основных целей бизнеса.

5. Под **личной безопасностью** понимается состояние защищенности человека от факторов нанесения вреда на уровне его личных интересов и потребностей. Личная безопасность граждан включает в себя обеспечение защиты личности от преступных посягательств на жизнь, здоровье, свободу, честь и достоинство. Преступления против личности составляют около 4% в общем числе зарегистрированных преступлений и имеют устойчивую тенденцию к росту.

Существует несколько вариантов классификации угроз личности. В процессе обсуждения проблем обеспечения национальной безопасности, называют четыре вида угроз для большой социальной системы. Это угрозы:

- от ошибок в целеполагании;
- со стороны других социальных систем (внешние социальные угрозы);
- со стороны внутренних социальных систем (внутренние социальные угрозы);
- "природного" (т.е. стихийного) характера.

Угрозы могут быть вызваны объективно развивающимися процессами (неравномерностью экономического развития территорий страны, особенно отставанием темпов роста экономики от потребностей общества: недостаточностью природных или людских ресурсов, процессами урбанизации общества, загрязнением окружающей среды и т.п.) или определенными социальными действиями.

Вслед за угрозой личности необходимо выделить такое понятие, как насилие над личностью. Под насилием над личностью понимают:

- во-первых, применение определенной социальной группой по отношению к другим различных форм принуждения с целью приобретения или сохранения экономического или политического господства;
- во-вторых, физические воздействия (телесные повреждения, побои) или психические воздействия (угрозы со стороны одного человека другим).

Как социальное проявление насилие означает дискриминацию личности, ущемление или ограничение ее прав и свобод, создающее угрозу нормальному существованию человека и в конечном счете самой его жизни.

Насилие проявляется в духовной сфере, в области политической жизни, в экономической сфере деятельности.

В экономической сфере насилие широко проявляется в **рэжете** - вымогательстве с угрозой нанести ущерб материальному достатку. Следует подчеркнуть, что вымогательство любого типа - это в первую очередь вопрос информационной борьбы. Варианты развития событий могут быть разные, например:

1) **шантаж** – требование выгодных условий за услуги. Преступники требуют плату за молчание об опасных для жертвы сведениях (в частности, о сокрытии от налоговой инспекции крупных доходов и др.).

2) **угроза жизни, здоровью, капиталу** – преступники требуют деньги за обещание не причинять жертве вреда.

Здесь нет прямого шантажа компрометирующими материалами, а самый популярный предлог для взимания мзды - навязанная "охрана" или навязанные работники с огромными окладами. В России средняя цена за подобные услуги - 10-20% от дохода хозяйственной деятельности. Такую же "охрану" могут навязать и мелкому уличному торговцу и т.д.

3) **экономический терроризм** – расчет на доверчивость и безвыходность ситуации. Он не всегда связан с экономическими "излишками. Один из его вариантов – дорожное происшествие, участники которого – владелец скромного транспортного средства, с одной стороны, и владелец роскошной иномарки – с другой. Последний предлагает официально не оформлять столкновение, он лишь знакомится с адресом «виновника» инцидента, под окном которого появляется вскоре вдребезги разбитая иномарка. Таков один из методов принуждения продать принадлежащую «виновнику» дорожного происшествия недвижимость.

В последние два-три года зафиксированы новые явления в посягательствах на личность, которые характеризуются преступным содержанием:

- большой степенью организованности и распространением на этой основе так называемых **заказных убийств** и **запугивания**, сопряженных с насилием, угрозами и другими подобными действиями;

- использованием при совершении преступлений против личности оружия, боеприпасов, взрывных устройств, радиоактивных веществ;

- привнесением корыстных мотивов и сращиванием с экономической организованной преступностью

- распространением похищений людей связанных с вымогательством или выдвиганием иных условий освобождения;

- совершением преступлений против личности на межнациональной почве.

Широкомасштабным явлением, представляющим угрозу жизненно важным интересам личности, общества и государства, которое необходимо выделить особо, стал терроризм. Рассматривая этот вид угроз, необходимо учитывать следующее:

- за годы реформ в России произошли серьезнейшие трансформации личности и вооружения террористов;

- при определенных условиях террористические методы деятельности и достижения политических целей нередко сопровождаются терпимым отношением населения;

- продолжающуюся эскалацию терроризма и политического насилия в мире;

- рост организованной преступности, в том числе нередко осуществляющей действия, имеющие внешнее сходство с терроризмом - орга-

низация взрывов, захват заложников, устрашение или устранение конкурентов и т.д.

Объект, субъект и предмет экономической безопасности

Основным **субъектом обеспечения безопасности** является государство, осуществляющее функции в этой области через органы законодательной, исполнительной и судебной власти. Государство в соответствии с действующим законодательством обеспечивает безопасность каждого гражданина на территории РФ и защиту, и покровительство гражданам России, находящимся за ее пределами. Кроме того, субъектами безопасности являются граждане, общественные организации и объединения, обладавшие правами и обязанностями по обеспечению безопасности в соответствии с законом. По определению Госстандарта: человек или группа людей, осуществляющих воздействие на безопасность.

Объекты безопасности – выделяемая субъектом часть материального мира для цели управления безопасностью. Основными объектами безопасности России являются: личность – ее права и свободы, общество – его материальные и духовные ценности, государство – его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность. К объектам безопасности также относятся предприятия, объединения, учреждения реальной, либо нематериальной сферы производства.

Для создания и поддержания необходимого уровня защищенности объектов безопасности в Российской Федерации разрабатывается система правовых норм, регулирующих отношения в сфере безопасности, определяются основные направления деятельности органов государственной власти и управления в данной области, формируются или преобразуются органы обеспечения безопасности и механизм контроля и надзора за их деятельностью.

Для непосредственного выполнения функций по обеспечению безопасности личности, общества и государства в системе исполнительной власти в соответствии с Законом образуются государственные органы обеспечения безопасности.

Предмет государственной деятельности в области экономической безопасности:

- определение и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической системы и государства в краткосрочной и долгосрочной перспективе;
- формирование и реализация экономической политики и институциональных преобразований, устраняющих или смягчающих вредное воздействие этих факторов в рамках единой программы экономической реформы.

Структура экономической безопасности

Экономическая безопасность — это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического, оборонного сущест-

вования и прогрессивного развития субъекта безопасности, неуязвимость и независимость его экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям. Исходя из этого понятия, определим структуру экономической безопасности.

Сама экономическая безопасность имеет достаточно сложную внутреннюю структуру. Можно выделить три ее важнейших элемента:

- **экономическую независимость**, которая в условиях современного мирового хозяйства отнюдь не носит абсолютного характера. Международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля государства за национальными ресурсами, достижение такого уровня эффективности производства и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, обмену научно-техническими достижениями;

- **стабильность и устойчивость национальной экономики**, предполагающие защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения, и т.д.;

- **способность к саморазвитию и прогрессу**, что особенно важно в современном динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Рассмотрим структуру экономической безопасности с точки зрения трех уровней экономической безопасности: национальной, локальной (региональная) и частная (предприятий).

Национальная экономическая безопасность может быть представлена в виде восьми тесно связанных структурных элементов (Рисунок № 1): демографическая безопасность, экономическая безопасность, духовно-нравственная безопасность, информационная безопасность, экологическая безопасность, политическая безопасность, оборонная (военная) безопасность и социальная безопасность.

Структура национальной безопасности



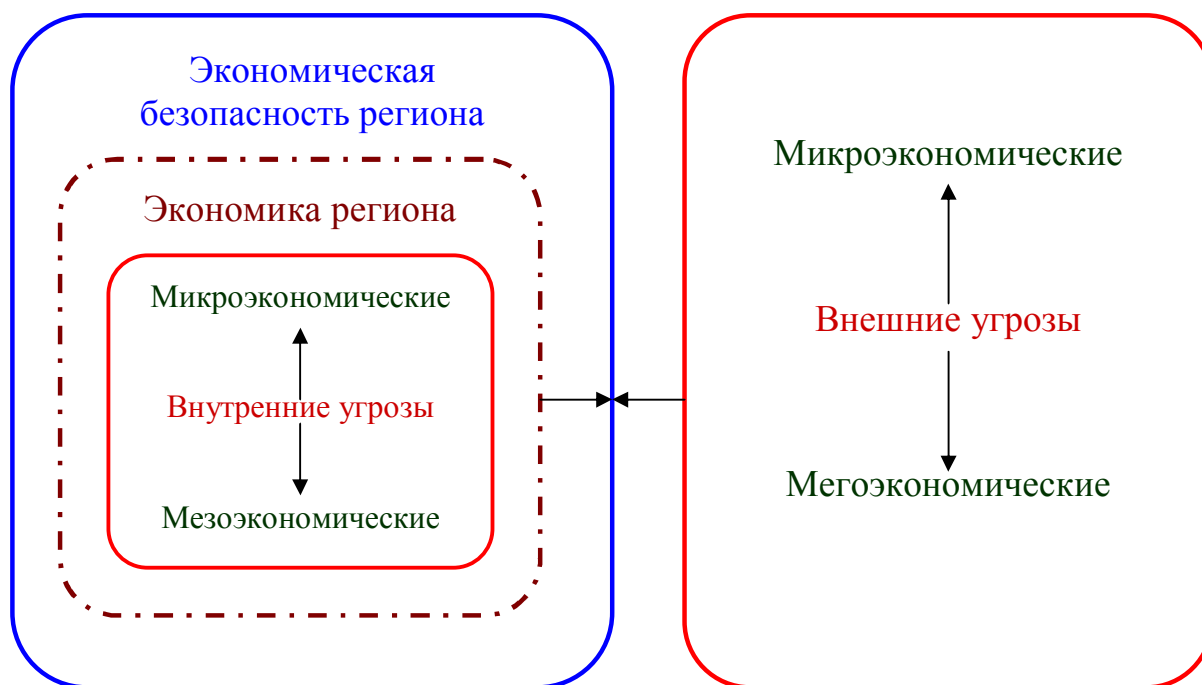
В рассмотрении **политического фактора** речь идет о воздействии политических решений на экономические показатели и, опосредованно, на степень уязвимости экономики. Влияние **военных факторов** многозначно. С одной стороны, милитаризация экономики влечет за собой неустойчивость всей системы национальной безопасности, а с другой при не достаточной степени обороноспособности повышается вероятность экспансии и не только военного характера. **Экологический фактор** также оказывает существенное влияние на экономическую безопасность. Достаточно упомянуть катастрофу на Чернобыльской АЭС, чтобы осознать влияние экологического фактора на экономику страны. **Информационный фактор** включает в себя функционирование системы сохранения сведений, составляющих государственную, промышленную, предпринимательскую, коммерческую и личную тайну. **Социальный фактор** включает в себя оценку социальной напряженности, исходом которой могут быть мощные социальные взрывы, вплоть до гражданской войны, в результате которых экономика пострадает настолько, что разговоры об экономической безопасности станут излишними. **Демографический фактор** проявляется во влияние на экономику уровня безработицы, рождаемости, уровня смертности, здоровья нации и прочих демографических показателей. В структуре национальной безопасности **экономическая безопасность** занимает особое место. Это обусловлено тем, что все виды безопасности так или иначе не могут быть в достаточной степени реализованы без экономического обеспечения. **Духовно-нравственная** составляющая безопасности заключается в защите государства от негативного воздействия агрессивно настроенных социальных институтов (политические партии экстремистского характера, секты и пр.), влияющих на сознание и нравственность граждан.

Структуру локальной или региональной экономической безопасности целесообразно рассмотреть с точки зрения позиции противодействия угрозам (Ри-

сунок № 2). Многообразие существующих угроз, влияющих на региональную безопасность, может быть разделено на внутренние и внешние по отношению к региону. В свою очередь, первые представлены микро- и мезоэкономического уровня, вторые – макро- и мегэкономического.

Рисунок № 2

Структура угроз региональной экономической безопасности



Совокупность **внутренних** угроз возникает под влиянием текущего состояния экономики региона. Так, если в регионе отсутствует направленность на эффективное развитие производственной и социальной сферы, при этом обострены экономическая, политическая, экологическая ситуации, возможно формирование факторов, дестабилизирующих региональную экономическую независимость. **Внешние** угрозы носят, в некотором смысле самостоятельный от экономики отдельного региона характер, так как зарождаются они в зависимости от состояния государства и мирового хозяйства.

Особенностью угроз, носящих **микроэкономический** характер, является то, что они связаны с деятельностью хозяйствующих субъектов, расположенных на территории региона. Угрозы **мезоуровня** включают в себя потерю внутреннего рынка, воспроизводственной независимости, утрату возможности осуществлять продовольственное самообеспечение на региональном уровне.

В **макроэкономическом** масштабе угрозы представлены отсутствием полноценной единой политики федерального центра в отношении субъектов федерации, возможностью возникновения межнациональных конфликтов и усилением сепаративных настроений у народонаселения, нарушением системы финансового обеспечения регионов, истощением природной среды и обострением

экологической ситуации, криминализацией экономики, снижением уровня жизни населения.

Мегаэкономические угрозы связаны с осложнением геополитической обстановки и нарастанием вероятности межгосударственных военно-политических конфликтов, вывозом капитала за рубеж, недостатком валютных средств, уменьшением золотого запаса страны, вытеснением с внешних рынков, что приводит к утрате внешнеэкономических позиций.

Структуру частной экономической безопасности рассмотрим с помощью функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. Функциональные составляющие экономической безопасности предприятия – это совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Примерная структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия может быть представлена следующими элементами: финансовая составляющая, интеллектуальная и кадровая составляющая, технико-технологическая составляющая, политико-правовая составляющая, экологическая составляющая, информационная составляющая, силовая составляющая (Рисунок № 3).

Рисунок № 3



Процесс обеспечения **финансовой составляющей** экономической безопасности предприятия может быть определен как совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств, наиболее эффективной структуры капитала предприятия, повышению качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия по всем направлениям стратегического и оперативного планирования и управления технологическим, интеллектуальным и кадровым потенциалом предприятия, его основными и оборотными

активами с целью максимизации прибыли и повышения уровня рентабельности бизнеса, а также роста курсовой стоимости ценных бумаг предприятия.

Обеспечение **интеллектуальной и кадровой составляющей** экономической безопасности предприятия включает в себя тесно связанных между собой, но в тоже время и существенно различных направлений деятельности. Первое направление ориентировано на работу с персоналом предприятия, на повышение эффективности работы его сотрудников. Второе направление нацелено на сохранение и развитие интеллектуального потенциала предприятия.

Основная сущность **технико-технологической составляющей** экономической безопасности предприятия, будь то предприятие производственной или непроизводственной сферы, заключается в том, насколько уровень используемых на данном предприятии технологий соответствует лучшим мировым аналогам. Принципиально важным моментом здесь является и проблема наличия у этих технологий потенциала развития и их будущей конкурентоспособности с технологиями заместителями, чье влияние на технологическое развитие в современной мировой экономики возрастает с каждым днем.

Сущность **политико-правовой составляющей** экономической безопасности предприятия состоит в эффективном и всестороннем правовом обеспечении деятельности данного предприятия, четком соблюдением предприятием и его сотрудниками всех аспектов действующего законодательства при оптимизации затрат кооперативных ресурсов на достижение этих целей при активной работе соответствующих служб предприятия по благоприятному изменению внешней политико-правовой среды.

Рассматривая содержание процесса обеспечения **информационной составляющей** экономической безопасности предприятия, выделим основные функции информационно-аналитического подразделения предприятия, надлежащие выполнение которых обязательно необходимо для достижения необходимого приемлемого уровня обеспечения информационной безопасности предприятия. К числу основных функций относятся:

- 1) Сбор всех видов информации, имеющей отношение к деятельности конкретного предприятия.
- 2) Анализ получаемой информации.
- 3) Прогнозирование тенденций научного и технологического процесса в сфере технологий деятельности предприятия, экономических и политических процессов в стране и в мире, прочих процессов, имеющих отношение к данному бизнесу, а также показателей, которых необходимо достичь предприятию во всех областях своей деятельности.
- 4) Оценка уровня экономической безопасности предприятия по всем ее составляющим и в целом, выработка рекомендаций по повышению уровня обеспечения экономической безопасности данного предприятия.

Основная сущность **экологической составляющей** экономической безопасности с точки зрения предприятия состоит в стремлении оптимизировать свои финансовые затраты таким образом, чтобы при минимальных затратах на

обеспечение соблюдения экологических норм по технологическим процессам на предприятии и выпускаемой им продукции минимизировать свои потери от административных санкций за загрязнение окружающей среды и потери рынков стран с более жесткими нормами экологического законодательства.

Под **силовой составляющей** экономической безопасности предприятия можно понимать совокупность следующих состояний:

- 1) Физическая безопасность сотрудников предприятия, особенно представителей руководства предприятия;
- 2) Сохранность имущества от негативных воздействий, угрожающих потерей этого имущества или снижением его стоимости;
- 3) Силовые аспекты информационной безопасности предприятия;
- 4) Благоприятствование внешней среды бизнеса.

Таким образом, можно отметить, что понятие «экономическая безопасность» имеет сложную многоуровневую структуру, все элементы которой, тесно связаны между собой.

ГЛАВА 14. Кооперативное предпринимательство

В резолюции 56-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН «Кооперативы в процессе социального развития» от 19 декабря 2001 года обращено внимание государств-членов на «Руководящие принципы в отношении создания благоприятных условий для развития кооперативов», имея в виду их использование при разработке или пересмотре национальных стратегий развития кооперативов. В «Руководящих принципах...» указывается, что кооперативы должны повсеместно признаваться в качестве юридических лиц и что все организации и предприятия, учреждаемые кооперативным движением, должны быть действительно равны с другими ассоциациями и структурами.

Для достижения такого равенства необходимо, чтобы особые ценности и принципы кооперативов были полностью признаны желательными, а также чтобы были приняты надлежащие меры к тому, чтобы эти особые качества не являлись причиной каких бы то ни было дискриминаций и ущемлений.

В этих целях правительствам необходимо создавать и поддерживать благоприятные условия для развития кооперативного движения. В рамках этого процесса можно было бы стремиться к налаживанию действительных партнерских отношений между правительствами и кооперативным движением. Полезно, чтобы правительства публично признали особый вклад (как количественный, так и качественный), который кооперативное движение вносит в национальную экономику и жизнь общества. Отмечается желательность принятия государствами-членами ООН общих (единых) законов о кооперативах, которые могут быть дополнены специальными законами об отдельных видах кооперативов, а также создания в правительствах координирующих механизмов, которые поддерживали бы связь с кооперативным движением, содействовали проведению регулярных консультаций и эффективному сотрудничеству между правительствами и кооперативным движением.

В Рекомендации Международной организации труда (МОТ) 2002 года о содействии развитию кооперативов содержится следующее важное положение: «Признается, что кооперативы действуют во всех секторах экономики. Настоящая Рекомендация относится ко всем видам и формам кооперативов». Тем самым Рекомендация призывает к устранению каких-либо ограничений сфер деятельности кооперативов, подчеркивая их универсальность. Отнесение же Рекомендации ко всем видам и формам кооперативов подтверждает их идентичность.

В Рекомендации приводится следующее универсальное определение кооператива:

Кооператив — самостоятельная ассоциация людей, которые объединились на добровольной основе для удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных потребностей и устремлений посредством совместного владения предприятием, контролируемым на основе демократических принципов.

Сохранены понятия кооперативных ценностей и принципов, нашедших наиболее полное отражение в Декларации о кооперативной идентичности, принятой Конгрессом Международного кооперативного альянса Всемирной орга-

низации кооперативов в Манчестере в 1995 году.

Кооперативные ценности: взаимопомощь, личная ответственность, демократия, равенство, справедливость и солидарность, а также такие этические нормы, как честность, открытость, социальная ответственность и забота о других.

Кооперативные принципы:

1. Добровольное и открытое членство. Кооперативы являются добровольными организациями, открытыми для всех лиц, которые имеют возможность пользоваться их услугами и хотят принять на себя обязательства, связанные с членством в кооперативе без каких-либо половых, социальных, расовых, политических и религиозных ограничений.

2. Демократический контроль. Кооперативы — это демократические организации, контролируемые своими членами, которые активно участвуют в принятии решений. Мужчины и женщины, которые имеют статус избранных представителей, подотчетны членам кооператива. Члены первичного кооператива имеют одинаковое право голоса (один член кооператива — один голос). Кооперативы других уровней также организованы на демократической основе.

3. Экономическое участие членов кооператива. Члены кооператива участвуют на равных условиях в формировании капитала кооператива и в демократическом управлении им. Обычно они получают небольшую компенсацию, если таковая вообще имеется, на паевой взнос, который является условием вступления в кооператив. Члены кооператива используют прибыль для достижения одной или нескольких целей, а именно: развития кооператива и в соответствии с объемом услуг, которыми они пользуются, осуществления другой деятельности, получившей поддержку у членов кооператива.

4. Автономия и независимость. Кооперативы — это автономные организации, контролируемые своими членами. Если кооперативы заключают соглашения с другими организациями, включая правительственные органы, или получают средства из внешних источников, они делают это на таких условиях, которые обеспечивают контроль со стороны членов кооператива и поддерживают его автономность.

5. Образование, обучение и предоставление информации. Кооперативы предоставляют возможность для обучения и получения образования своим членам, выбранным представителям, управляющим и работникам для того, чтобы те могли эффективно работать над развитием своего кооператива. Кооперативы информируют общественность, особенно молодых людей и общественных лидеров, о том, какова природа кооперации, в чем ее польза.

6. Кооперация между кооперативами. Кооперативы служат своим членам наиболее эффективно и укрепляют кооперативное движение, работая вместе в рамках организаций на местах, а также национальных, региональных и международных структур.

7. Забота об обществе. Пытаясь отвечать потребностям и пожеланиям своих членов, кооперативы способствуют стабильному развитию общества в целом.

В Рекомендации МОТ указывается, что в сбалансированном обществе

должны сосуществовать сильные государственный и частный секторы, а также сильные кооперативы, общества взаимопомощи и другие общественные и неправительственные организации.

Рекомендации парламентских слушаний «Сущность и роль кооперации в национальной экономике», проведенных в декабре 2002 года Комитетом Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике, содержат позицию о том, что теория и практика стран с развитой рыночной экономикой свидетельствуют о больших возможностях кооперативных объединений, основанных на самостоятельности, самоуправлении, развитии хозяйственной демократии и инициативы. Кооперативные организации повсеместно выступают если не существенной, то заметной силой современности, приобретая порой все большее значение в национальном хозяйстве ряда стран. В кооперативных формах на разных уровнях (от предприятия до государственного) можно успешно решать ряд конкретных социально-экономических проблем (борьба с бедностью, занятость, повышение производительности труда и т.д.) и делать это в духе лучших демократических традиций.

Интересны исследования и выводы профессора А.П. Макаренко о возникших закономерностях и возможностях в развитии мирового кооперативного сектора экономики в конце XX — начале XXI веков, о том, что кооперативный сектор остается важной составной частью экономики абсолютного большинства стран мира. Его услугами пользуются более 3 миллиардов человек. На кооперативных предприятиях заняты более 100 миллионов работников. Всего в мире насчитывается более 800 миллионов кооперативов. Сельскохозяйственные кооперативы скупают более 50 % сельхозпродукции в Европе, США, Канаде, во многих странах. Кооперативные банки несут ответственность за 17 % рынка сбережений в Европейском союзе. Кредитные кооперативы в США, Канаде, Австралии, Ирландии объединяют от 35 до 45 % взрослого населения.

Современное развитие мирового кооперативного сектора экономики имеет следующие общие закономерности:

1. Постепенное относительное сокращение кооперативного сектора (по числу участников, масштабам и объемам хозяйственной деятельности) в сферах розничной и оптовой торговли, что привело к утрате доминирующего положения потребительской кооперации среди других видов кооперативов.

2. Успешное развитие кооперативного предпринимательства в сфере денежного обращения, приобретшее взрывной характер к концу XX века; доминирующее положение кредитной кооперации среди других видов кооперативов.

3. Перемещение центра массового кооперативного движения из стран Европы в страны Азии, где сосредоточено до 90 % членской базы различных кооперативов.

4. Развитие самыми высокими темпами сельскохозяйственной кооперации в странах Азии.

5. А также то, что кооперативный сектор, какие бы внутри него не происходили структурные передвижки, в целом является уже «несущей конструкцией» (в соединении с частной и государственной) трехсекторной экономики абсолютного большинства стран мира.

Исследования эволюции кооперативного движения в России позволяют сделать следующие выводы:

- в России кооперация имеет свою историю, а не возникает как что-то абсолютно новое; более того, форма кооперативного предпринимательства была наиболее созвучна характеру русского народа и поэтому периодами получала массовое развитие;
- в условиях кризиса, хаоса в экономике кооперация доказывала свою действенность и эффективность; состоящая из небольших самостоятельных экономических сегментов, по мере необходимости она сама создавала систему для наиболее рационального решения своих задач;
- процессы в системе кооперации всегда носили эволюционный, а не революционный характер, от создания небольшого кооператива до глобальной системы союзов;
- государство в дореволюционной России оказывало развитию системы кооперации всемерную поддержку, использовало кооперативные структуры для распределения государственных и льготных кредитов;
- учреждения кооперативного движения благотворно влияли на увеличение народного благосостояния;
- население, в том числе крестьяне, относилось к кооперативам с доверием.

Можно сделать вывод, что кооперативное предпринимательство — это форма реализации коренных экономических интересов и психического склада определенных и больших групп людей в каждой стране мира.

Приведем еще несколько понятий и особенностей кооперативного предпринимательства.

Кооперация — это совокупность кооперативов, действующих в разных сферах экономики (например, потребительская, кредитная, производственная, сбытоснабженческая или сельскохозяйственная кооперация), в отдельных странах (английская, немецкая, российская кооперация), в разных регионах (европейская, азиатская, латиноамериканская кооперация).

Кооперативное движение — это организационно-массовая, экономическая, культурно-просветительная, спортивно-оздоровительная и идеологическая деятельность людей в форме агитации за кооперативный образ жизни, законодательной инициативы, обязательного материального участия членов кооперативов в создании, развитии и управлении хозяйственными предприятиями кооперативов и их видов.

Кооперативное предпринимательство — это хозяйственная деятельность на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность различных групп людей, объединенных в кооперативы и их союзы.

В последние годы понятие «кооперативное предпринимательство» рассматривается с позиций выживания кооперативов в условиях обостряющейся конкурентной борьбы.

Особенности кооперативного предпринимательства указаны в ряде публикаций Кооперативного отдела МОТ:

- кооперативные менеджеры должны обладать не меньшим уровнем ком-

петентности, навыков, квалификации, чем менеджеры предприятий, действующих в окружающей кооперативы конкурентной среде;

- кооперативные менеджеры также обязаны знать кооперативные принципы и специфику практической деятельности кооперативов, кооперативное законодательство и базовые уставные требования;

- кооперативные менеджеры обязаны быть преданы кооперативному делу, восприимчивы к интересам и нуждам членов кооператива;

- кооперативное предпринимательство отличается от акционерного (тоже коллективного) более демократическим управлением, социальной направленностью своей деятельности, соблюдением особых кооперативных принципов и морально-этических норм;

- кооперативные ценности являются важнейшим элементом, определяющим конкурентное преимущество кооперативов; задачи и функции кооперативного предприятия должны представлять собой единое целое, сочетающее хозяйственную деятельность и социальные цели;

- кооперативное движение нуждается в менеджерах, имеющих способности и волю брать на себя ответственность в создании особого сообщества членов и работников кооперативов, обоснованного на ценностях и социальном предназначении кооперативного дела;

- члены кооператива сами являются участниками процесса предпринимательства, так как им приходится участвовать в изучении конкурентной среды, определении и оценке предпринимательских возможностей, принимать на себя риски, участвовать в предпринимательстве собственным капиталом и получать от этого определенные преимущества;

- успех кооперативного предпринимательства зависит от внешних факторов, в первую очередь таких, как законодательные и бюрократические ограничительные барьеры, которые не позволяют в полной мере использовать потенциал кооперативов;

- кооперативы должны добиваться таких внешних условий, в которых могла бы благотворно развиваться их собственная культура предпринимательства, должны иметь возможность распоряжаться своими материальными и финансовыми средствами по собственному усмотрению, сохранять независимость от государства, быть готовыми к предпринимательским рискам во имя конечной цели — предоставления качественных услуг своим членам.

По мнению специалистов Программы ЕС Тасис, для достижения успеха в предпринимательской деятельности кооператив должен выполнять следующие требования:

1. Удовлетворять экономическую потребность. Кооператив — бизнес-организация, основанная для того, чтобы обеспечить выполнение необходимых услуг для ее членов. Если он не удовлетворяет реальную экономическую потребность, то не сможет быть привлекательным и не сможет сохранить поддержку его членов.

2. Адекватно финансироваться, что необходимо для того, чтобы: сохранить контроль над кооперативом, построить сильную финансовую структуру, гарантировать необходимое накопление и распределение прибыли, поддержи-

вать быстрый рост кооператива, сокращать расходы.

3. Члены должны полностью поддерживать кооператив. Кооператив не самоцель, а только средство для обслуживания членов. В кооперативе, функционирующем должным образом, акцент будет на качестве, надежности и ценовом превосходстве.

4. Эффективное управление и контроль. Кооператив несет полную ответственность за соблюдение интересов его членов и должен служить их интересам наиболее эффективным способом.

Успех финансовой и экономической деятельности кооперативов во многом зависит от того, насколько эффективно используется имущество.

Собственность кооперативов различных видов образуется из вступительных, паевых и целевых взносов, заемных средств, а также приращения имущества в результате хозяйственной деятельности.

Кооперативная собственность подразделяется на две части: делимую, представляющую собой паевой фонд, из которого каждый член кооператива может получить свой паевой капитал с процентами в случае выхода из кооператива; неделимую, формируемую в результате хозяйственной деятельности кооператива и представленную его предприятиями и имуществом, которыми кооператив владеет в качестве юридического лица (неделимые фонды).

Собственность кооперативов, так же как и акционерная собственность, является частной групповой.

Принципиальное различие между кооперативной и акционерной формами собственности заключается в следующем:

1. В кооперативе действует правило: один человек — один голос, то есть участие члена кооператива в управлении его делами не зависит от размера внесенных им паевых средств. В акционерных обществах каждый акционер имеет количество голосов, соответствующее имеющемуся у него количеству акций.

2. Паявые взносы (паи) не обращаются на рынке, они не могут быть использованы для получения каких-либо выгод от участия в рыночном обороте, образования блокирующего или контрольного пакета, создающего основу для перехода собственности из одних рук в другие. В открытых акционерных обществах акции свободно котируются на рынке.

3. При распределении прибыли в кооперативах действует принцип ограниченного процента на капитал. Большая часть прибыли направляется на развитие. Кроме того, часть прибыли возвращается членам кооперативов в виде скидок, премий и в других формах. В акционерных обществах процент на капитал не ограничен.

Необходимым условием успешной деятельности кооператива является объективная оценка эффективности использования имеющегося имущества, повышение отдачи от каждой единицы производственных мощностей, каждого квадратного метра торговой площади.

Практикой выработаны следующие критерии оценки хозяйственной деятельности, обеспечивающие финансовую устойчивость и благополучие кооператива:

1. Рост объемов деятельности. При прочих равных условиях увеличение

розничного товарооборота, рост объемов закупок сельскохозяйственных продуктов, производства товаров на кооперативных предприятиях, платных услуг обеспечивают рост доходов и улучшение финансового положения кооператива.

2. Ускорение оборачиваемости товаров и других оборотных средств, что прямо отражается на эффективности использования финансовых ресурсов, дает возможность при меньших затратах получить больший доход.

3. Сокращение издержек обращения за счет гибкого использования средств на оплату труда работников, внедрения рациональных схем товароснабжения торговой сети и сокращения уровня оборота с каждого квадратного метра торговой площади.

4. Эффективное использование принадлежащего кооперативу имущества (торговые, складские, производственные и иные помещения).

Профессор А.П. Макаренко, опираясь на научную классификацию кооперативов Б.Н. Хвостова и оригинальные классификационные схемы С.Н. Прокоповича, М.Л. Хейсина, Н.И. Попова, А.А. Глушецкого, предлагает научную классификацию кооперативов в зависимости от сферы их экономической деятельности (типы); уровня обобществления собственности и доли дохода, получаемой членами в кооперативе (формы); рода занятий и социального состава членов, принадлежности к отраслям народного хозяйства и др. (виды).

По типам кооперативы делятся на производственные, потребительские и смешанные.

Основная функция производственных кооперативов состоит в производстве материальных благ или услуг.

Основная функция потребительских кооперативов состоит в потреблении товаров, услуг, денежных средств, культурных ценностей и т.д.

Смешанные кооперативы — производственно-потребительские, где нет явно преобладающей функции. Это самый распространенный тип кооперативов, называемых также многоотраслевыми, многопрофильными.

По формам среди кооперативов выделяются:

1. Простая форма, где в общем владении, распоряжении и пользовании находятся денежные средства, товары, здания, транспорт и частично труд членов-работников, члены кооператива получают дополнительный доход в виде процента на пай, дивидендов, низкого процента на кредит и т.д. Свой основной доход они получают вне кооператива (потребительские, кредитные, сбыто-снабженческие кооперативы).

2. Переходная форма, где уровень обобществления собственности такой же, как в кооперативах простой формы, и члены кооператива получают основной доход вне кооператива, но потребляют больше разнообразных услуг (многоотраслевые, многоцелевые кооперативы).

3. Сложная форма, где обобществлены основные средства производства: земля, машины, оборудование, скот и т.д. — и где члены кооператива получают основной доход в кооперативе (производственные, сельскохозяйственные, промышленные кооперативы).

По видам среди кооперативов выделяются:

1. По местонахождению: городские и сельские.

2. По социальному составу: рабочие, крестьянские, студенческие и ученические, мелких предпринимателей и торговцев, институциональные (где большинство — служащие), общегражданские (где есть представители различных слоев).

3. По роду занятий: кооперативы учителей, врачей, артистов, писателей, кинематографистов.

4. По принадлежности к отраслям народного хозяйства: промысловые, строительные, транспортные, массового питания, сельскохозяйственные, торговые, рыболовецкие, страховые, кредитно-банковские, сберегательные, медицинские и др.

5. По принадлежности к отраслям производства, переработки, сбыта: текстильные, швейные, животноводческие, молочные, зерновые, птицеводческие и др.

6. По предоставлению конкретных услуг: по снабжению телефонами, похоронные, медицинские, таксомоторные и др.

7. По принадлежности к определенному виду религии: католические, протестантские, мусульманские и др.

8. По принадлежности к национальному меньшинству в стране: русские — в США, украинские — в Канаде, шведские — в Финляндии и др.

Научная классификация имеет не только теоретическое, но и практическое значение. Точное определение типа кооператива имеет решающее значение при получении налоговых льгот. Так, в России не облагается налогом Фонд развития потребительских кооперативов.

В соответствии с законодательством и особенностями организации производственные кооперативы (артели) относятся к коммерческим организациям, а потребительские кооперативы — к некоммерческим.

Производственным кооперативом (ГК РФ, статья 107, пункт 1) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Учредительным документом кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц.

Кооператив является юридическим лицом — коммерческой организацией, образуется исключительно по решению его учредителей. Число членов кооператива не может быть менее чем пять человек. Учредительным документом кооператива является Устав, утвержденный общим собранием членов кооператива. Член кооператива вправе выйти из его состава. При этом ему должна быть выплачена стоимость пая или выдано имущество, соответствующее его доле.

Члены кооператива несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива в размерах и порядке, предусмотренных законом и Уставом (ГК РФ, статья 107, пункт 2). Имущество кооператива делится на пай, но часть может быть образована как неделимая (ГК РФ, статья 109, пункт 1). Управление кооперативом осуществляет общее собрание.

Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Исполнительным органом управления являются правление и его предсе-

датель (ГК РФ, статья 110, пункт 1).

Потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов.

Гражданский кодекс Российской Федерации определяет потребительские кооперативы как некоммерческие организации (ГК РФ, статья 116, пункт 5). Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы и которым они соответствуют (ГК РФ, статья 50, пункт 3). Финансовый результат, полученный потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, законом рассматривается как доход потребительского кооператива, а не прибыль. Доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и Уставом, распределяются между его членами (ГК РФ, статья 116, пункт 5). Доход, как правило, направляется на развитие деятельности и распределяется между кооперативом и его членами на основе положений, принятых уставом кооператива. В потребительском кооперативе не формируются и убытки. Члены потребительского кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительного взноса.

Система потребительской кооперации в России включает потребительские общества, объединяемые в районные союзы (райпотребсоюзы), которые состоят членами областных (краевых или республиканских) союзов; областные (краевые или республиканские) союзы объединяются в Центральный союз потребительских обществ (Центросоюз).

В настоящее время в этой старейшей некоммерческой, неправительственной организации происходят процессы реформирования социально-экономической деятельности, развития и укрепления кооперативных принципов, расширения ее функций. Пайщиками потребительской кооперации являются 10,4 миллиона человек, объединенных в 3,3 тысячи потребительских обществ и 76 региональных союзов. Они действуют в интересах своих членов и всего сельского населения, осуществляя свою деятельность в более чем 100 тысячах сельских и городских населенных пунктов, где проживают свыше 45 миллионов человек (рис. 1).

Принципиальное значение для развития кооперативной демократии имеет разграничение функций совета и правления потребительских обществ (табл. 1).

Высшим органом в обществе является собрание пайщиков, на котором рассматриваются самые жизненно важные вопросы деятельности потребительского общества, принимаются конкретные, отвечающие интересам пайщиков решения. По рекомендациям Центросоюза Российской Федерации в повестку дня собраний включаются следующие вопросы:

- результаты хозяйственно-финансовой деятельности;
- причины убытков (если они есть);
- ответственность за погашение убытков: что делается по их устранению,

когда и как правление намерено обеспечить рентабельную работу;

- как расходуются средства Фонда развития потребкооперации, Фонда подготовки кадров, прибыль;

- что делается по социальной защите пайщиков;
- занятость, создание новых рабочих мест;
- поддержка народных промыслов;
- помощь подсобным сельским хозяйствам пайщиков;
- сбыт продукции сельских подворий;
- оказание помощи неимущим, благотворительность;
- организация малых производств;
- снабжение малой техникой, кормами, молодняком, семенами;
- новые виды деятельности (сельский туризм, аптеки, зооаптеки и т.д.);
- культурно-массовая и спортивная работа;
- информирование, подписка на газету;
- обучение детей пайщиков;
- просветительское кооперативное образование.

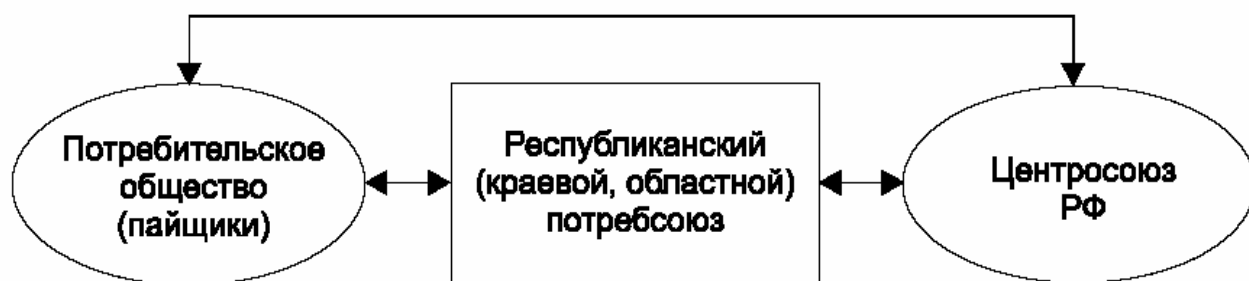


Рис. 1. Организационное построение потребкооперации России

Таблица 1

Функции совета и правления потребительского общества (союза)

Совет	Правление
1	2
Представительный орган управления потребительского общества (союза), избирается на общем собрании, подотчетен общему собранию	Исполнительный орган управления потребительского общества (союза); назначается советом, подотчетно совету
Председатель и члены совета избираются сроком на пять лет из числа пайщиков (представителей)	Председатель правления и члены правления назначаются на неопределенный срок
Члены совета исполняют полномочия на общественных началах, председатель совета, как правило, на общественных началах	Председатель и члены правления должны быть штатными работниками, профессионалами
Численный состав совета — не менее семи в потребобществах и не менее 15 в союзах. Более 50 % членов совета потребобщества (союза) должны составлять пайщики (представители), не являющиеся работниками потребобщества (организаций потребительской кооперации)	
Совет не вправе вмешиваться в оперативную (каждодневную) хозяйственно-финансовую деятельность правления за исключением ежеквартальных отчетов	Правление осуществляет руководство хозяйственной деятельностью потребительского общества (союза) и несет ответственность за результаты этой работы
Исключительная компетенция совета: • проведение общих собраний; • определение полномочий правления и осуществление контроля за его деятельностью; • утверждение положения о правлении и отчета о его деятельности; • утверждение бюджета; • назначение, увольнение, освобождение от исполнения полномочий заместителей председателя совета, членов правления; • назначение и увольнение председателя правления и его заместителей	Все финансово-хозяйственные вопросы потребительского общества (союза) должны быть отнесены к компетенции правления. Правление ежеквартально отчитывается о своей деятельности перед советом

Продолжение табл. 1

1	2
Председатель Совета не вправе занимать руководящие должности организаций, единственным учредителем которых являются потребобщества (союз)	Председатель правления обладает правом подписи банковских документов, имеет печать

По мнению Председателя Совета Центросоюза Российской Федерации В. Ермакова, схематически круг интересов, охватываемых потребительской кооперацией, может быть поделен на две сферы, представляющие собой, с одной стороны, отрасли и направления хозяйственной деятельности, с другой — вопросы, отражающие ее социальную миссию (табл. 2).

В зависимости от финансового состояния экономики кооперативных организаций и предприятий ориентация их на устойчивое развитие экономики (по мнению профессора К. Раицкого) находит свое выражение в достижении следующих целей:

1. Для убыточных организаций процесс их выживания связан с созданием условий для обеспечения платежеспособности и осуществления организационных мер по достижению прибыльности. Убыточная работа недопустима. Она свидетельствует о неспособности управленцев осуществлять грамотное хозяйствование.

2. Организации и предприятия, достигшие безубыточности, своей целью считают достижение определенной прибыли и пополнение собственных оборотных средств.

3. Эффективно работающие кооперативные организации и предприятия своей целью видят поддержание устойчивого экономического роста (объема реализации), увеличение прибыли и обеспечение за счет собственных средств дальнейшего расширения хозяйственной деятельности и осуществления инвестиций. Для решения этой задачи необходимо разрабатывать программы обеспечения устойчивого положения, производственно-хозяйственной деятельности, ресурсного обеспечения и развития материально-технической базы.

**Потребительская кооперация как система (организация)
(по В. Ермакову)**

Хозяйственная деятельность	Социальная деятельность
• торговля; • общественное питание; • закупки сельскохозяйственной продукции; • производство товаров; • платные услуги; • капитальное строительство; • сельскохозяйственное производство; • транспорт; • образовательные, санаторно-курортные и медицинские услуги	• пайщик (хозяин потребкооперации); • пропаганда идей кооперации и кооперативных принципов: а) добровольность и открытое членство; б) демократический членский контроль; в) экономическое участие членов; г) автономия и независимость; д) образование, повышение квалификации и информация; е) сотрудничество между кооперативами; ж) забота об обществе. • обучение пайщиков, повышение их информированности, формирование общественного сознания; • борьба с бедностью, создание новых рабочих мест; • моральная и материальная помощь инвалидам, пенсионерам; • содействие развитию личных подсобных хозяйств населения; • выполнение требований закона о потребительской кооперации, уставов кооперативных организаций; • привлечение в потребкооперацию молодежи, повышение роли женщин в органах управления и контроля

Г. Альтшуль выявил закономерность, проявляющуюся в том, что для многих потребительских кооперативов характерен поиск принципиально новых подходов к развитию розничных торговых предприятий, таких как переход на построение по «сетевому» принципу, создание условий для закупок кооперативами сельскохозяйственной продукции у населения, развитие малых производственных предприятий, предоставление населению различных услуг.

Разработка и реализация новых концепций развития кооперативной торговой сети заключается в проведении курса на увеличение числа торговых предприятий, создание системы однотипных магазинов, отличающихся единым внешним обликом, применяющих схожие средства технического оснащения,

общие принципы формирования ассортимента товаров и методов обслуживания покупателей.

Имиджевая особенность сети — создание отделов, торгующих продукцией, вырабатываемой предприятиями данного кооператива, которая превосходит аналогичную продукцию, предлагаемую конкурентами, при более низких ценах на сходные продукты, что способствует увеличению продаж и росту рентабельности.

Создание системы закупок сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах населения, у фермеров и сельскохозяйственных предприятий. Потребительские кооперативы создают заготовительные пункты, комплексные предприятия по переработке сельхозпродукции. Сельские жители заинтересованы в сбыте производимой ими продукции организациям потребительской кооперации, предлагающим справедливые цены и берущим на себя риск ее реализации.

Развитие сети малых кооперативных производственных предприятий. Кооперативные организации осуществляют выработку на своих предприятиях колбасных изделий и копченостей, консервированной продукции, хлебобулочных изделий. Некоторые кооперативы создают предприятия по переработке шерсти, пошиву швейных изделий и т.д.

Условиями успешного предпринимательства являются высокое качество и умеренные цены с учетом конъюнктуры спроса-предложения на местном рынке.

Расширение видов различных платных услуг. Предпринимательские инициативы проявляются в нахождении незанятых ниш: химчистка, косметический уход, ремонт бытовой техники и т.д.

Потребительская кооперация осуществляет свою деятельность главным образом в сельской местности, чем содействует улучшению условий жизни, труда и быта сельских жителей.

Особое место в кооперативной системе России занимает сельскохозяйственная кредитная кооперация. Это связано с тем, что за годы реформ еще не сформировалась целостная кредитная система по обслуживанию сельского хозяйства, особенно сектора малых форм хозяйствования, вследствие высокой степени риска и низкой доходности операций. Формирование системы сельской кредитной кооперации следует рассматривать как одно из важнейших направлений реформирования финансово-кредитного механизма в агропромышленном комплексе, при этом необходимо учитывать следующие базовые положения:

1. Отличительным признаком развитой банковской системы рыночного типа является многообразие входящих в нее кредитных учреждений.

2. Выбор в пользу той или иной формы организации учреждения определяется как соображениями прибыльности, так и социально-экономической средой, характером взаимоотношений с потенциальными учредителями и будущей клиентурой, ее социальным положением, укладом.

3. В мире и в современной России кредитная кооперация работает стабильно, расширяет свою долю внутри кооперативного сектора и вне его, со-

трудничая и с частными, и с государственными кредитно-банковскими учреждениями.

4. Государство оказывает развитию системы кредитной кооперации всемерную поддержку на основе соблюдения взаимовыгодного сотрудничества, и потенциал кредитной кооперации может быть реализован в полной мере при условии постоянного совершенствования системы государственной поддержки.

5. Состоящая из небольших самостоятельных сегментов, кредитная кооперация по мере необходимости создает систему для наиболее рационального решения своих задач, а также выполнения функций разветвленной филиальной сети, обеспечивающей доступ к финансовым услугам, для широких слоев сельского населения и малого бизнеса, выступая в качестве партнера государственных финансовых институтов и коммерческих банков.

6. В условиях потери доверия к коммерческим банкам система кредитных учреждений, созданных «снизу» на принципах кредитной кооперации, будет пользоваться доверием, что позволит привлечь средства населения.

7. Кредитная кооперация обеспечивает условия для самостоятельной организации и объединения предприимчивых и инициативных людей, поставивших перед собой целью улучшить свое экономическое и социальное положение, способствует развитию свободной предпринимательской деятельности, защите сельхозтоваропроизводителей на рынках от монопольных структур.

8. Аккумулируя свободные денежные средства юридических и физических лиц региона, кредитная кооперация обеспечивает: более справедливое распределение доходов, экономические и социальные гарантии работникам села, а также способствует увеличению занятости населения.

9. Способствуя общему экономическому и социальному развитию сельских районов, кредитная кооперация содействует реализации различного рода государственных, муниципальных, а также международных программ, направленных на реализацию главных ценностей: индивидуальной свободы, справедливости, защиты достоинства человека и его собственности, создание подлинно демократического общества, развитие принципов местного самоуправления, формирование «среднего класса» — гаранта политической стабильности государства и социально ориентированной рыночной экономики.

Сельскохозяйственный кредитный кооператив — это добровольное объединение граждан и/или юридических лиц на основе членства, проживающих и/или ведущих свою хозяйственную деятельность в сельской местности, создаваемое в целях удовлетворения финансовых потребностей своих членов.

Кредитные кооперативы образуются для кредитования и сохранения сбережений своих членов.

Деятельность кредитных кооперативов строится на принципах кооперативного движения, но, поскольку кредитный кооператив действует в особой сфере — финансовой, наиболее важное значение приобретают следующие принципы:

1. Взаимопомощь, т.е. объединение ресурсов членов кооператива, принимающих на себя обязательства по взаимному поручительству.

2. Самоуправление: члены кооператива устанавливают и регулируют

внутренние взаимоотношения в своем кооперативе. При этом каждому члену кооператива независимо от размера пая предоставляется только один голос (принцип: один человек — один голос).

3. Взаимная ответственность: все члены кооператива солидарно отвечают по его обязательствам.

4. Локальная и региональная ориентация деятельности: это позволяет наиболее полно учитывать потребности и возможности членов, способствует установлению доверительных отношений. С развитием сети кредитных кооперативов создаются межрегиональные организации, обеспечивающие переток ресурсов между регионами.

5. Экономические принципы деятельности сельскохозяйственного кредитного кооператива: действует на основе принципов рыночной экономики. Политика в отношении процентных ставок должна ориентироваться на рыночные отношения, кооператив должен осуществлять свою деятельность экономно и безубыточно. Деятельность должна строиться с учетом необходимости покрытия затрат, увеличения собственных средств и резервов.

6. Управление рисками. Должны соблюдаться адекватные принципы управления рисками: выдача займов на развитие различных направлений, т.е. на различные сельскохозяйственные культуры, растениеводство/ животноводство, сельскохозяйственные/несельскохозяйственные виды деятельности.

7. Мобилизация сбережений. Следует уделять особое внимание мобилизации сберегательных средств, что является основным источником заемных ресурсов кооператива. Члены кооператива должны доверять своей организации, а процентная ставка должна соответствовать рыночным показателям.

Отличие сельскохозяйственного кредитного кооператива от коммерческого банка. Сельскохозяйственный кредитный кооператив существенно отличается от коммерческого банка. Во-первых, по цели своей деятельности.

В отличие от банковских структур, кредитный кооператив является некоммерческой организацией. Основной целью его деятельности является не извлечение возможно большей прибыли, а оказание как можно более дешевых кредитно-финансовых услуг своим членам с целью развития их хозяйственной деятельности и повышения материального благосостояния. Доход кооператива — проценты, полученные по выданным займам. Одна часть дохода расходуется на текущие нужды кооператива, другая направляется на прирост паев членов кооператива.

Целью деятельности кредитного кооператива не является извлечение прибыли в том числе и потому, что члены кредитного кооператива — не только вкладчики, но и кредиторы, они же и владельцы, и делопроизводители, также они контролируют использование средств кооператива и полностью разделяют ответственность за его деятельность. Таким образом, члены кооператива несут солидарную ответственность за финансовые риски кооператива, совместно решая, кому предоставлять займы и в каком объеме, а также как использовать временно свободные денежные средства. В этом заключается главное отличие кредитного кооператива от коммерческого банка.

Основная цель деятельности коммерческого банка — максимальное из-

влечение прибыли. Для этого используются финансовые ресурсы физических и юридических лиц, являющихся не владельцами банка, а лишь его клиентами, которые не могут контролировать использование банком их средств. Банк, с целью извлечения максимальной прибыли, рискует денежными средствами клиентов, не спрашивая их разрешения. Таким образом, клиенты банка, не имея возможности влиять на деятельность банка, полностью разделяют с ним все финансовые риски.

Кредитный кооператив и коммерческий банк отличаются по способу управления. Высший орган управления кооперативом — общее собрание его членов. В кредитном кооперативе действует один из главных принципов кооперации — демократический: один член — один голос, независимо от его доли в паевом фонде кооператива. Общее собрание членов кооператива избирает Правление кооператива, Председателя (заместителя Председателя), Наблюдательный совет и Кредитный(ые) комитет(ы). Управление кооперативом осуществляется в интересах его членов, что предполагает улучшение экономического и социального положения каждого члена кооператива.

Член кооператива не может получить заем, превышающий определенный процент от паевого фонда кооператива, устанавливаемый общим собранием. Данное ограничение преследует две цели: во-первых, большее число членов кооператива может воспользоваться займом, и, во-вторых, использование кредитных ресурсов в различных целях уменьшает общий риск. Невозврат — это потеря средств кредитно-сберегательного кооператива, уменьшение его паевого фонда. Поэтому при принятии решения о выделении займа какому-либо члену кооператива необходимо учитывать, для каких целей предполагается использовать заем, а также репутацию и кредитоспособность заемщика, какого рода обеспечение и гарантии предложены им.

Управление банком осуществляется ограниченным кругом акционеров, владеющих контрольным пакетом акций, они же получают основную часть прибыли коммерческого банка.

В-третьих, в отличие от банковских учреждений, в кредитных кооперативах только члены кооператива могут получить заем. При этом необходимо помнить, что кредитный кооператив — это, прежде всего, хозяйственная организация, организатор кредитных отношений на селе, а не благотворительное общество, раздающее безвозвратные субсидии и помощь.

В-четвертых, кредитный кооператив и коммерческий банк отличаются набором осуществляемых финансовых операций. Согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности», кредитный кооператив первого уровня не может осуществлять банковские операции, такие как:

- привлечение денежных средств во вклады (до востребования и на определенный срок) физических и юридических лиц, не являющихся членами кооператива;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков корреспондентов, по их банковским счетам;
- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных доку-

ментов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- выдача банковских гарантий.

Преимущества сельского кредитно-сберегательного кооператива:

- заемщики могут брать займы по меньшим процентным ставкам, а вкладчики могут получить больший процент на свои сбережения, чем в коммерческом банке;

- кооператив находится в непосредственной близости от места жительства и экономической деятельности своих членов и выдает займы с использованием более простых и понятных процедур по сравнению с банком;

- члены кредитного кооператива объединены общими кооперативными интересами и совместной кооперативной собственностью, они являются не клиентами кооператива, а его равноправными членами. Это объединение людей, а не капиталов (как в банке, фонде или другой коммерческой организации);

- количество членов ограничено численно и качественно: это люди, знающие друг друга, займы они дают только друг другу и, как правило, под обеспечение;

- в отличие от прочих финансовых организаций, деятельность кредитного кооператива контролируется прежде всего его членами. Механизм кооперативной демократии позволяет членам кооператива, каждый из которых имеет один голос, контролировать использование внесенных ими в кооператив средств, благодаря выборности и подотчетности органов управления кооператива.

Соблюдение таких принципов кредитной кооперации, как самоуправление, равенство членов кооператива, имеющих один голос независимо от числа и размера паев в собственности, позволяет считать эту форму уникальной.

Трудно переоценить значение кредитной кооперации в развитии малого и среднего бизнеса на селе (рис. 2).

В России создан Союз сельских кредитных кооперативов, объединяющий более 200 сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов и кредитных потребительских кооперативов граждан из 47 регионов страны.

Учитывая, что в последующих главах книги мы рассмотрим проблемы социально-экономического развития сельских территорий России, в том числе с позиций эволюции предпринимательской деятельности на селе, представляется интересным обзор из истории возникновения кредитной кооперации в нашей стране.



Рис. 2. Роль сельской кредитной кооперации в развитии сельскохозяйственных производств, фермерских и личных подсобных хозяйств (по Е. Аверьяновой)

Динамика роста кредитных кооперативов в период с 1895 по 1917 год, приведенная в исследовании М.Л. Хейсина (Кредитная кооперация в России. Пг., 1918. С.118), свидетельствует о необыкновенных темпах развития кооператив-

ного движения (рис. 3).

Через призму мнений дореволюционных деятелей кооперативного движения мы имеем возможность увидеть проблемы национальной экономики и пути их решения, характерные для нашей страны не только в давно минувшее время, но и в условиях современности:

Васильчиков А.И. Ссудо-сберегательные товарищества в России (Русские общественные вопросы. СПб., 1872. С. 305–333).

«Но точно так, как в телесном организме кровь вырабатывается в сердце, но вместе с тем есть и жилы, артерии, которые проводят эту кровь во все части тела, точно так же я полагаю, что и мелкие кредитные общества, вроде ссудо-сберегательных товариществ, должны существовать для проведения кредита из центральных банков — государственного и частных — в низшие слои народа».

«Я полагаю, что условия, которые характеризуют народный кредит, суть следующие: он должен быть местным, он должен быть личным, он должен быть мелким. И только при этих трех условиях он достигнет своей цели — быть общедоступным, что я и называю народным».

«Одна из элементарных истин в науке народного хозяйства есть та, что никакая промышленность не нуждается столько в затратах, как

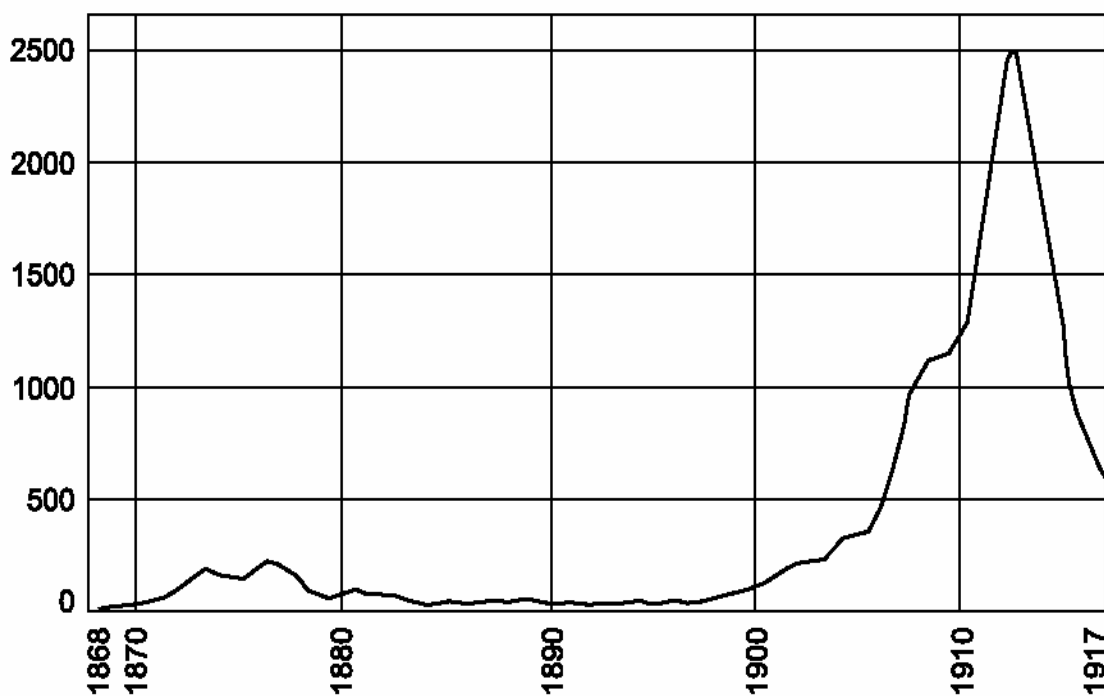


Рис. 3. Кривая роста кредитных кооперативов с 1895 по 1917 год
(по М.Л. Хейсину)

земледелие, что никакое сельскохозяйственное преуспевание не мыслимо без некоторых авансов. И так как для бедного класса затраты невозможны без ссуд, то очевидно, что первое условие преуспевания сельского хозяйства есть дарование ему кредита».

«Мне кажется, что необходимо вникнуть на самих местах в те условия, которые в каждой местности для кредита наиболее пригодны; нужно уразуметь и исследовать, какие именно сроки, какие размеры паев, ссуд, вкладов наиболее

требуются для нашего крестьянства».

«Итак, хотя мы не можем утешаться надеждой, что ссудо-сберегательные товарищества помогут и спасут от бедности все сельское население России, но смело можем рассчитывать на то, что они оставят в стороне самое незначительное меньшинство».

«...Помощь должна быть разделена на три главные части: помощь должна быть дана от частных лиц, от земства и от правительства. Частные лица должны помочь первоначальному введению товариществ и артелей. Направить их и дать им общее руководство. Земство должно помочь ссудами для образования первоначального капитала. Правительство может помочь двумя главными мерами: облегчением и упрощением формальностей при утверждении уставов и гарантией, которая может быть дана от правительства кредиту ассоциаций и товариществ. Затем самое ведение дела может и должно быть предоставлено деятельности самих товариществ».

«В заключение позволю себе высказать слова, которые составляют мое глубокое и коренное убеждение: отказывать народным массам в кредите составляет такую же экономическую ошибку и — скажу более — такое же общественное преступление, как отказывать народу в правосудии».

ГЛАВА 15. Трансформации на селе и предпринимательство

Лауреат Нобелевской премии по экономике Дуглас Норт в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» обосновал факт, что никакие экономические изменения не могут произойти в обществе до тех пор, пока не будут согласованы с функционирующими в нем общественными институтами.

«История имеет значение. Она имеет значение не просто потому, что мы можем извлечь уроки из прошлого, но и потому, что настоящее и будущее связаны с прошлым непрерывностью институтов общества. Выбор, который мы делаем сегодня или завтра, сформирован прошлым. А прошлое может быть понято нами только как процесс институционального развития».

Российское государство всегда считалось аграрной страной. Доля населения, занятого в сельском хозяйстве, в начале XX века достигала в России 80 %. Вышесказанное Д. Нормом в полной мере относится к сельскому хозяйству, входящему в народно-хозяйственный комплекс и имеющему свои связи, взаимозависимости, что само по себе многократно увеличивает степень влияния на его развитие внутренней и внешней институциональной среды. То есть таких явлений (как экономического, так и внеэкономического порядка), как государство, законодательство, общественные организации и структуры, обычаи, семья и т.д.

Аграрные проблемы современная Россия получила в наследство от предыдущих этапов существования. У Н.И. Костомарова читаем: «Недостаток прочной оседлости не допускал жителей прилагать старания в сборе запасов продовольствия на случай скудных лет. От этого в случаях неурожая, которые благодаря климату и почве были нередки, пустели целые края от голода, как от заразы. Следует прибавить, что несправедливое управление, отягощавшее жителей, принуждало их к побегам и приучало предпочитать бездомную, скитальческую жизнь оседлой. Все эти причины препятствовали увеличению народонаселения и мешали его благосостоянию. Целые села исчезали, оставляя по себе название пустых селищ. В XVII веке, неподалеку от Москвы, следовательно, в самом населенном крае, в двух селах и одной деревне насчитано только двести шестьдесят дворов и в них 299 душ».

Начавшая утверждаться в XIX столетии в сельском хозяйстве страны капиталистическая система не имела сил для радикального преодоления пережитков феодализма и традиционного общества. Помещики паразитировали на классе мелких сельских производителей. Царская бюрократия, а позднее революционные круги, имея разные мотивации, продлевали отсталость сельской экономики, препятствовали новым возможностям развития аграрного сектора.

Ф.М. Достоевский, критикуя непоследовательность властей при наделении крестьян землей после реформы 1861 года, высказал мысль: «Если землевладение и хозяйство слабо, раскидисто, беспорядочно, — то нет ни государства, ни гражданственности, ни нравственности, ни любви в божестве. По мере того как землевладение и хозяйство крепчает, устанавливается и все остальное».

Л.Б. Кафенгауз, анализируя эволюцию сельского хозяйства России в последнюю треть XIX века и 30-е годы XX века, отмечает, что основой нашего сельского хозяйства и до революции было крестьянское хозяйство: по данным сельскохозяйственной переписи 1916 года, свыше 90 % посевов главных зерновых культур приходилось на крестьянское хозяйство и только несколько губерний юго-западного свеклосахарного района давали картину более или менее прочного крупного помещичьего хозяйства. Лев Борисович видел главную задачу в рациональном устройстве нашего наличного крестьянского хозяйства, в создании условий для его преуспевания.

«Больше, чем когда-либо, судьба нашей страны зависит от хозяйственно-духовной и культурной мощи нашего крестьянства, и поэтому наша аграрная политика должна быть фермерской» — пишет Кафенгауз и сравнивает результаты трех лет революционно-социалистического аграрного творчества с результатами предшествующих лет аграрной политики, связанной с именем Столыпина. «Небывалый в истории аграрных отношений успех реформ Столыпина совершенно наглядно показывает, насколько частная собственность и переход на отруба и хутора соответствует “нуждам крестьянского хозяйства”», — считает Л.Б. Кафенгауз и делает ряд выводов:

- частная крестьянская собственность на землю, землеустройство, переход от общинного землепользования к использованию более интенсивных культур — вот реальная программа в крестьянской аграрной политике;
- крестьянство не нуждается вовсе в опеке общины, оно может стоять на собственных ногах;
- укрепление частной крестьянской собственности и рациональная ликвидация общинного землевладения создадут основу для подлинного и мощного роста крестьянского, а вместе с ним и всего сельского хозяйства;
- не социализация, национализация или муниципализация, а частная собственность на крестьянские земли есть единственный и подлинно реальный вид перехода земли к «трудовому крестьянству»;
- полный переход миллионов крестьянских хозяйств к частной собственности и связанное с ним разверстание чуть не всей площади землепользования не может быть произведено в один год или несколько лет: это — программа, рассчитанная на десятки лет;
- не должно быть «доктринерского декретирования» права абсолютной и неограниченной частной собственности, необходимые ограничения в праве частной собственности на земле диктуются и природой земельной собственности вообще, и опытом Западной Европы, и нуждами нашего крестьянского хозяйства;
- отсутствием права частной собственности на крестьянские земли задерживается выделение из массы крестьян-кустарей экономически сильных торговых и промышленных предприятий;
- этим задерживается также и рост наших сельских поселений, и превращение их в городские центры в тех случаях, когда хозяйственные условия этому способствуют;

- государству следует поощрять статистическое изучение мелкой промышленности, кооперирование ее союзными кооперативными объединениями, финансирование ее центральных хозяйственных органов;

- поощрение промыслов следует связывать с условиями того или иного хозяйственного района и с общим вопросом о целесообразном географическом размещении нашей промышленности.

«Укрепление частной собственности на крестьянские земли имеет громадное значение, далеко выходящее за пределы одного только сельского хозяйства. Из крестьянских рядов вышла наша торгово-промышленная буржуазия, крестьянские дети заполняют собой массы городского населения, и поэтому рост и укрепление индивидуалистического крестьянского хозяйства создает культурно-психологическую и материальную основу быстрого развития здорового, трудоспособного “среднего” класса, в котором так нуждается и наша экономика, и наше политическое развитие».

Воззрения Л.Б. Кафенгауза были «оценены по достоинству» в период «великого перелома», проводившегося по инициативе и под руководством Сталина («...процесс институционального развития» — по Д. Норту). Негативные оценки происходящего: «Перед нами программа социалистической революции. Сразу — от полукрепостного хозяйства к социализму, от самодержавия к государству-коммуне»; и далее: «...вновь основой для социалистического переворота считается не высокое развитие производительных сил, не сильные профессиональные, политические и кооперативные организации, а исконные коммунистические инстинкты русского народа...» — все эти оценки, данные Кафенгаузом, стоили ему (а также другим талантливым ученым — экономистам А.В. Чаянову, Н.Д. Кондратьеву и др.) ареста и репрессий.

Академик РАСХН В. Милосердов, подтверждая мысль Н. Бухарина о том, что город всегда был «кровососом» по отношению к деревне, утверждает: «Наше крестьянство уже многие десятилетия является пасынком у государства, униженным и оскорбленным классом».

В 30-е годы крестьян насильно загоняли в колхозы, во время Гражданской войны с помощью продотрядов у крестьян отбирали все, что только можно. В период индустриализации крестьяне являлись донором государства. Сельскохозяйственная продукция забиралась за бесценок.

Специфичность роли, отведенной сельскому хозяйству, обуславливается производством продуктов питания как основы жизнедеятельности людей и воспроизводства рабочей силы, производством сырья для многих видов непродовольственных потребительских товаров и продукции производственного назначения.

Важной чертой современной рыночной экономики является то, что степень влияния на нее внешней среды превосходит влияние внутренней среды, поскольку первое является более неопределенным.

Требуются новые подходы и в определении места и роли сельского хозяйства как структурообразующего элемента народно-хозяйственного комплекса. А вхождение российской экономики в систему общемирового хозяйства сопровождается расширением и усложнением экономических связей.

Как аналитический материал представляют интерес зарубежные модели развития предпринимательства в аграрной сфере.

Существуют различия между фермерскими секторами Евросоюза (ЕС) и США. Главные из них связаны с разным принципиальным подходом государства и общества к решению фермерских проблем.

В странах Евросоюза считается, что общество несет моральную ответственность за обеспечение граждан работой в той местности, в которой они выросли, и в особенности в связи с наследственной традицией, к каковой относится фермерство. Общество с пониманием относится к аграрным проблемам и не отдает их «на откуп рынку».

В США общество не берет на себя такого морального обязательства. Считается, что каждый фермер, сталкивающийся с ухудшением экономической ситуации, должен сам находить возможное решение, включая продажу своего бизнеса. В то же время правительство США уделяет внимание проблеме выравнивания доходов фермеров с доходами занятых в других сферах, осуществляя разнообразные программы поддержки отрасли.

В Европе исключительную роль в развитии фермерства играют сельскохозяйственные кооперативы. Кооперативы выступают как продолжение организационной структуры фермерского сектора, компенсирующее недостаточный экономический вес каждого фермера. Кроме горизонтальной и вертикальной интеграции в интересах дополнительного выигрыша за счет комбинирования и специализации, достигается увеличение так называемой рыночной силы фермеров, каждый из которых имеет небольшой масштаб производства и поставок на рынок.

По Евросоюзу в среднем на одно хозяйство приходится около 14 га земли, тогда как в США — 190, а в Австралии — 3 700 га.

Европейские фермеры не могли бы выжить в условиях рынка без кооперативных структур.

Кооперативы США, Канады отличаются от европейских тем, что по своей правовой форме близки к акционерным обществам.

Но и в странах Евросоюза существуют значительные отличия в рассматриваемой сфере.

В Великобритании основная сельскохозяйственная продукция производится на фермах. Чаще всего это семейный бизнес, где число работников — от одного до пяти человек.

Средний размер английской фермы составляет 70 га, что считается оптимальным и составляет наивысший показатель среди стран ЕС. Британский фермер, как правило, хозяин и менеджер своего бизнеса, стремится вести многоплановое хозяйство или сочетать несколько видов бизнеса, что способствует достижению финансовой стабильности и равномерного обращения капитала. Это снижает естественный риск. Годовой доход британского фермера до 150 тысяч долларов США. Культура земледелия и животноводства высочайшая. Механизация всех процессов, как в животноводстве, так и в земледелии, исключительная. Роль традиционных кооперативов невелика, но велико значение

системы маркетинговых кооперативов. Для Великобритании характерен относительно низкий уровень государственного регулирования сельского хозяйства.

Во исполнение Единой сельскохозяйственной политики ЕС направляет сюда до 8 % своих общих ресурсов (это до 21 миллиарда экю ежегодно).

Для нашей страны на современном этапе заслуживает внимания английский опыт в следующих областях:

- разработка основных элементов собственной системы землевладения: земельная рента должна принадлежать обществу, служить источником общественного дохода и обеспечивать каждому гражданину равную долю преимуществ, получаемых от земли;

- создание фермерских машинных объединений (кружков и МТС) на базе крупных хозяйств, что не требует уставных капиталов и денежных инъекций;

- организация маркетинговых кооперативов, где работает капитал участников и требуется оперативная работа с хозяйствами и фермерами;

- реализация опыта создания управляющих компаний (государственных, акционерных, кооперативных). Основу правопорядка ФРГ составляют утвержденные ее Конституцией принципы федерализма. Приоритет федерального права направлен на обеспечение правового единства в рамках федерации, имеющего особое значение для защиты прав личности и устоев государственного устройства. В Конституции ФРГ (статья 14) записано: «Собственность обязывает. Пользование ею должно одновременно служить общему благу». Социально обязывающее законодательство призвано обеспечить реализацию социальной функции собственности. Процесс структурных преобразований сельского хозяйства на территории новых федеральных земель определяет два принципиальных положения: • полное восстановление и гарантию частной собственности на землю и основанное на ней хозяйство;

- содействие развитию предпринимательской деятельности в сфере сельскохозяйственного производства.

Финансовая поддержка этих преобразований осуществляется со стороны федерального бюджета и бюджетов земель, а также со стороны Европейского Сообщества. Программа сохранения и развития сельского хозяйства ФРГ ориентирована на обеспечение его высокой производительности, конкурентоспособности, рыночной направленности и экологичности.

В настоящее время в новых федеральных землях создано около 30 тысяч единоличных фермерских (крестьянских) хозяйств и примерно 3 тысячи сельскохозяйственных предприятий, которые являются юридическими лицами (зарегистрированные кооперативы, общества с ограниченной ответственностью). Сельскохозяйственные предприятия обрабатывают около 55 % сельскохозяйственных угодий новых федеральных земель.

Сельскохозяйственные земли Франции почти полностью являются собственностью физических лиц. Франция — первый по величине сельскохозяйственный товаропроизводитель Европейского Союза. Средний размер аграрного хозяйства составляет 35 га и фактически удвоился за последние 20 лет. Тенденция к уменьшению общей численности аграрных хозяйств усиливается. Складывающаяся современная ситуация потребовала укрепления положения сель-

ского хозяйства как базы для предпринимательской деятельности на земле и основы для сохранения окружающей среды.

Преимущественной формой ведения аграрного хозяйства во Франции было и остается семейное хозяйство. Крестьянская семья является основной производственной ячейкой и объектом государственного регулирования, направленного на ее сохранение, укрепление стабильности и конкурентоспособности.

Еще одна современная категория аграрных хозяйств — крупные капиталистические сельскохозяйственные предприятия, использующие современную технику и включенные в рыночную экономику. На них применяется труд главным образом наемных рабочих, которые используют средства производства, предоставленные предпринимателем. Но они мало распространены.

При установлении оптимальных размеров аграрного хозяйства решающую роль играет специфика сельскохозяйственного производства, которая ставит пределы его укрупнению и обеспечивает непосредственную связь человека с землей. Опыт Франции подтверждает теорию организации сельского хозяйства, разработанную А.В. Чаяновым, основу которой составляет положение о дифференциальных оптимумах. Для сельскохозяйственного предприятия оптимальным считается средний размер, уравнивающий выгоды и недостатки крупного и мелкого хозяйств.

В Швеции сельским хозяйством занимается весьма небольшая часть населения, всего 2 % от общего числа занятых в экономике. Центральной фигурой шведского сельского хозяйства является фермер, который был и остается единственным и полновластным хозяином своего предприятия. Все вместе они создают Федерацию шведских фермеров, которая выступает полноправным партнером правительства и парламента по всем вопросам, касающимся жизни и труда сельского жителя.

При 90 тысячах фермерских хозяйств Федерация насчитывает 135 тысяч членов, которые объединены в 1 230 местных и 25 провинциальных (областных) организаций. Все органы Федерации, сверху донизу, избираются демократическим путем и, соответственно, находятся под постоянным демократическим контролем ее членов. В программе действий Федерации, принятой в 1979 году, записано, что ни один из ее членов не может иметь преимущества за счет других.

Фермерские хозяйства объединены в кооперативы. История кооперативов неотделима от истории развития самого сельского хозяйства этой страны.

В Соглашении правительства и национального объединения сельскохозяйственных кооперативов, принятом в 1947 году и ставшем основой для последующих парламентских актов, было записано, что целью политики страны здесь является создание для сельского населения таких условий, которые были бы адекватны уровню жизни других слоев нации. Исходя из аксиомы, что даже самое развитое сельское хозяйство в странах с рыночной экономикой нуждается в субсидиях, как само общество нуждается в сельском хозяйстве, независимо от того, убыточно оно или нет, стороны разработали меры поддержки аграрного сектора.

Юридически как первичная сельская кооперативная ячейка, так и областной или национальный кооператив функционируют как акционерные компании, своего рода холдинги с набором дочерних и сестринских предприятий. Прибыль, однако, не делится между акционерами, а поступает в общий котел с целью улучшения общих условий жизни и труда всех членов кооператива. Территориально местные кооперативы объединяются в провинциальные. Провинциальные — в национальный союз. Отраслевые — кооперативы производителей молока, производителей зерна, мяса и т.п. — тоже имеют свои структуры на всех уровнях. Имеются еще и функциональные кооперативы, занимающиеся кредитным, финансовым обслуживанием фермеров.

Швеция является самодостаточной страной в производстве продуктов питания, более того, она экспортирует продовольствие (зерно, масло, свинину, рапсовое масло), несмотря на более неблагоприятные для ведения сельского хозяйства климатические условия, чем в России.

В научный и производственный обиход в начале 80-х годов XX века введено понятие агропромышленного комплекса (АПК).

Профессор А.В. Ткач в составе АПК, который представляет собой совокупность отраслей народного хозяйства, занятых

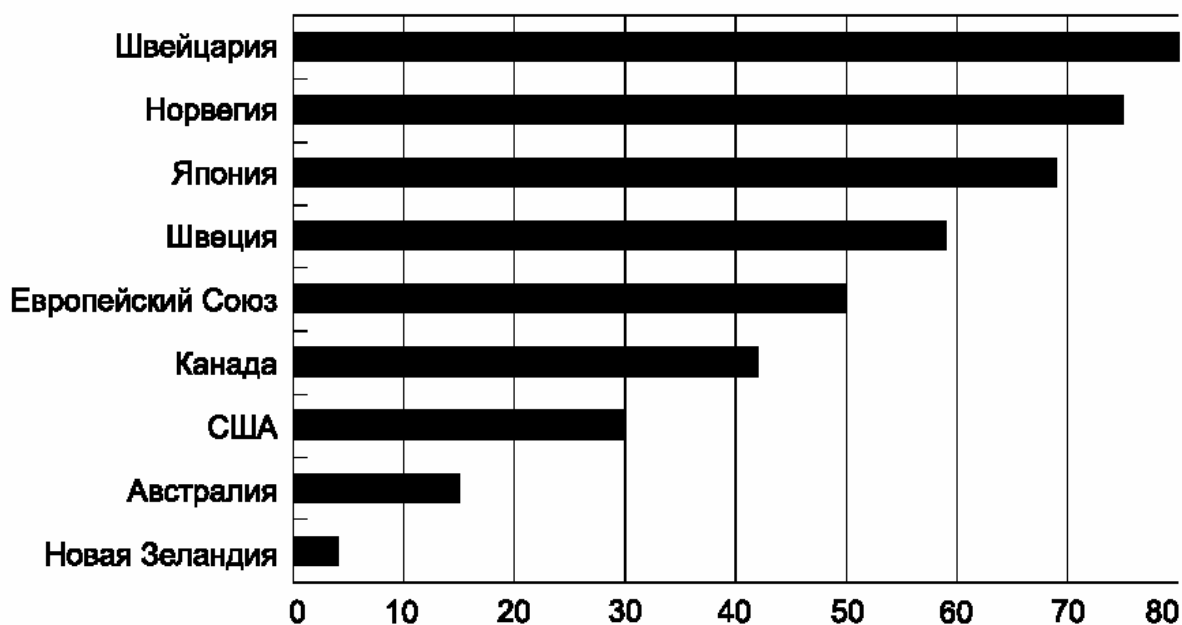


Рис. 1. Сельскохозяйственные субсидии в некоторых странах, их доля в доходах фермеров (в %) (по данным В. Милосердова)

производством продукции, ее хранением, переработкой и реализацией, выделяет четыре основные сферы:

- отрасли промышленности, поставляющие сельскому хозяйству средства производства, а также отрасли, занятые производственно-техническим обслуживанием сельского хозяйства;
- собственно сельское хозяйство;
- отрасли, осуществляющие доведение сельскохозяйственной продукции до потребления (заготовка, переработка, хранение, транспортировка, реализация);

- производственная и социальная инфраструктура, обеспечивающая общие условия производства продукции, а также жизнедеятельности людей: дорожно-транспортное хозяйство, связь, материально-техническое обслуживание, система хранения, складское и тарное хозяйство, отрасли нематериального производства и т.п. В составе четвертой сферы присутствуют элементы социальной структуры, которые являются неотъемлемым звеном производственной сферы, так как обуславливают и обеспечивают воспроизводство рабочей силы.

Каждое рабочее место, созданное в сельском хозяйстве, обуславливает создание нескольких рабочих мест в смежных отраслях, а любые структурные сдвиги в аграрном секторе неизбежно влекут за собой соответствующие изменения во многих отраслях.

В России сельская местность (обитаемая территория вне городских поселений) занимает две трети площади страны. Около 150 тысяч сельских населенных пунктов объединены в 24 409 сельских администраций и 1 865 административных районов. На селе проживает 39,2 миллиона человек (27 % от общей численности населения) (данные Ассоциации «АГРО»).

Экономические реформы, начатые в 1991 году, в полной мере затронули агропромышленный комплекс (АПК) страны и привели к весьма противоречивым результатам.

В процессе реформ сформировано многоукладное рыночное сельское хозяйство, хозяйствующим субъектам предоставлена самостоятельность в осуществлении производственной деятельности, распоряжении произведенной продукцией, выборе системы кредитно-финансового обслуживания. Вместе с тем либерализация экономики страны, ослабление государственного регулирования и поддержки АПК в условиях формирования рыночной экономики привели к системному кризису в агропромышленном производстве и социальной сфере села. Наблюдаются процессы деградации производства, разрушения производственного потенциала, сложился неблагоприятный инвестиционный климат, при котором имеет место дальнейший отток капиталов из отрасли, ощущается острейший дефицит финансовых ресурсов, в том числе оборотных средств. С 1990 года парк тракторов уменьшился в 1,8 раза, зерноуборочных комбайнов — в 2,2 раза, плугов и сеялок — в 2,4 раза, причем 60–70 % оставшейся техники выработало свой нормативный амортизационный срок. Списание техники превышает ее поступление более чем в четыре раза. Расчеты показывают, что к 2006 году в пределах сроков амортизации будет находиться лишь 28 % тракторов, 38 % зерноуборочных комбайнов и 30 % кормоуборочной техники (данные В. Милосердова).

Наблюдаются и положительные тенденции — появление агропромышленных холдингов и немногочисленных успешных фермерских хозяйств. Однако они слабы и не доминируют в сельскохозяйственном производстве. Сложился разорительный для крестьян паритет цен и на сельскохозяйственную промышленную продукцию. Чтобы сегодня купить трактор или комбайн, нужно продать в пять раз больше, чем в 80-е годы, зерна, мяса, молока. Сельскохозяйственные предприятия и организации не только мало платят крестьянам (38 % от среднего по стране уровня), но и имеют задолженность по зарплате в сумме

около 15 миллиардов рублей. Из 30 миллионов россиян, живущих за чертой бедности, 24,5 миллиона — селяне. У 64 % селян оплата труда ниже прожиточного минимума. В условиях диспаритета цен во все годы реформ фонд оплаты труда в сельском хозяйстве формировался за счет средств, предназначенных для возмещения изношенных основных фондов (данные В. Милосердова).

Повышение темпов экономического роста и обеспечение их устойчивости — важнейший вопрос для всех стран мира. Но особенно злободневен он для АПК России, которая за последние 10 лет почти наполовину снизила объемы производства, потеряла продовольственную независимость, а потребление продуктов питания в расчете на душу населения у нас сократилось до уровня слаборазвитых стран.

Представляют интерес для исследования расчеты и оценки к.э.н. Н. Самохина, произведенные на основе официальных данных госстатистики и архивов РГАЭ, научно-исследовательских работ С. Струмилина, Е. Индовой, В. Похлебкина и других ученых. Самохин считает очевидным, что всякий раз, когда фактические уровни производства зерна и обеспеченности хлебопродуктами оказывались ниже минимальных торговых уровней, всеобщие законы воспроизводства собственно человеческой материальной жизни бунтовали против политического строя и дело заканчивалось модернизацией, осовремениванием политического режима, а порой и строя.

...Продовольственный кризис в качестве одной из составляющих общенационального кризиса, вызванного иностранной военной интервенцией, войной, острой классовой борьбой, сопровождается массовыми жертвами, убылью народонаселения. Так было в 1916–1922, 1933, 1941–1945, 1992–2004 годах.

...При несомненном падении качества населения (по определению Ж.И. Алферова), резком сокращении потенциала физического и духовно-нравственного здоровья в Российской Федерации, общие демократические потери за 1992–2004 годы достигают 22 миллионов человек.

Основываясь на данных, приведенных в табл. 1, можно отметить тот факт, что за 500 лет зерновое хозяйство страны в расчете на душу населения выросло всего лишь на 74 кг.

Таблица 1

**Численность населения и количество зерна в закромах России
в 1505–2003 годы (по Н. Самохину)**

Государи, правители	Периоды среднегодовой оценки	Среднегодовое население (млн чел.)	Среднегодовой амбарный урожай зерновых (млн т)	Средний подушевой сбор зерна (кг)
1	2	3	4	5
Василий III Иванович	1505–1533	4,69	2,08	443
Иван IV Васильевич Грозный	1534–1583	6,42	2,26	352
От Федора Иоанновича до Михаила Федоровича Романова	1584–1645	8,65	3,53	408
Алексей Михайлович	1646–1675	10,648	5,29	497
Федор Алексеевич	1676–1681	11,6	6,67	575
Петр I Великий	1682–1724	13,822	7,84	567
От Екатерины I до Анны Иоанновны	1725–1740	16,82	9,3	553
Елизавета Петровна	1741–1761	19,904	11,6	583
Екатерина I Великая	1762–1796	28,458	16,7	587
Павел I	1797–1800	37,415	18,4	492
Александр I	1801–1825	45,229	23,383	517
Николай I	1826–1854	64,115	33,583	523
Александр II	1855–1880	84,082	36,644	436
Александр II	1881–1894	115,903	49,24	425
От Николая II До Временного правительства	1895–1917	153,512	70,313	458
От В.И. Ульянова (Ленина) до И.В. Джугашвили (Сталина)	1918–1952 СССР РСФСР	163,0 99,2	65,2 40,672	400 410
И.В. Джугашвили (Сталин)	1946–1952 СССР РСФСР	177,65 100,88	70,714 39,461	398 391
Н.С. Хрущев	1953–1964 СССР РСФСР	208,84 117,184	112,292 65,911	538 562

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
Л.И. Брежнев	1965–1982 СССР РСФСР	250,835 133,314	169,061 95,967	674 720
От Ю.В. Андропова до М.С. Горбачева	1983–1991 СССР РСФСР	282,525 145,543	184,956 99,822	655 686
Б.Н. Ельцин	1992–1999	148,328	76,389	515
В.В. Путин	2000–2003	146,116	76,126	521
От В.И. Ленина до М.С. Горбачева	1918–1991 СССР РСФСР	206,336 116,058	112,665 65,409	546 563
От Василия III до Временного правитель- ства	1505–1917	34,235	16,453	481
От Б.Н. Ельцина до В.В. Путина	1992–2003	147,591	76,302	517

В связи с этим назрела необходимость тщательного анализа результатов проведенных в АПК России преобразований и всестороннего изучения отечественного и мирового опыта регулирования рыночной экономики АПК с тем, чтобы разработать комплекс научно обоснованных рекомендаций и организационно-экономических мер для действия агропромышленного комплекса страны в сложных условиях становления.

Вывод отрасли из кризисного состояния, укрепление продовольственной безопасности, переход к устойчивому социально-экономическому развитию требуют пересмотра роли государства и местного самоуправления в создании целостной системы экономического регулирования агропромышленного комплекса.

Авторский коллектив Ассоциации «АГРО», в который входят, в частности, ученые Всероссийского института аграрных проблем и информатики имени А.А. Никонова, под руководством члена-корреспондента РАСХН А.В. Петрикова, в результате проведенных исследований сформулировали основные проявления системного кризиса российского села:

- кризис сельского хозяйства и, прежде всего, низкая конкурентоспособность и высокие издержки аграрного производства;
- сельская бедность и высокая безработица сельского населения;
- снижение качества сельской жизненной среды (благоустройства территорий, состояния сферы услуг), обеднение сельской культуры;
- потеря исторически освоенных агроландшафтов, снижение почвенного плодородия, генетического потенциала сельскохозяйственных культур и животных. Ученые считают, что причины создавшегося положения кроются как в исторически накопившемся отставании деревни в социально-экономическом

развитии, так и в несовершенстве современных аграрных отношений и форм сельской жизни. Кроме того, по их мнению, на ситуации сказались:

- ведомственная разобщенность в управлении сельскими районами на федеральном, региональном и местном уровнях;
- продолжающийся узкоотраслевой подход к развитию экономики села, при котором основной акцент делается на аграрное производство, не уделяется должного внимания несельскохозяйственному сектору;
- ограниченный доступ сельского населения к рынкам продукции, материально-техническим и финансовым ресурсам;
- слабость институтов гражданского общества в сельских районах, прежде всего сельского самоуправления;
- информационная изолированность деревни.

Необходимы подготовка и принятие программ устойчивого развития российского села, которые должны быть направлены на устранение перечисленных негативных факторов и тем самым на обеспечение экономического роста и повышение качества жизни.

Устойчивое развитие характеризуется экономической эффективностью, экологической безопасностью и социальной справедливостью.

Обеспечение устойчивого развития сельских территорий является комплексной проблемой и возможно при условии:

- макроэкономической стабильности и увеличении валового внутреннего продукта;
- обеспечения экономического роста в сельском хозяйстве;
- развития несельскохозяйственной занятости в сельской местности;
- достижения на селе социально равных с городом условий получения доходов и общественных благ;
- улучшения доступа для экономических субъектов, ведущих предпринимательскую деятельность на селе, к рынкам материально-технических, кредитных, информационных и других ресурсов и готовой продукции;
- формирования в сельской местности институтов гражданского общества, обеспечивающих защиту экономических и социальных интересов различных групп сельского населения;
- осуществления программ по улучшению экологической ситуации в сельской местности.

Актуальной задачей является преодоление ведомственной разобщенности в управлении сельской местностью и усиление координации в обеспечении сельского развития между: федеральными министерствами и ведомствами; федеральными, региональными и местными органами власти; органами государственной и муниципальной власти, общественными и коммерческими организациями, бизнесом и населением.

Поиск путей эффективного выхода из сложившейся ситуации происходит на всех уровнях управления: на уровне государства, субъектов федерации, муниципальных образований, предприятий всех форм собственности. В этом и проявляется многоукладность форм рыночных отношений.

Необходимо в полной мере осознать внешние и внутренние факторы возникновения сложившейся ситуации, разработать стратегию перспективного развития и конкретные тактические задачи работы на предстоящий период времени.

Нужен качественный подъем аграрной экономики, опирающийся на решительный, смелый и точный курс, выверенный со знаниями отечественного и зарубежного опыта. Требуется принципиально новое знание решения сложных задач, новые подходы к организации работ.

В этом ключе рассмотрим термин «устойчивое жизнеобеспечение населения». Под приведенным термином подразумевают подход к определению, описанию и расчету мер, необходимых для преодоления бедности на разных уровнях: домохозяйства, сообщества, страны, региона. Суть подхода заключается в том, чтобы сначала выяснить, что домохозяйство (и т.д.) уже имеет в своем распоряжении, определить область оптимального применения имеющихся ресурсов и затем формировать систему мер по выходу из кризиса. Применение подхода устойчивого жизнеобеспечения означает мобилизацию «того, что есть».

Первоначально концепция была разработана в 1990-х годах в университете Case Western Reserve University крупных коммерческих корпораций, которые стремились повысить конкурентоспособность своей продукции. Впоследствии концепция была использована международными организациями, занимающимися теорией и практическими вопросами развития: ПРООН (Программа развития ООН), Всемирным банком, Агентством международного развития США, Канады, Международным институтом устойчивого развития (Швеция) и др. У истоков концепции стоят российские ученые, прежде всего А.В. Чаянов и В.И. Вернадский, однако в нашей стране она не имела дальнейшего развития вплоть до последнего десятилетия.

Подход «устойчивого жизнеобеспечения населения» рассматривает существование и развитие хозяйства (домохозяйства, региона, страны и т.д.) как комплекс разнообразных, но взаимозависимых социальных и физических элементов. Для исследователей и для политиков этот подход приобретает особенно важное значение в условиях кризиса (экономического, природного или других), когда и ставится вопрос «жизнеобеспечения». Под «подходом» понимается разработка системы мер (проект), направленных на главную цель — преодоление бедности.

В этом контексте ученые Ассоциации «АГРО» выделяют наиболее существенные понятия, к которым относят: «принципы устойчивого жизнеобеспечения», «пять капиталов».

Проекты опираются на принципы устойчивого жизнеобеспечения, они должны быть:

- ориентированы на людей, вовлеченных в сферу деятельности проекта: при планировании проекта следует учитывать социальную культурную среду, различия между отдельными группами людей;
- разработаны с участием населения: одним из основных проектных мероприятий должна быть разработка механизмов сбора, обработки, анализа дан-

ных, полученных от целевой группы проекта, и определение на этой основе плана действий;

- многоуровневыми: необходимо учитывать, как и каким образом процессы, происходящие на макроуровне, влияют на формирование стратегии жизнеобеспечения на уровне домохозяйства;

- партнерскими: для осуществления проекта следует формировать партнерские отношения между общественными, государственными и коммерческими организациями;

- устойчивыми: обязательным условием является определение и обеспечение баланса между четырьмя векторами устойчивости: социальным, экономическим, экологическим и институциональным;

- динамичными: они должны принимать во внимание изменчивость стратегии жизнеобеспечения и быть способными гибко реагировать на меняющиеся ситуации во внешней и внутренней среде участников проекта. Для поднятия уровня и качества жизни необходима мобилизация имеющихся ресурсов, которые объединены в «пять капиталов». К ним относятся:

- человеческий капитал: навыки, знания, здоровье и способность к работе; знание своих гражданских прав;

- социальный капитал: формальные и неформальные социальные связи и взаимоотношения с окружающими, ответственность и способность адаптироваться к переменам;

- природный капитал: природные ресурсы, окружающая среда, а также те возможности, которые они предоставляют;

- физический капитал: к этой категории относятся производимая в хозяйстве продукция и существующая физическая инфраструктура;

- финансовый капитал: финансовые ресурсы в любом виде (деньги, акции, ценные бумаги).

На ценность того или иного капитала влияют такие внешние факторы, как действующая политика развития и поддерживающие эту политику социальные и общественные институты, связанная с ней деятельность предприятий и организаций.

Приведем наглядный пример проекта (резюме проекта) — «Создание Межрегиональной сети центров мясного скотоводства», разработанного и реализуемого на территории Бабынинского района Калужской области представителями ресторанного бизнеса города Москвы в рамках фирмы (ООО) «Агросистемы». Об актуальности проекта можно судить по мнению президента Российской академии сельскохозяйственных наук Г.А. Романенко, высказанному еще в 1999 году на Всероссийском совещании работников АПК: «Дефицит в говядине можно и нужно покрыть за счет развития специализированного мясного скотоводства, тем более что многие регионы России располагают десятками миллионов гектаров ныне пустующих естественных кормовых угодий и заброшенной пашни, которые быстрее и эффективнее можно вновь вернуть в сельскохозяйственное производство, если на них развивать мясное скотоводство».

О необходимости развития мясного скотоводства свидетельствуют и следующие сравнительные данные. Если в 1990 году поголовье коров в России на-

считывало 52 миллиона голов, то к 2003 году оно сократилось до 20,5 миллиона. А потребление говядины в год на одного человека в нашей стране составляет 15 кг, тогда как в странах ЕЭС этот показатель равен 27 кг. Общее же потребление мяса в год на одного человека в странах ЕЭС составляет 80 кг, а в России — 48 кг. Цифры говорят сами за себя.

Создание Межрегиональной сети центров мясного скотоводства (резюме проекта)

Следствием российских экономических реформ 90-х годов XX столетия и обесценивания доходов населения стало сокращение среднедушевого потребления мяса почти вдвое ниже допустимой биологической нормы. Однако отечественное производство всех видов мяса снизилось еще больше — почти в четыре раза. Свободную нишу быстро стал занимать импорт. Таким образом, Россия к сегодняшнему дню приблизилась к потере продовольственной безопасности, которая предполагает соблюдение следующего принципа: производство основных жизненно важных продуктов питания на базе собственного национального агропромышленного комплекса должно составлять не менее 70–80 % от объема потребления. Нарушение этого принципа приведет к зависимости от иностранных государств-доноров, которые смогут диктовать любые удобные им условия импортеру их продовольствия.

И если ряд мер тарифного и нетарифного регулирования позволил активизировать собственное производство мяса птицы, где Россия давно стала импортозависимой, то пока не предпринимается адекватных мер в отношении «спасения» отечественного рынка говядины. Так, поголовье крупного рогатого скота (КРС) по-прежнему сокращается, в отличие от поголовий свиней и птицы, в которых наметился положительный рост. Только в 2003 году численность КРС в Российской Федерации снизилась на 5,6 %, а рентабельность от реализации мяса КРС сократилась на 7 % и составила убыток в 30 %. Для компенсации разрыва между спросом и предложением (ограниченным также импортной квотой с 2003 года) на рынке говядины начался экстенсивный забой скота выше темпов его воспроизводства.

Эту ситуацию усугубляет тот факт, что в России исторически на мясо забиваются коровы молочных пород, которые не обладают специальными свойствами коров мясной породы. В отличие от цивилизованных стран, где в среднем на 60 мясных коров приходится 40 молочных, в России на 99 молочных приходится одна мясная корова.

Однако если не начать выращивание специальных «мясных пород» и не создавать новый генофонд, то уже в ближайшие 2–3 года массовый забой молочных коров в России станет мало возможным. Причины тому — рост производства и потребления молока, улучшение продуктивности молочных коров, а также низкая эффективность молочных коров для выработки мяса, что неизбежно влияет на низкую рентабельность производства российской говядины. В таком случае собственное производство говядины в Российской Федерации через три года может сократиться более чем в два раза — до 500 тысяч тонн против 1,4 миллиона тонн в 2003 году. А это грозит резким возникновением дефицита мяса на российском рынке, что приведет к стремительному скачку цен,

массированному импорту и необратимой потере продовольственной безопасности.

1. Сущность и преимущества проекта

Решение сложившейся проблемы возможно. Для этих целей авторы проекта предлагают создать Межрегиональную сеть центров мясного скотоводства (МС ЦМС). Такая структура, используя модель потребительской кооперации, будет способствовать удовлетворению экономических и социальных потребностей членов хозяйства и создавать *мотивированного собственника и эффективное производство*. Каждый фермер, привлекаемый в Центр, сможет впоследствии стать собственником отданной ему в лизинг фермы. Система МС ЦМС сможет обеспечить как вертикальную интеграцию на уровне замкнутого цикла производства, централизованного снабжения, финансирования и сбыта говядины, так и горизонтальную интеграцию в виде размещения таких центров по различным регионам России.

Создание центров мясного скотоводства (ЦМС) снимет главную проблему российской индустрии животноводства — почти полное отсутствие эффективных хозяйств. Больше половины поголовья КРС выращивается в сельхозорганизациях, которые в подавляющем большинстве не реструктуризированы, не обладают технологиями прогрессивного ведения хозяйства. Другая часть поголовья производится хозяйствами населения, где также невозможно ожидать стандартизированного подхода к выработке говядины. Таким образом, путь простой передачи традиционным хозяйствам поголовья высокопродуктивного мясного КРС для выращивания и содержания не принесет ожидаемых результатов и не сможет способствовать формированию в России отрасли мясного скотоводства. Помимо того, все эти хозяйства не имеют отлаженных сбытовых цепочек, в связи с чем не имеют стимулов для систематизации и повышения эффективности производства. По технологии ЦМС возможно будет обеспечить среднесуточный привес на одну корову более 1 кг, на фоне общероссийских средних показателей в диапазоне от 200 до 400 г в день. Средняя себестоимость традиционного выращивания коров по России составляет около 33–34 рублей на каждый килограмм, в то время как мясное скотоводство по модели ЦМС сможет сильно сократить эти затраты — до 20 рублей за килограмм живого веса. В отличие от традиционных хозяйств, в технологии ЦМС количество работников можно будет снизить почти в 30 раз (до пяти человек на 200 голов). Вместе с ростом продуктивности производства этот фактор повлияет на повышение рентабельности хозяйства. Минимальная рентабельность проекта ЦМС составит более 30 %, на фоне убытков (минус 30 % в 2003 году) сельхозпредприятий России при реализации мяса КРС.

Если иностранные производители говядины строят свой бизнес исключительно на прямых государственных дотациях (в том числе экспортных субсидиях, удешевляющих продукцию на рынках стран-импортеров), то в России, возможно, было бы создать при грамотном подходе вполне рентабельное производство без прямых субсидий.

2. Ожидаемый спрос на продукцию

Ориентируя сбыт на Центральный федеральный округ, Санкт-Петербург и Ленинградскую область, мы учитываем потенциальную емкость рынка говядины в объеме 650 тысяч тонн в год (из расчета потребления 15 кг на душу населения в год и числа жителей 43 миллиона человек). Продукция МС ЦМС сможет занять 10–15 % розничного рынка говядины в этих регионах, что будет соответствовать сбыту в объеме от 65 до 98 тысяч тонн в год мяса КРС. Примерно такой же объем придется на оптовые поставки для мясокомбинатов и мясоперерабатывающих заводов, которые сконцентрированы в Центральном и Северо-Западном федеральных округах.

На сегодня подавляющая часть крупных мясоперерабатывающих российских заводов использует импортную говядину, которая зачастую обладает не слишком высоким качеством, но, в отличие от российского сырья, более стандартизирована, и ее поставки обеспечиваются в необходимых количествах и сроках. Однако технология ЦМС могла бы снять подобный перекос, обеспечив мясозаводы отечественной стандартизированной продукцией в необходимом количестве и с ритмичными поставками в силу соблюдения норм и правил ведения мясного скотоводства по европейскому образцу. Помимо этого российскому потребителю необходимо предложить более биологически ценное, чем замороженное, т.н. «охлажденное» мясо говядины, которое невозможно импортировать. Сейчас под видом «охлажденной» на российском рынке предлагается размороженная импортная говядина.

3. Инвестиции и сроки окупаемости

1) В силу очень малого количества в России мясных коров, для реализации проекта потребуется закупать поголовье за рубежом, что составит основные инвестиции. Оптимальная численность поголовья ЦМС — 15 тысяч голов. Также средства потребуются на аренду или покупку земли, создание инфраструктуры и кормозаготовительных баз в каждом центре, а также на строительство жилья для фермеров. Ориентировочные вложения в один Центр составят свыше 50 миллионов евро.

2) Очевидно, что для реализации такого проекта в полном масштабе (на уровне создания Межрегиональной сети центров мясного скотоводства, а не только единичных центров) необходима поддержка государства. В частности, потребуются использование субсидированного кредита, бюджетные гарантии как залоговое обеспечение коммерческих кредитов и, по возможности, прямое бюджетное финансирование в рамках федеральных и региональных программ.

3) Рентабельность проекта составит 35 % в год, доходность — 18,5 %. Доходность сможет быть обеспечена уже на 3-й год развития проекта, исходя из 2-годового срока выращивания КРС. Предполагаемый срок окупаемости ЦМС — около 10 лет.

4. Использование продукции для импортозамещения или экспорта

Еще раз подчеркнем, что развитие эффективного российского мясного скотоводства по модели ЦМС создаст условия для импортозамещения на российском рынке, потенциал которого огромен, говядины. По нашим оценкам,

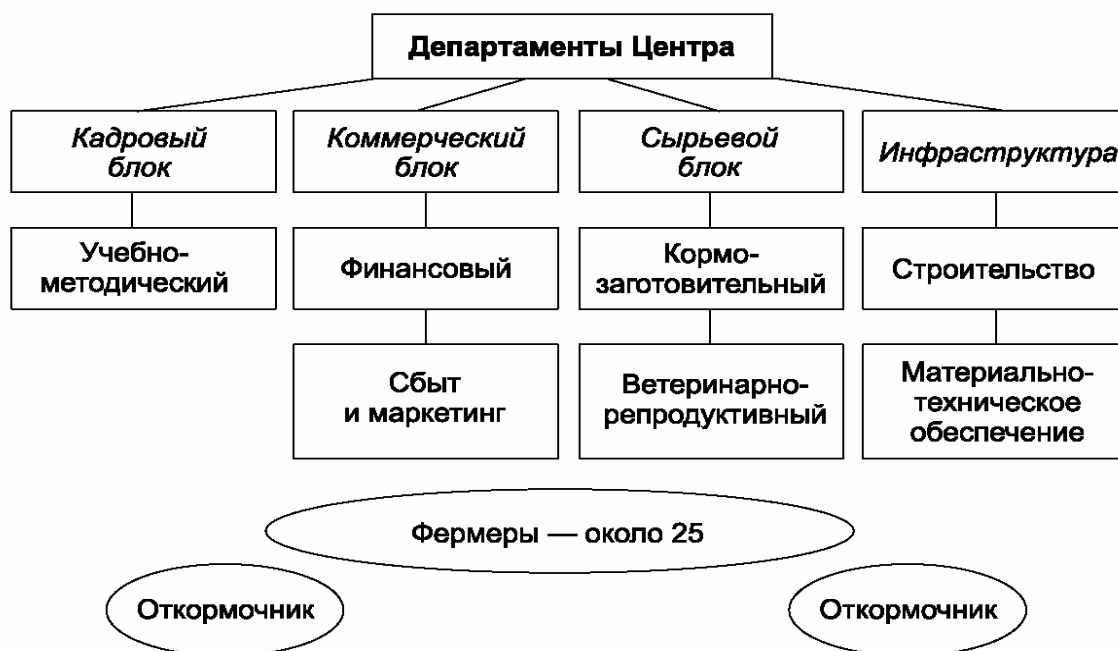
только 5 % импортозамещения в России в финансовом выражении превысит 1,5 миллиарда долларов в год. Другой эффект от развития ЦМС — сокращение т.н. реэкспорта, по сути контрабанды мяса в Российской Федерации посредством использования льготных таможенных режимов со странами СНГ. «Серый» импорт окажется невыгодным в ситуации достаточного внутреннего предложения.

В отдаленной перспективе Россия могла бы стать даже экспортером говядины и прочих видов мяса, как страна с самыми большими в мире площадями, пригодными для ведения сельского хозяйства. Опыт поставок на мировой рынок российского зерна в 2001–2003 годах подтверждает правильность такого предположения.

5. Решение социальных вопросов

Отметим еще один положительный фактор проекта МС ЦМС — решение социальных вопросов. Во-первых, каждый фермер, привлекаемый в Центр, сможет впоследствии стать собственником отданной ему в лизинг фермы, что повышает его материальную заинтересованность и создает *эффективного собственника*. Во-вторых, каждый фермер и его семья будут обеспечены добротным жильем. В-третьих, в качестве фермеров с использованием методов психологического тестирования будут привлекаться работоспособные люди, стремящиеся улучшить свое материальное и социальное положение, например, бывшие военнослужащие, граждане СНГ и другие лица.

6. Структура Центра мясного скотоводства



7. Заключение

Очевидно, что, не решив проблемы низкой эффективности ведения хозяйства в мясной отрасли, планы правительства Российской Федерации на реабилитацию этой индустрии посредством таможенно-тарифного регулирования могут оказаться иллюзией. К тому же слабо учитывается тот факт, что говядина

всегда будет присутствовать в потреблении мяса россиянами, но, если сейчас не обратить внимание на состояние данной отрасли, то уже в ближайшие 2–3 года, особенно с вступлением России в ВТО, мы навсегда потеряем этот рынок в своей стране, тогда тем более не придется надеяться на экспортное развитие такой продукции.

Создание сети Центров мясного скотоводства, предполагающее формирование эффективного хозяйства «с нуля» и на основании передовых технологий, сможет решить эту национальную проблему.

Государство, создавая целостную систему экономического регулирования АПК, должно проводить политику всемерной поддержки инициативы хозяйствующих субъектов, направленную на развитие бизнеса на селе, отдавая приоритеты высокотехнологичным проектам, способным выдержать конкуренцию со своими зарубежными аналогами и превзойти их. Пора научиться делать правильный выбор и перестать «наступать на грабли» прошлых ошибок при решении аграрных проблем.

ГЛАВА 16. Диверсификация предпринимательства и развитие территории: агротуризм

Демографические показатели, отражающие положение на селе, вызывают глубокую озабоченность. В будущем эти территории могут стать полностью незаселенными, создав проблему, характерную сегодня для Сибири и Дальнего Востока. Тогда встанет вопрос о заселении их выходцами из других стран.

Стоящую проблему можно решить за счет повышения экономического развития территорий, за счет увеличения занятости сельского населения, которое повлечет за собой увеличение его численности. Одним из направлений экономического развития является становление несельскохозяйственного бизнеса на селе. Наряду с народными промыслами и ремеслами, заготовкой древесины и деревообработкой, производством строительных материалов и строительством; хранением, переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции, одним из основных направлений развития несельскохозяйственного бизнеса на селе является сельский туризм, выгодный как для местных предпринимателей, сельских жителей, так и для муниципальных властей, поскольку развитая туристическая инфраструктура оказывает благоприятное воздействие на экономическую жизнь территорий, позволяет увеличить налоговые сборы.

Остановимся на некоторых понятиях.

Туризм (французское *tourisme*, от *tour* — прогулка, поездка) — путешествие (поездка, поход) в свободное время. Один из видов активного отдыха. Туризм — наиболее эффективное средство удовлетворения рекреационных потребностей, так как он сочетает различные виды — оздоровление, познание, восстановление производительных сил человека. Туризм — составная часть здравоохранения, физической культуры, средство духовного, культурного и социального развития личности.

По существующей в мировой практике оценке масштабов туристического движения, к туристам «относят всех лиц, которые временно и добровольно переменили место жительства с любой целью, кроме деятельности, вознаграждаемой в месте временного проживания». Лиц, пребывающих в свободное время в какой-либо местности менее 24 часов, считают экскурсантами.

Путешествия в пределах своей страны объединяются понятием «внутренний (национальный) туризм», а за ее пределами — понятием «иностранный туризм». По данным международных официальных туристических организаций, в конце XX века от общего количества (до 13 миллиардов) туристов в мире 75–80 % приходится на внутренний туризм.

Международный и национальный туризм тесно взаимосвязаны и взаимобусловлены, так как по природе своей они однородны, порождены одними и теми же причинами, образуют спрос в основном на одни и те же товары и услуги; во многих странах они имеют общую материально-техническую базу и единую сферу приложения труда.

В зависимости от цели путешествий туризм подразделяется на:

- познавательный (экскурсионный) — посещение чем-либо привлекательных мест, осмотр культурных, исторических, природных достопримечательностей;
- спортивный — участие в спортивных мероприятиях;
- любительский — охота, рыболовство и прочее;
- пригородный — массовые краткосрочные выезды больших коллективов, отдельных групп и лиц за город, в том числе в специальные зоны отдыха;
- с социальными целями — участие в общественных мероприятиях;
- деловой — посещение объектов, представляющих профессиональный интерес;
- религиозный — посещение «святых мест».

Принято различать туризм организованный — путешествие по программе, намеченной туристическим учреждением, с предоставлением комплекса услуг, и неорганизованный, так называемый самодеятельный, — путешествие по плану, разработанному самим туристом, с более или менее значительной долей самообслуживания.

Агротуризм — это сектор туристической отрасли, ориентированный на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристического продукта. Обязательным условием является то, чтобы средства размещения туристов (как правило, индивидуальные, специализированные) находились в сельской местности (или малых городах без промышленной и многоэтажной застройки).

Туризм — отрасль экономики непроеизводственной сферы, предприятия и организации которой удовлетворяют потребности туристов в материальных и нематериальных услугах. Продукция туризма — это комплексная услуга, содержащая в качестве взаимосвязанных элементов услуги транспорта, гостиничного хозяйства, торговли, экскурсионных, культурно-зрелищных, спортивных, коммунально-бытовых, лечебно-оздоровительных и других учреждений и предприятий.

С экономической точки зрения, материально-техническая база туризма представляет собой совокупность предприятий и учреждений, которые подразделяются на первичные (гостиницы, турбазы, пансионаты и иные средства туристического размещения, внутримаршрутный транспорт, специальные отделения связи, бюро обмена валюты и др., обслуживающие только туристов) и вторичные (городской и международный транспорт, предприятия торговли, общественного питания, культурно-зрелищные, коммунально-бытовые и прочие, обслуживающие местное население и туристов, ставших временными жителями данной местности). Также выделяются предприятия и учреждения, которые обеспечивают функционирование первичных и вторичных туристских предприятий, — производственные, ремонтные, снабженческие и др. В силу экономико-технологической особенности туристической услуги туризм не может иметь формальной организации, объединяющей всю или хотя бы большую часть его материально-технической базы.

Туризм характеризуется системой показателей, которые в различных странах варьируются в зависимости от принципов оценки хозяйственной деятельности. Наиболее употребительны следующие категории показателей:

- характеризующие разновидность материально-технической базы туризма — количество мест в средствах размещения, количество мест, приходящихся на душу населения (так называемый коэффициент туристической плотности);
- объем обслуживания — количество туристов, посетивших конкретную местность, город, страну;
- продолжительность пребывания туристов в определенной местности, стране;
- объем туристических услуг — суммарные денежные поступления от туристов, поступления в расчете на душу населения;
- данные, показывающие место туризма в системе отраслей экономики: количество прямо и косвенно занятых обслуживанием туристов, доля занятых от всего продуктивного населения либо от всех занятых в сфере обслуживания и материального производства, доля туристов, в сумме всех поступлений от населения (суммы продаж);
- валютные поступления от иностранных туристов — актив, расходы собственных граждан на зарубежные поездки — пассив (приезд зарубежных туристов, называемый экономически активным туризмом, выезд собственных граждан за рубеж — экономически пассивный туризм).

По данным Всемирной туристической организации (ВТО), в сфере туризма занято 192 миллиона человек, или 8 % от общих показателей занятости в мире. В соответствии с данными ВТО и Международного валютного фонда (МВФ), с 1998 года туризм вышел на первое место в мировом экспорте товаров и услуг (532 миллиарда долларов США, или 7,9 % от 6,738 триллиона долларов США), обогнав автомобильную промышленность (7,8 %), производство химических продуктов (7,5 %), продуктов питания (6,6 %), производство компьютеров и офисного оборудования (5,9 %) и топлива (5,1 %).

По прогнозам ВТО, в ближайшие десятилетия темпы роста объемов туризма сохранятся. Так, к 2020 году число международных туристических прибытий должно вырасти в 2,2 раза по отношению к 2000 году — с 6,98 миллиона до 1,561 миллиарда поездок. Еще более значительно, в 4,2 раза, должны увеличиться доходы от туризма — с 476 миллиардов до 2 триллионов долларов США.

В мире имеется множество примеров исключительно успешно функционирующих туристических центров в странах, обладающих природными и культурными ресурсами, сравнимыми с Россией: Венгрия в 2000 году получила от туризма 2,47 миллиарда долларов США, Чехия — 3,6 миллиарда долларов США, Польша — 6,1 миллиарда долларов США.

На мировом туристическом рынке доля России составляет около 1 % мирового туристического потока. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры принимать 40 миллионов иностранных туристов в год, то есть в пять раз больше, чем мы принимаем сегодня.

По данным Госкомстата России, в 2001 году нашу страну посетили 21,6 миллиона иностранных граждан из 200 стран мира, однако численность прие-

хавших с туристическими целями, куда включены деловые и частные поездки, поездки с целью отдыха из стран дальнего зарубежья, а также поездки с целью отдыха из стран СНГ, составила лишь 7,4 миллиона человек. Основными странами, поставляющими туристов в Российскую Федерацию, являются Германия, Финляндия, США, Великобритания, Италия, Франция и Япония.

По оценкам ВТО, наиболее перспективными сегментами рынка, которые растут опережающими темпами, являются:

- экологический туризм;
- культурно-познавательный туризм (10 % мирового потока туристов);
- тематический туризм: научный, учебный, спортивный, событийный, лечебно-оздоровительный и др.;
- круизы, в которых в 2001 году участвовало 9 миллионов туристов.

Начиная с 1999 года спрос на туристические услуги внутри России постоянно растет. При этом отчетливо выявилось несоответствие существующего туристического продукта и современного туристического спроса. По официальным данным Госкомстата, из 100 % оказанных в России платных туристических услуг Центральный федеральный округ (ЦФО) занимает 1-е место среди всех семи федеральных округов (49 %). В 2003 году в Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации состоялось первое заседание координационного совета по туризму ЦФО. Совет по туризму ЦФО призван консолидировать органы власти, администрации регионов и бизнес-сообщества с целью создания продукта, который удовлетворит граждан России и зарубежных туристов.

По мнению участников совета, необходимо:

- принять внесенный в Государственную думу федеральный закон о социальном туризме;
- восстановить контроль над использованием рекреационных ресурсов путем совершенствования нормативно-правовой базы;
- стимулировать развитие туристической индустрии разработкой региональных программ и проведением в их рамках PR-компаний;
- совершенствовать управление туристической отраслью;
- развивать информационные технологии, формирующие туристическую политику;
- поддерживать социально ориентированные формы туризма и детский отдых.

Концентрация производства и урбанизация вызывают естественную потребность проводить отдых в малоизмененной природной среде. Поэтому туристические потоки в значительной степени устремляются в такие районы, в которых производительные силы развиты относительно слабо и природная среда, соответственно, подвергалась относительно меньшим воздействиям. С этих позиций рассмотрим концепцию функционирования агротуристического сектора.

Агротуризм как сектор современной туристической индустрии рассматривается с конца 80-х годов, когда применение новых информационных технологий и приемов организации туристического бизнеса позволили увеличить объемы продаваемых услуг в ряде стран до индустриальных масштабов.

Эксперт-координатор проекта «Агротуризм — сектор современной туриндустрии» Н.С. Лащенко на основании данных Национальной ассоциации агротуризма и окружающей среды Италии делает вывод о динамичном росте сектора агротуристического бизнеса в стране. Этот вывод наглядно подтверждает таблица, отражающая рост объемов и уровня организации агротуристического бизнеса (табл. 1).

Таблица 1

Агротуристический сектор Италии

Год	Число туристов, тыс. чел.	В т.ч. въездной туризм	Число ночевок, млн	Средний срок пребывания, дней	Финансовый оборот сектора, млрд итал. лир	Число агротур. фирм, тыс.	Число койкомест, тыс.
1985	550	10 %	4,1	7,5	85	6,0	55
1990	1 000	15 %	6,8	6,8	240	6,8	85
1998	1 730	18 %	11,2	6,5	615 (\$ 340 млн)	8,5	125
1999	2 070	18 %	13,5	6,5	680 (\$ 375 млн)	9,0	135
2002	—	25 %	—	—	—	—	—
По данным Национальной ассоциации агротуризма и окружающей среды Италии							

Исследуя страновое разнообразие концепции агро- и экотуризма, Н. Лащенко отмечает разнообразие конкретных агротуристических продуктов и выделяет ряд эффективных моделей.

Образование ЕЭС и в дальнейшем ЕС поставило национальных агропроизводителей многих стран Европы в совершенно новые условия конкуренции в связи с введением системы квотирования, ограничившей объемы национального сельхозпроизводства в ЕС. Стало невозможным проведение открытой протекционистской политики (защиты национальных производителей). Благородные цели — стремление стабилизировать цены на агропродукцию и избежать кризисов перепроизводства — требовали принятия действенных мер с другими, не менее благородными целями: обеспечения занятости сельских жителей, сохранения прежней плотности населения на селе, исключения миграций и негативных социальных явлений.

В этих условиях агротуризм стал альтернативной деятельностью и получил политическую, юридическую и финансовую поддержку властей. В рамках Общей сельскохозяйственной политики ЕС (ОСХП), в регионах принимаются меры по развитию многоотраслевого хозяйства, в частности выделяются средства на развитие агротуризма. Агротуризм (подчеркивает Н.С. Лащенко) изначально рассматривался в качестве социального амортизатора при ре- структу-

ризации аграрного сектора экономики, позволяющего переводить убыток трудовых ресурсов в альтернативный сектор производства услуг и создавать новые рабочие места в сельской местности.

В Германии агротуризм рассматривается в рамках так называемой концепции «устойчивого развития» сельской местности и курируется Министерством сельского хозяйства. Концепция агротуризма несет большую социокультурную нагрузку: способствует сохранению и популяризации традиционного облика деревни, «деревенской философии», традиционных навыков и ремесел.

Италия и Франция обратились к агротуризму как к форме малого бизнеса на селе в связи с потерей конкурентоспособности основной агропродукции на международном рынке и необходимостью реструктуризации сельского хозяйства с целью повышения его эффективности.

Испания и Кипр рассматривают агротуризм и экотуризм как синонимы в рамках одного направления туриндустрии.

Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия и страны Скандинавии используют систему B&B («Bed and Breakfast» — «ночлег и завтрак»). От агротуризма она отличается тем, что она не предлагает полноценный турпродукт, а лишь обеспечивает сравнительно дешевые средства размещения, не предполагая к тому же акцента на национальную специфику.

В Греции туризм является одним из главных секторов экономики. Обращение к агротуризму вызвано необходимостью переориентации, рассредоточения турпотоков для снижения нагрузки на окружающую среду в прибрежных курортных зонах.

Венгрия, Польша, Болгария, страны Балтики (страны «второй волны») осваивают сектор агротуризма с учетом существующего международного опыта. Уже на начальном этапе эти страны приняли политическое решение о поддержке развития агротуризма.

Практика показывает, что спрос на агротуризм в Европе достаточно высок: бронирование сельских домов и отелей осуществляется заранее. Н. Лащенко предлагает следующую классификацию типовых моделей средств размещения:

- размещение на фермах и усадьбах в одном доме с хозяином (отдельная комната с удобствами) — практикуется в большинстве стран;
- апартаменты в одном доме с хозяином или в комплексе зданий на территории усадьбы (агрохозяйства) — практикуется в большинстве стран;
- аренда целого дома/коттеджа — практикуется в большинстве стран;
- размещение в исторических зданиях в сельской местности или в небольших городках — практикуется не во всех странах;
- размещение в палаточном городке на территории усадьбы или частного кемпинга — не во всех странах рассматривается как агротуризм;
- размещение в кемпинге при спортивных объектах, специализирующихся на активных видах спорта (конный спорт, велоспорт, теннис, плавание и т.д.) — не во всех странах рассматривается как агротуризм;
- размещение в стилизованных под традиционное жилище, но оборудованных всеми удобствами отдельных коттеджах частного турцентра, предлага-

гающего полный пакет туруслуг и специально построенного в сельской местности с уникальным ландшафтом, — практикуется не во всех странах.

В каждой стране предпочтение отдается определенным типам размещения.

В целом успех агротуризма в Европе определили политическая поддержка государства и ЕС, а также то, что была найдена очень удачная форма турпродукта. Высокая конкурентоспособность агротуристического продукта и использование информационных технологий в организации этого сектора стали факторами его успешного развития и позволили ему занять заметное место в туристической индустрии ряда стран — лидеров мирового туризма.

В России работа в агротуристическом секторе только начинается, и ее масштабы, способы организации и объемы финансирования не позволяют говорить о развертывании агротуризма в сектор современной туристической индустрии. Основная ориентация для российского агротуристического сектора направлена на внутренний туризм, что не исключает разработки отдельных высококачественных турпродуктов для внешнего рынка.

Исследования авторского коллектива Ассоциации «АГРО» (в частности ученых ВИАПИ им. А.А. Никонова) содержат рекомендации, из которых следует, что для организации эффективного обслуживания туристов необходимо, чтобы результативно функционировал сервисный комплекс, включающий как минимум 12 подотраслей. Предприятия, организации, задействованные в комплексе, а также их цели и виды деятельности отражены в схеме 1.

Практика показывает (пишут исследователи Ассоциации «АГРО»), что для обслуживания одного туриста на стационарном маршруте требуются как минимум три рабочих места. Поэтому в регионах со сформировавшейся туристической инфраструктурой проблемы обеспечения занятости решаются результативнее, чем в регионах, где развитию индустрии туризма уделяется недостаточно внимания.

Исследователи отмечают, что российский агротуристический рынок строится «снизу» — без участия центральных структур. Отсутствует четкое политическое решение о поддержке агротуризма, соответственно, нет общегосударственной программы и финансового обеспечения.

Так, до проведения реформы в Минсельхозе был отдел информационно-консультационного обеспечения, курировавший формирование, обучение и развитие в России Информационно-консультационной службы (ИКС), занимавшейся развитием несельскохозяйственного бизнеса.

На сегодняшний день аналогичной структуры нет ни в министерстве, ни в агентстве.

Институт консультирования сельских товаропроизводителей России успешно функционировал начиная с 70-х годов XIX века. А.В. Чаянов видел главное предназначение консультационной деятельности в повышении уровня компетентности крестьян, чтобы они могли грамотно принимать собственные управленческие решения, соответствующие местным условиям и конкретной ситуации.

Чаянов писал: «Русский народ представлял собой только демос — темную людскую массу, в то время как он должен был быть демократией — народом, сознавшим себя.

А для того чтобы превратиться из демоса в демократию, ему недоставало организованности, недоставало общественных навыков, недоставало организованной общественной мысли.

Мы знаем, что эти основные элементы демократической культуры не могут быть созданы путем издания обязательных постановлений, не могут явиться на свет внезапно; нужна долгая, невидимая внешне работа социальных сил, незаметное, но глубокое перерождение науки, чтобы выковать эти устои».

Опираясь на мнение академика РАН Н. Шмелева о том, что «сегодня гораздо полезнее реальные “малые дела”, чем широко пропагандируемые планы грандиозных свершений», а также, что «России инвестиции нужны не только в крупные впечатляющие проекты. Еще более нужны ей инвестиции в мелкий и средний бизнес. Только тогда, когда бизнес в России перестанет быть чем-то экзотическим для рядовых иностранных инвесторов, а для российского общества иностранная собственность окажется нормой, можно будет говорить, что наша страна наконец созрела для того, чтобы стать частью единого европейского экономического пространства», — нами совместно с «Ассоциацией Кондратьев» (Франция) разработан проект «Рекламирование сети кооперативов и экономическая диверсификация в сельских районах через субрегиональное партнерство (Бабынино — Аваллон)». Проект представлен на конкурс Европейской комиссии ЕС. Согласно рекомендации комитета развития, Европейская комиссия решила, что наша деятельность по реализации проекта будет поддержана грантом Европейского Сообщества.

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ

ИНФРАСТРУКТУРА ОБСЛУЖИВАНИЯ											
Предприятия питания	Предприятия, предоставляющие услуги размещения	Организации, занимающиеся транспортным обслуживанием	Организации, предоставляющие услуги	Предприятия торговли	Производственно-туристические предприятия (снаряжение, сувениры и т.д.)	Предприятия сферы досуга	Финансово-кредитные и страховые учреждения	Предприятия связи и коммуникаций	Рекламно-информационные учреждения	Медийные учреждения	Органы управления

ЦЕЛИ		
ОЗДОРОВЛЕНИЕ Восстановление здоровья человека. Развитие физических сил. Реабилитация после заболеваний	ВОСПИТАНИЕ Формирование нравственных и эстетических качеств. Навыки рационального природопользования	ПРОСВЕЩЕНИЕ Развитие духовного потенциала человека. Культурно-образовательная деятельность. Приобретение знаний и навыков

ВИДЫ											
Экологический туризм	Сельско-хозяйственный туризм	Этнокультурный туризм	Образовательный туризм	Памятниковый туризм	Активный отдых, спорт	Охота, рыбалка	Лыжный туризм	Водный туризм	Детский и молодежный туризм	Походный туризм, прогулки	Деловой туризм
Социальный туризм											

Схема 1. Туризм в сельской местности

Французская «Ассоциация Конратьев» с момента создания в 1999 году сконцентрировалась на сотрудничестве между регионами и развитии сельских

районов с целью решения ключевых проблем развития России и ее партнерства с Европой. Она объединила академиков, политиков, представителей агрофирм и фермеров при поддержке региона Бургундия. Представители Ассоциации сформулировали проблемы, с которыми столкнулись российские сельские жители.

В сегодняшней России около 40 миллионов человек живут постоянно в сельской местности, т.е. 28 % от всего населения страны. Большинство сельских жителей постоянно связаны с сельским хозяйством, даже тогда, когда потребность в сельских работниках снизилась с 50,7 % в 1992 году до 35,9 % в 2000 году, потому что количество сельскохозяйственных рабочих уменьшилось более чем на 3 миллиона человек. В будущем эта тенденция будет продолжаться, так как агрохолдинги, которые играют ведущую роль в сельском хозяйстве, намерены уменьшать количество рабочей силы. Межрегиональная миграция связана с административными (разрешение на проживание в больших городах) и экономическими (отсутствие эффективно действующего рынка жилья) причинами. Сомнительно, что уволенное население найдет работу, покинув сельскую местность (мнение Ассоциации).

Безработица может достигнуть угрожающих размеров. Тем более, что она уже достаточно высока в сельской местности (12 % от всего населения), особенно среди женщин и молодежи (55 % от всего количества безработных, которым по возрасту меньше чем 30 лет). В 2000 году половина сельского населения жила ниже уровня бедности, даже если взять во внимание неформальную экономику приусадебных хозяйств.

Отчаяние, фатализм и социальные болезни (такие как алкоголизм и т.п.) могут остаться основными характеристиками, и перспективы построения демократического общества станут ничем иным как далеким миражом. Стратегические границы в партнерстве с демократической Россией, которая не может существовать без сильного гражданского общества, требуют поддержки со стороны европейцев в целях изменения сложившейся опасной социально-экономической ситуации. Это постоянное направление деятельности «Ассоциации Кондратьев».

Цель разработанного проекта — стимулирование развития новых рабочих мест в сельских районах, которые будут приносить пользу целевой группе, оставшейся после переходного периода с необходимым акцентом в сторону молодежи и женщин.

Предполагается использовать опыт французских партнеров регионального естественного парка Морван (Бургундия, Франция) на территории Бабынинского района Калужской области, где находится часть национального парка «Угра». Будут исследованы возможности развития общей базы клиентуры для совместной работе на рынке Бабынино — Аваллон. Для российской элиты, живущей в Москве, станет возможным посещение Франции. Специальное предложение включает пребывание в Париже (несколько дней) и на недорогих туристических курортах в Аваллоне (1–2 недели). С российской стороны, для французских туристов, такая же система может быть предложена с включением пребывания в Москве (несколько дней), а также агро(эко)туризм в Бабынино

(1–2 недели). Двойной рыночный подход может иметь сильные побочные эффекты — возникновение дружественных отношений между туристами разных стран, способствующее лучшему пониманию ими того, что их разделяет. Возможность создать рыночный механизм для развития отношений между Бабынино и Аваллоном рассматривается как главная решаемая проблема. Туристическая база в Бабынино должна быть построена в предварительно выбранном красивом месте. Это может быть место в лесу, возле озера, где можно проводить различные водные мероприятия. База будет построена из деревянных домов, которые будут напоминать туристам традиционную русскую избу и в то же время будет отвечать европейским стандартам по качеству и комфорту. Будут приглашены иностранные архитекторы для совместной работы с российскими архитекторами.

Во время проведения проекта предполагается также:

- создание местной команды, которая будет проводить программу по агро(эко)туризму в районе и регионе;
- проведение анализа потенциала агро(эко)туризма в районе и регионе, выработка предложений;
- инвентаризация лучшего опыта агро(эко)туризма в России и за границей;
- привлечение средств инвесторов (российских, французских, иных) в развитие проекта;
- создание сильной модели хорошего опыта, адаптированной к социально-экономическим условиям России, для дальнейшего тиражирования;
- организация Международной конференции по агро(эко)- туризму в Бабынино (Калужская область).

Субрегиональное партнерство между Бабынинским районом и Аваллоном в сфере агро(эко)туризма будет строиться в тесном сотрудничестве с кооперативами (по мясному скотоводству и кредитным — «Кредитор»), организованными в ходе реализации проекта ПРООН «Программа развития частного предпринимательства в сельском хозяйстве России».

Предполагается организовывать постоянно действующие выставки коров и других животных на пастбищах недалеко от туристической базы. Туристы могут иметь возможность встречаться с фермерами и узнавать о технике разведения животных. Могут быть организованы особые ярмарки (на открытом воздухе) и аукционы в Бабынинском районе с приглашением специалистов из различных регионов России, которые захотят купить первый качественный скот. Не исключается создание генетического центра России путем создания племенной родословной шароле в России, приняв предложение, сделанное кооперативу Французским племенным центром шароле в 2003 году. Так, в парке Морван многие мероприятия агро(эко)туризма переплетаются с экологически чистым сельским хозяйством и разведением скота. В частности праздник урожая в St. Pere, праздник Шароле в Saulieu, праздник ремесла в St .Pere и т.д.

Часть средств, полученных от международных и национальных доноров по образцу, отработанному в проекте кооператива мясного скотоводства, будет направляться через кредитный кооператив «Кредитор» для обеспечения не-

большими кредитами мелких предпринимателей, занятых в туристическом бизнесе.

В настоящее время агро(эко)туризм играет особую роль в таком регионе, как Бургундия, а в Калужской области сектор туристической отрасли находится в стадии становления. Если агротуризм получит хорошее развитие, то его воздействие на сельские сообщества может быть огромно, как в материальном направлении, так и в новых возможностях взаимоотношений с окружающей средой.

Интересны подходы в разработке и реализации представляемого проекта по перспективному развитию типичной деревни Нечерноземной зоны России, опирающемуся на принципы устойчивого жизнеобеспечения и мобилизацию имеющихся ресурсов. Проект рекомендуется как составная часть субрегионального партнерства (Бабынино — Аваллон).

Проект (резюме) комплекса «Традиционная калужская деревня» на базе деревни Светлицы Бабынинского района Калужской области Предпосылки

Урбанизация стремительно сокращает природные комплексы, увеличивая пропасть между человеком и природой, что, в свою очередь, приводит к нарушению психического равновесия, ухудшению физического здоровья, духовному вырождению. Пытаясь изменить ситуацию, жители больших городов стремятся как можно больше бывать на природе. Это создает растущий спрос на все виды экологического туризма, сочетающего в себе формы и методы природного туризма, а также экологические образовательные программы. Растет интерес к этнографии, истории, ремеслам, образу жизни наших предков, умевших гармонично сосуществовать с окружающей средой, не нанося ей вреда.

Учитывая вышеперечисленные факторы, мы хотим посредством экологического туризма помочь людям определить истинное место человека в природной иерархии. В целях ликвидации духовного вакуума подрастающего поколения, возрождения гармоничных отношений в семье, мы разработали пакет ориентированных на экологию туристических, психологических и образовательных программ. В них используется славянский народный календарь, учитывается наличие в месте реализации уникальных природных ландшафтов и исторических православных центров.

Место реализации Проекта — деревня Светлицы

Деревня Светлицы — фактически нежилая, заброшенная деревня, стоящая на красивом холме, окруженном небольшой речкой Перемерой. Поселение очень старое, о чем говорят некоторые находки, крестьянская утварь и сами оставшиеся жилища. Коренных жителей в деревне не осталось, летом проживают три семьи дачников. В пределах видимости нет других населенных пунктов и заметных следов человеческой деятельности. В окрестностях деревни — многочисленные богатые грибами и ягодами березовые перелески и живописные луга. В реке водятся бобры и рыба, есть места, пригодные для купания.

Весной 2004 года это место привлекло внимание команды бывших горожан, объединенных желанием жить и работать в гармонии с природой, в реальной российской деревне, вдали от больших городов. Появление в заброшенной

деревне новых жителей с высоким уровнем образования, ориентированных на интеллектуальный труд и содержательный досуг, создает новый социальный фон и делает именно Светлицы привлекательным местом для развития экологического туризма.

Районный центр — поселок Бабынино — расположен в 9 км от Светлиц и находится практически на трассе Москва — Киев, в 200 км от Москвы и в 45 км от Калуги. Киевская трасса является одной из лучших с точки зрения состояния дорог в России. Время в пути от Москвы до Бабынино на легковом автомобиле составляет два часа. Через районный центр проходит железная дорога, по которой легко добраться до Калуги и Москвы. По киевской трассе регулярно ходят междугородние автобусы.

Сама деревня Светлицы находится в 1,5 км от асфальтированной дороги, проходящей от районного центра Бабынино через село Антопьево до поселка Акулово.

Проект «Традиционная деревня»

На части территории деревни Светлицы планируется реконструкция русской деревни Калужской губернии XIX века. В основу проекта заложены традиционные знания русского народа о природе и человеке. Комплекс «Традиционная деревня» выполняет функции исторической площадки и базовой станции для сети экологических маршрутов. Он будет состоять из нескольких изб, часовни, бани, амбара, хозяйственного двора. В настоящий момент в стадии достройки находятся жилой дом и баня.

Кроме воссоздания внешнего архитектурного облика русской деревни, планируется возрождение традиционных народных ремесел: резьбы по дереву, архитектурной пропильной резьбы, ткачества, вышивки, плетения из лозы, а также изготовление русских национальных костюмов и кукол. Наши гости сами смогут изготовить для себя традиционный русский сувенир — тряпичную куклу.

Проект «Традиционная деревня» предполагает воссоздание обычаев и обрядов позапрошлого века. Планируется проведение традиционных праздников по народному календарю с обрядовыми песнями, хороводами, едой (Рождество, Масленица, Пасха, Иван Купала).

В плане — серьезная исследовательская работа по восстановлению истории деревни Светлицы и создание музея калужского крестьянского быта, что предполагает этнографические экспедиции в окрестные деревни. Часть старинных предметов для будущего музея — рубели, утюги, детали ткацких станков — уже приобретены.

Для взрослых и юных гостей «Традиционной деревни» разрабатываются обучающие программы «К истокам народной культуры», «Школа выживания в деревне», «Традиционные праздники и народный календарь».

Активная часть туристической программы

1. Пешие прогулки и походы. Предлагаем однодневный пеший поход по маршруту «Светлицы — река Серена — деревня Копцево — Светлицы». Данный экотур предполагает получение знаний о съедобных и лекарственных рас-

тениях, растущих в лесу, и конкретного опыта сбора растений и грибов, ловли рыбы, их заготовки, хранения и использования в русской традиционной кухне и народной медицине.

2. Конные путешествия. Характер рельефа (пологие холмы), растительности (луга и изолированные перелески) и небольшая глубина речки (повсеместно проходимы вброд) — все это создает идеальные условия для конных путешествий. Разработан маршрут однодневного похода: «Светлицы — мост через реку Серену — храм Святого Александра Невского в селе Мошонки (Мещовский район) — брод через реку Серену — восстановленный храм Ильи Пророка в селе Ильинском (Козельский район) — разрушенная Успенская церковь в селе Копцево — брод через реку Перемеру — Светлицы». Лошадь и подготовленный инструктор имеются.

3. Молодежный экотур «Разведка новой земли». Нацелен на приобретение школьниками навыков ориентирования на местности. Он предполагает многодневное командное прохождение оптимального маршрута по незнакомой местности с поиском условных контрольных пунктов, отмеченных на карте. Продолжительность похода — до 3-х дней.

4. Водные путешествия. Неподалеку от Светлиц начинается популярный среди водных туристов байдарочный маршрут по рекам Серене и Жиздре. Место старта находится в 9 км от Светлиц у села Мошонки. Маршрут до моста автомобильной дороги Козельск — Перемышль с посещением Казанской Амвросиевской женской пустыни в Шамордино проходим за один день. Маршрут с выходом в реку Жиздру и с посещением Свято-Введенской Оптиной пустыни занимает два дня. Возможно продление маршрута до Перемышля или Калуги с выходом в реку Оку. Снаряжение для байдарочного похода, транспорт для выгрузки и съема группы с маршрута и подготовленные инструкторы имеются.

5. Автомобильные путешествия. Грунтовые дороги, косогоры и броды в окрестностях Светлиц прекрасно подходят для обучения гостей деревни езде на внедорожниках. Кроме того, разработаны три маршрута однодневных экскурсий: «Светлицы — Воротыньск — Калуга (музеи космонавтики, К.Э. Циолковского, “Дом мастеров” — на выбор)»; «Светлицы — Ильинское — Козельск — Оптина пустынь — Шамордино»; «Светлицы — Мещовск — Шалово (с купанием в источнике со святой водой)».

6. Паломнические поездки — экскурсии по святым местам православной культуры. В пределах часа езды на автомобиле от Светлиц находятся пять действующих монастырей: монастырь в Шалово (Мещовский район), Свято-Введенская Оптина пустынь и Казанская Амвросиевская женская пустынь в Шамордино (Козельский район), Боровский Пафнутьев монастырь, Тихонова пустынь, а также два храма, нуждающиеся в восстановлении: храм Святого Александра Невского в селе Мошонки и церковь Успения Пресвятой Богородицы в селе Копцево.

Условия пребывания

Для иностранных гостей «Традиционной деревни» наши услуги начинаются со встречи в аэропорту, доставки на автомашине в Москву, размещения на квартире и решения вопросов с временной регистрацией иностранных граждан

в России. С учетом пожеланий гостей возможны экскурсии по Москве (с говорящим на английском языке гидом). Доставка в Светлицы осуществляется нашим автотранспортом. Для российских гостей возможен заезд собственным транспортом или электричкой.

В деревне Светлицы гостям будут предложены на выбор три варианта проживания: в зимнем доме с русской печкой, входящем в состав комплекса «Традиционная деревня», в летнем деревянном домике или в семейном кемпинге (проживание в палатках на специально оборудованной площадке в лесу). Гости будут обеспечены трехразовым горячим питанием на основе блюд традиционной русской кухни.

К услугам наших гостей — спутниковое телевидение (в том числе каналы на основных европейских языках), электронная почта и высокоскоростной доступ в Интернет.

Для иностранных туристов возможно преподавание русского языка квалифицированными специалистами с педагогическим и филологическим образованием.

Проект «Интернет-деревня»

Целью проекта является создание в сельской местности условий для жизни и работы горожан, занятых в сфере информационных технологий. Основой для этого служит технология беспроводного спутникового доступа в сеть Интернет, испытанная в реальных условиях Бабынинского района летом 2004 года.

На первом этапе (осень — зима 2004–2005 годов) в Светлицах должна быть запущена система комбинированного беспроводного доступа в Интернет (GPRS + спутниковый Интернет) и беспроводная локальная сеть по технологии Wi-Fi, доступная для участников всех программ Проекта, в том числе и иностранных туристов.

На втором этапе (весна — лето 2005 года) будет проведен поиск инвестора, проектирование и строительство в Светлицах корпоративного мини-профилактория для сотрудников крупной IT-компании.

На третьем этапе предполагается строительство вблизи Светлиц поселка из нескольких личных домов горожан, готовых переехать в деревню с сохранением городской профессии в режиме удаленной работы (телеработы).

Молодежный туристический лагерь

В июле 2004 года в километре от деревни Светлицы впервые на данной территории был проведен летний профильный лагерь для одаренных старшеклассников «Химера». Метод работы «Химеры» — погружение в общение на базе интенсивной учебной программы. Это подразумевает постоянный контакт между взрослыми участниками лагеря и школьниками — во время учебных занятий, совместных работ, отдыха и т.д. За последние 10 лет коллективом «Химеры» под руководством профессора химического факультета МГУ доктора педагогических наук В.В. Загорского сформирована модель летнего профильного лагеря, сочетающего традиции «летней школы» и студенческого строительного отряда. Полевой палаточный лагерь предполагает большой объем работ по самообеспечению (заготовка дров, доставка воды, приготовление пищи);

кроме того, на территории осуществлялась значительная деятельность по очистке леса, а также строительные работы. Во всех этих работах обязательно участвуют не только сотрудники, преподаватели и студенты, но и школьники. Летнюю школу «Химера» в окрестностях Светлиц предполагается проводить ежегодно, в ее работе могут принять участие иностранные студенты.

Сельскохозяйственная программа ООО «Ранчо “Рог изобилия”»

Основа программы — мясное животноводство на базе современных технологий беспривязного содержания животных на открытых пастбищах круглогодично.

Опыт используется на площадях бывшего колхоза «Маяк» Бабынинского района. Компания приобрела около 2 тысяч гектаров паевых земель КСП «Маяк» в районе деревни Светлицы, на которых будут расположены современные пастбища, сенокосы и посевы кормовых культур. На сегодняшний день ООО «Ранчо “Рог изобилия”» имеет 60 голов КРС герефордской и лимузинской пород, которые составляют маточное стадо, и предполагает весной 2005 года приобрести от 300 до 400 голов молодняка КРС для последующего откорма.

В Проекте компания участвует как инвестор, а также как элемент агротуризма. Гости программы, особенно зарубежные, как показывает практика, с удовольствием принимают участие в работе реального фермерского хозяйства.

Состояние и перспективы Проекта

Для осуществления сельскохозяйственной программы осенью 2004 года было подготовлено к приему скота 200 га земли. В рамках проекта «Традиционная деревня» завершается строительство бани и первого гостевого дома. До зимы предполагается бурение скважины для обеспечения водоснабжения. Весной 2005 года необходимо проложить 1,5 км гравийной дороги от шоссе Бабынино — Акулово до деревни Светлицы и обеспечить устойчивое электроснабжение деревни с установкой трансформаторной подстанции.

Начало реализации программ сельского туризма запланировано на новогодние праздники зимой 2004–2005 годов.

Сегодня агротуризм в Европе и многих странах мира превратился в эффективный и перспективный сектор как туристической, так и экономики в целом. Решение проблем сокращения числа занятых в сельхозпроизводстве; предоставление достойных рабочих мест, поднимающих уровень благосостояния сельских жителей; сохранение заселенности территорий и целостности природных ландшафтов; возможности общечеловеческого общения и, соответственно, культурного роста — вот далеко не полный перечень «комплекса услуг», который способен предоставить агротуризм в сельской местности России. Политическая воля (федеральная, региональная), помноженная на предпринимательские инициативу и талант, способны перевести функционирование агротуристического сектора на современный уровень.

Содержание программы

1. Понятие и сущность бизнеса.
Предпринимательство с позиций христианской морали. Частная собственность, бизнес и потребности общества. Развитие понятий предпринимательство и предприниматель.
2. Сущность коммерции и коммерческие функции.
Среда и система бизнеса. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
3. Основные правовые начала предпринимательства.
Федеральная, региональная законодательная база предпринимательства. Учредительные документы юридических лиц. Процедура регистрации. Государственные и муниципальные программы поддержки предпринимательства.
4. Бизнес-планирование – важнейшая часть предпринимательской практики.
Бизнес-идея. Инвестиционный проект. Бизнес-план. Техно-экономическое обоснование. Разработка бизнес-плана: требования, состав, структура.
5. Инвестиции как фактор инновационности производства.
Трактовки понятия инвестиции. Инвестирование и общественное богатство. Инвестиционный процесс. Источники инвестиций. Государство и инвестиционный климат.
6. Конкурентоспособность – важнейший фактор эффективности экономической деятельности.
Подходы к определению конкуренции. Факторы, влияющие на конкуренцию. Современное понятие конкуренции. Антимонопольная политика. Классификация предприятий–конкурентов. Новые черты конкуренции.
7. Управление предпринимательскими рисками.
Понятие риска. Реакция фирмы на экономические риски. Риски финансово-хозяйственной деятельности предприятия.
Унифицированные механизмы управления рисками.
8. Фирма – особый инструмент современной экономической системы.
Понятие «фирма». Направление деятельности фирмы. Теории фирмы. Эффективность деятельности фирмы. Методы анализа финансовой отчетности.
9. Финансовое обеспечение предпринимательства.
Источники финансовых ресурсов. Собственный капитал корпорации. Политика формирования собственного капитала. Заемный капитал.
10. Признаки и порядок установления банкротства.
Арбитражный процесс по делам о несостоятельности (банкротстве) предприятий. Реорганизационные и ликвидационные процедуры.
Конкурсное производство и его правовой механизм. Добровольная ликвидация предприятия.

11. Социально-экономическая сущность понятия «экономическая безопасность».

Экономические угрозы. Понятие «экономическая безопасность» и характеристика уровней. Экономическая безопасность предприятия.

12. Диверсификация предпринимательства.

Кооперативное предпринимательство. Туризм. Предпринимательская деятельность в Агропромышленном комплексе.

Тематический план

№ п/п	Тема	Количество часов			
		Всего	В том числе		
			Лекции	Семинары	Самостоя- тельная работа
1	2	3	4	5	6
1.	Понятие и сущность биз- неса	9	2	2	5
2.	Сущность коммерции и коммерческие функции	14	4	4	6
3.	Основные правовые нача- ла предпринимательства	14	4	4	6
4.	Бизнес-планирование	14	4	4	6
5.	Инвестиции	13	3	3	7
6.	Конкурентоспособность	13	3	3	7
7.	Управление рисками	13	3	3	7
8.	Организация деятельности фирмы	14	3	3	8
9.	Финансовое обеспечение предпринимательства	13	3	3	7
10.	Установление банкротства	13	3	3	7
11.	Экономическая безопас- ность	9	2	2	5
12.	Диверсификация предпри- нимательства	14	4	4	6
		153	38	38	77

ОПОРНЫЕ СХЕМЫ

Кадры компании являются важной частью ее реального капитала. Сильная команда даже при недостатке ресурсов и при неблагоприятных внешних условиях добьется успеха. Слабая – даже в относительно благоприятных условиях проигрывает в конкурентной борьбе.

Рис.1.Функции службы персонала



Для любого предприятия независимо от его формы собственности, месторасположения, сферы деятельности свойственно стремление работать с максимальной экономической отдачей, что заставляет его внедрять наиболее эффективные методы управления бизнесом и изменять в соответствии с ними внутреннюю организационную структуру как компании в целом, так и отдельных ее подразделений. Одним из таких эффективных нововведений является отдел внутреннего финансового контроля (контроллинга), которому в последние несколько лет уделяется все больше внимания.

Рис.2. Структура отдела финансового контроллинга

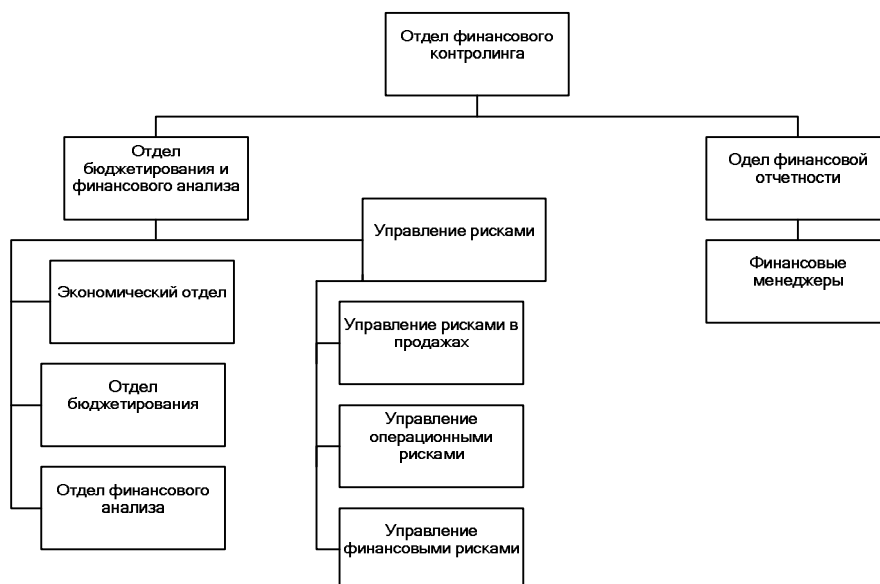
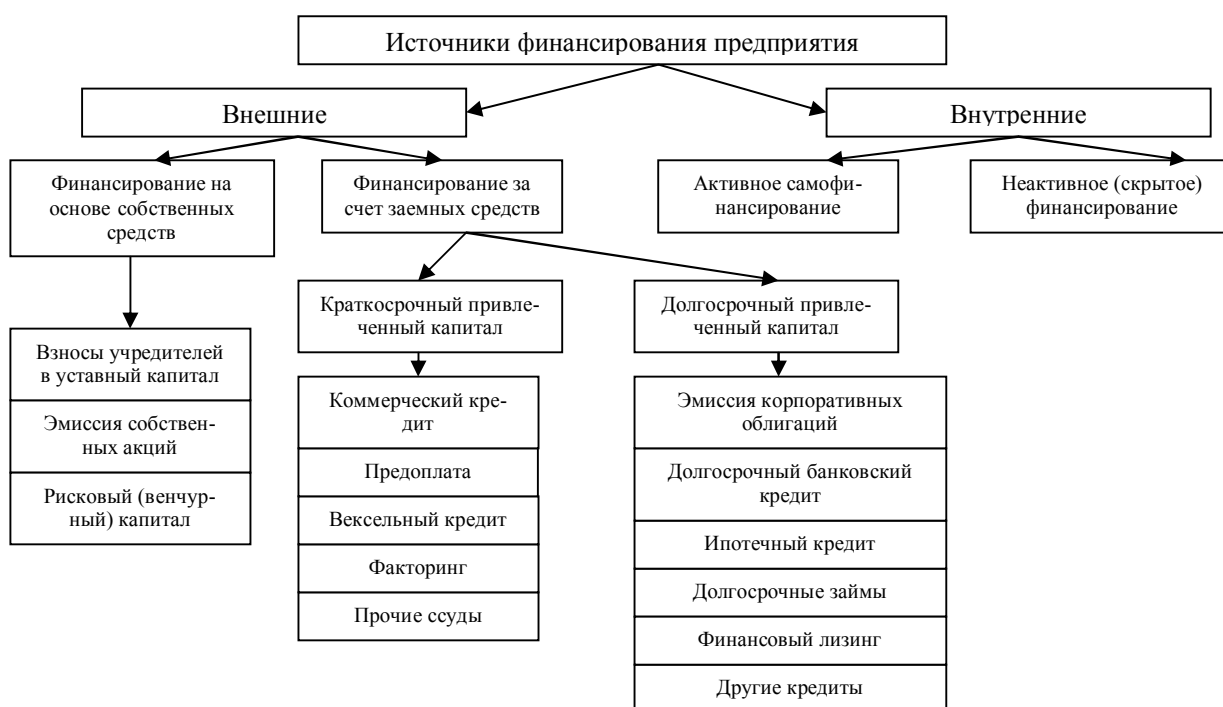
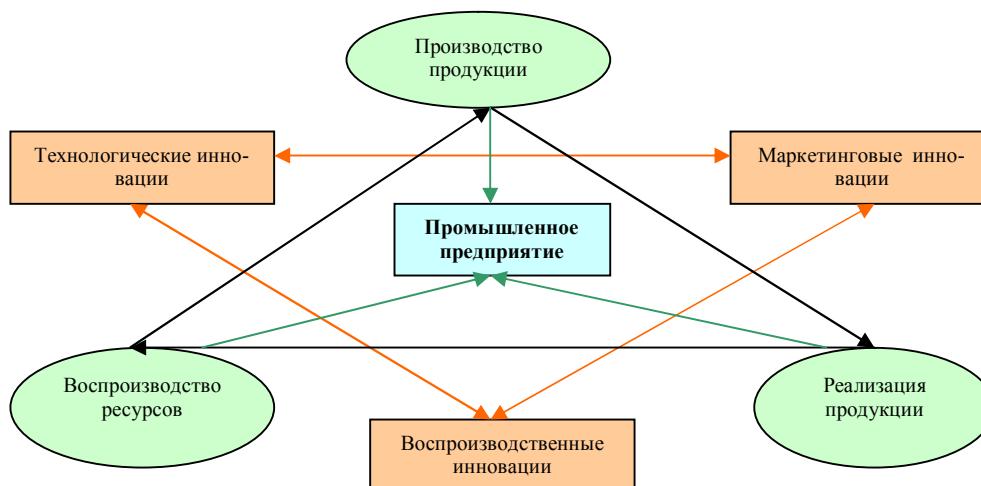


Рис. 3 Источники финансирования предприятия



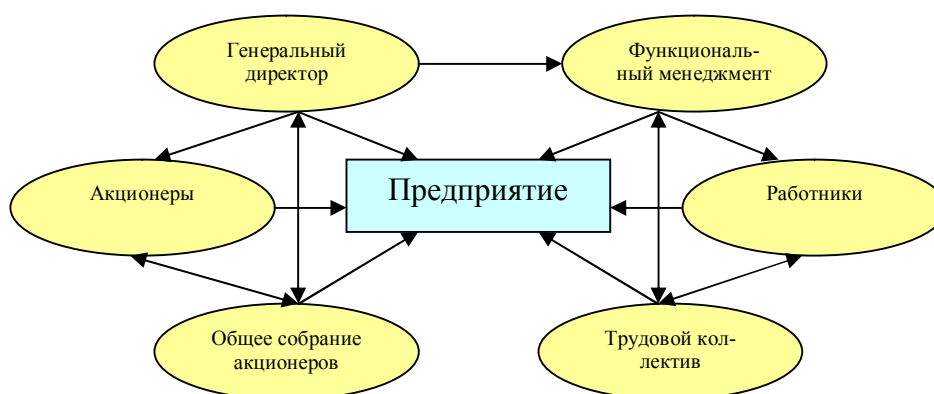
Предприятие можно представить как совокупность трех основных процессов производства продукции, ее реализации и воспроизводства, то есть восстановления ресурсов на расширенном или суженом уровне (график 1) Если эти процессы функционируют исправно, то предприятий живет.

Рис 4 Предприятие как единство трех основных хозяйственных и инновационных процессов



Необходимы серьезные изменения экономической теории и переход от революционно-неоклассической к интегрированной теории предприятия, концепция которой выделяет шесть самостоятельных сил, представляющих внутреннюю конфигурацию предприятия (график 2). От того, как они взаимодействуют друг с другом, зависит их жизнь. Поэтому основная задача - установление правильных сбалансированных взаимоотношений.

Рис.5 Функционально-управленческая конфигурация



Если руководство хочет повысить инвестиционную привлекательность предприятия для получения кредитов в иностранных банках, а также стремится выйти на международные рынки и обеспечить котировку собственных акций на западных биржах, то неизбежно встает задача получения финансовой отчетности, соответствующей международным стандартам (МСФО).

Рис.6 Финансовая отчетность в соответствии с МСФО



Рис.7 Движение информации при выдаче кредита



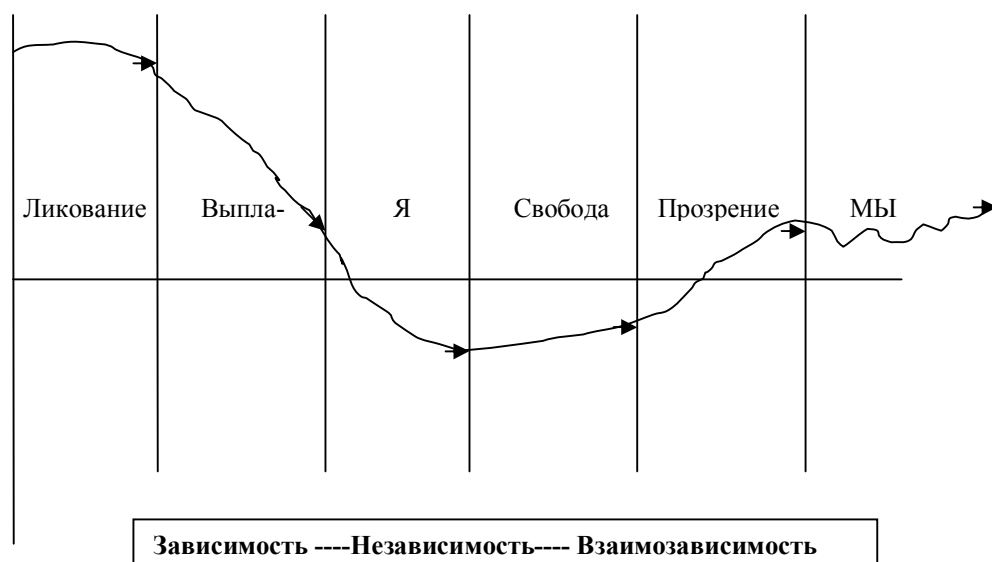
Эффективность:

Что делает система бюро кредитных историй БКИ:

- Расширение объема кредитований
- Снижение процента невозврата
- Сокращение рискованной надбавки к процентной ставке кредита

- Сокращение срока рассмотрения заявки за счет использования автоматизированных средств доступа к информации в БКИ
- Возможность использования внешних источников проверки информации о заемщике
- Снижение себестоимости рассмотрения кредитного запроса за счет передачи части функций специализированной структуре – БКИ

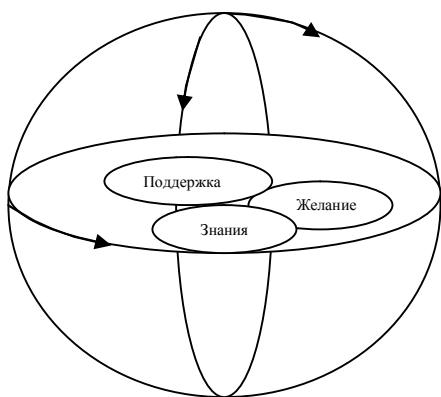
Рис.8 Этапы развития во франчайзинге.



6 этапов развития во франчайзинге:

1. «Период ликования» от 3 месяцев до года так называемый «медовый месяц». В это время происходит передача технологий франчайзинга.
 2. «Стадия расплаты» от 6 до 12 месяцев. В этот период предприниматель становится особенно внимателен к выплатам (роялти), которые ему приходится отдавать. Снижается активность франчайзинга, он начинает думать, что с его доходов снимают «сливки». Франчайзер идет на уступки.
 3. На «стадии Я» франчайзи понимает, что бизнес идет успешно, и он начинает думать, что этот успех достигнут только благодаря ему одному.
 4. На «стадии свободы» он начинает думать, что его партнер ему мешает, и стремится разорвать отношения.
 5. На «стадии прозрения» франчайзи говорит себе: зачем мне это нужно.
 6. На «стадии МЫ» оба партнера понимают, что гораздо выгоднее работать вместе, чем врозь.
- 1840 г. - большинство пивоваров в Германии предоставляют франшизы определенным тавернам, чтобы продавать пиво. Это событие отмечено как начало развития товарного франчайзинга;
 - 1851 г. — в США крупный производитель швейных машинок «Зингер» развернул серийное производство. Эта компания ввела контракты на франчайзинг, которые явились прообразом современных бизнес-отношений;
 - начало 1980-х гг. — компания «Пепси-Кола» — первый иностранный франчайзер в Советском Союзе;
 - 1993 г. — в Москве открылся первый магазин «Baskin Robbins»
 - 1997г.- создана Российская ассоциация франчайзинга.

Рис. 9 Трехмерная программа улучшения качества



При создании политики в области качества следует учитывать:

- уровень и вид будущих улучшений, необходимых для успешной деятельности организации;
- ожидаемую или желаемую степень удовлетворенности конечных потребителей и других заинтересованных сторон;
- повышение квалификации и личностный рост сотрудников;
- ресурсы, необходимые для выхода за рамки требований стандартов в сторону улучшения показателей;
- потенциальный вклад поставщиков и партнеров.

Таблица 1 Организация проектного менеджмента

Процесс проекта	Описание процесса
Процесс выработки стратегии	Определение направления проекта управление реализацией других процессов по проекту
Инициация проекта и разработка плана проекта	Оценка требований заказчика и других участников, подготовка плана проекта и инициация других процессов
Менеджмент взаимодействий	Управление взаимодействием в течение проекта
Менеджмент изменений	Предвидение изменений и управление ими по всем процессам
Закрытие проекта	Завершение процессов и получение информации обратной связи
Разработка концепции	Определение функционала проектной продукции в общих чертах

Проект - уникальный процесс, состоящий из координированных и управляемых действий с определением даты их начала и окончания, предпринимаемых для достижения цели, соответствующей конкретным требованиям, включая ограничения во времени, стоимости и ресурсах (ИСО 8402).

Проектная продукция - форма, и которой должен быть выражен и выдан заказчику результат проектирования (ИСО8402).

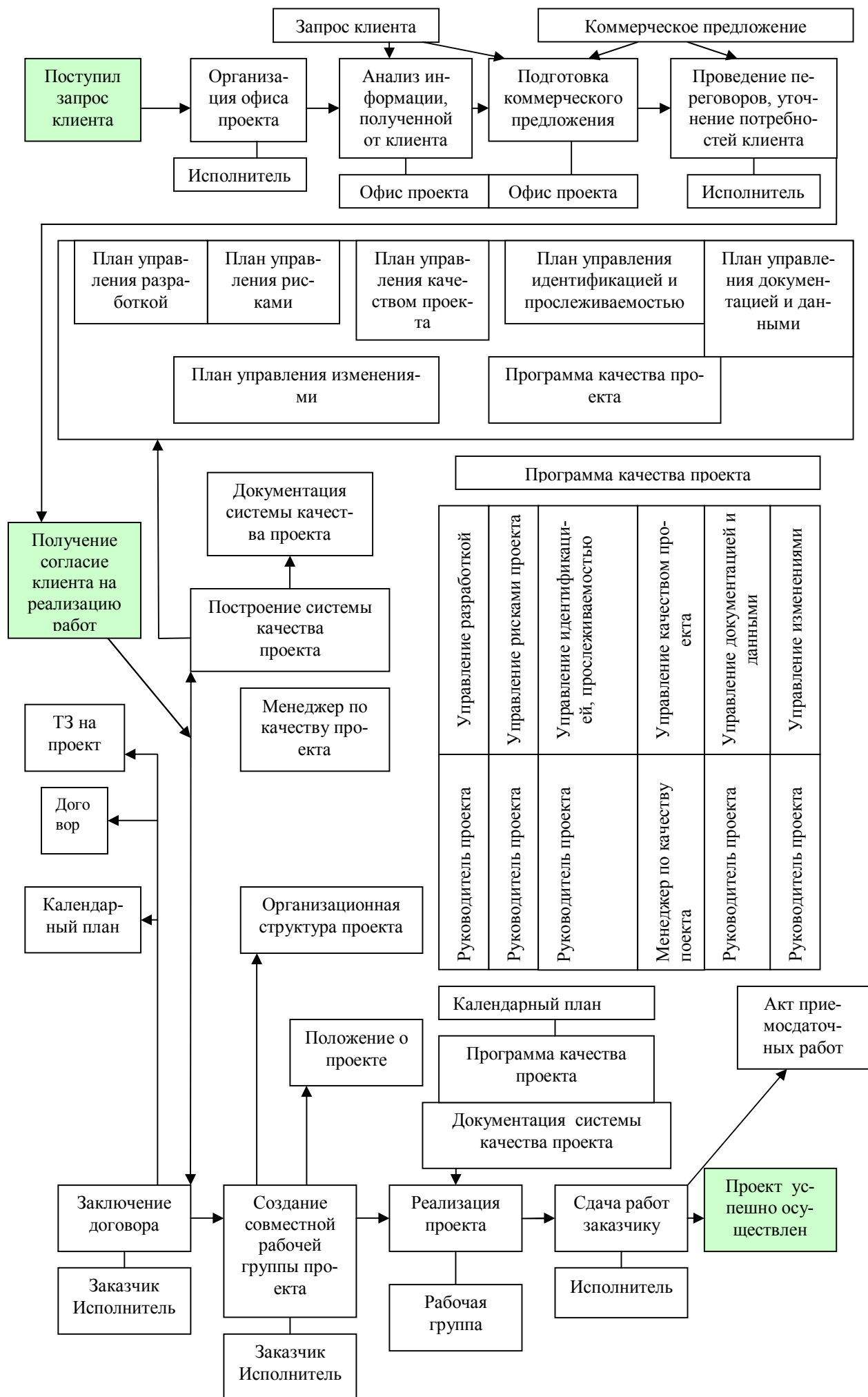


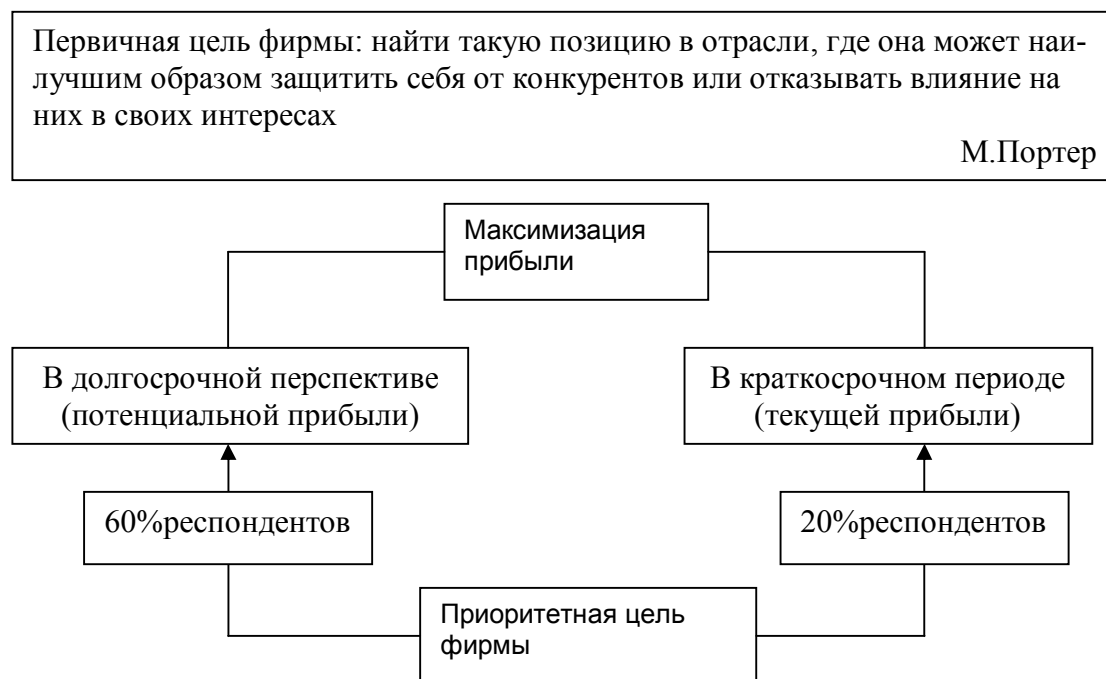
Таблица 2 Дифференциальные источники (составляющие) эффекта масштаба

Название источника	Сущность источника
Технологическая экономия	Возможность разделения труда и специализации Более полная загрузка оборудования Транспортная и складская экономия
Управленческая экономия	1. Нет необходимости в «мастерах на все руки». 2. Рост управленческих затрат ниже, чем рост масштабов производства.
Маркетинговая (торговая) экономия	1. Рост опта закупаемого сырья. 2. Административные затраты, затраты на транспорт, рекламу и упаковку могут быть распространены на более крупные партии.
Финансовая экономия	1. Более крупные и потом более дешевые кредиты. 2. Большие активы и большие возможности залогов.
Экономия, связанная с рисками	1. Возможность множественности поставщиков. 2. Возможность в многопрофильности деятельности.
Внешний эффект масштаба	1. Приоритетное развитие однопрофильного вида рыночной деятельности в некотором регионе (дает преимущество фирмам этого региона над фирмами других регионов) по позициям: - лучшая (специализированная) подготовка персонала; - лучшая транспортная инфраструктура; - лучшие коммерческие услуги.

Таблица 3 Влияние объемов выпускаемой продукции на производственные технологии (и ее конечную себестоимость)

Элемент стоимости	Низкие объемы	Высокие объемы
Станки и оборудование	Ручное, универсальное	Числовое управление, специализированное
Время перехода к выпуску новой продукции	Ручное, медленное (часы)	Автоматическое позиционирование, быстрое (минуты)
Незавершенное производство	Высокое (дни производства)	Низкое (часы производства)
Перемещение грузов в пределах предприятия	Автопогрузчики с вилочным захватом	Автоматизировано
Сборка	Ручная сборка	Механизированная сборочная линия
Проектирование станков и оборудования	Проектируется вне компании; осуществимо в данной отрасли	Проектируется силами компании
Переделки (исправление брака)	Большие	Малые

Рис. 10 Максимизация прибыли



**Рис. 11 Модель анализа конкурентных преимуществ
С использованием цепочки «Создания ценностей» по М.Портеру**



Рис. 12 Конкурентный типаж фирм в отрасли

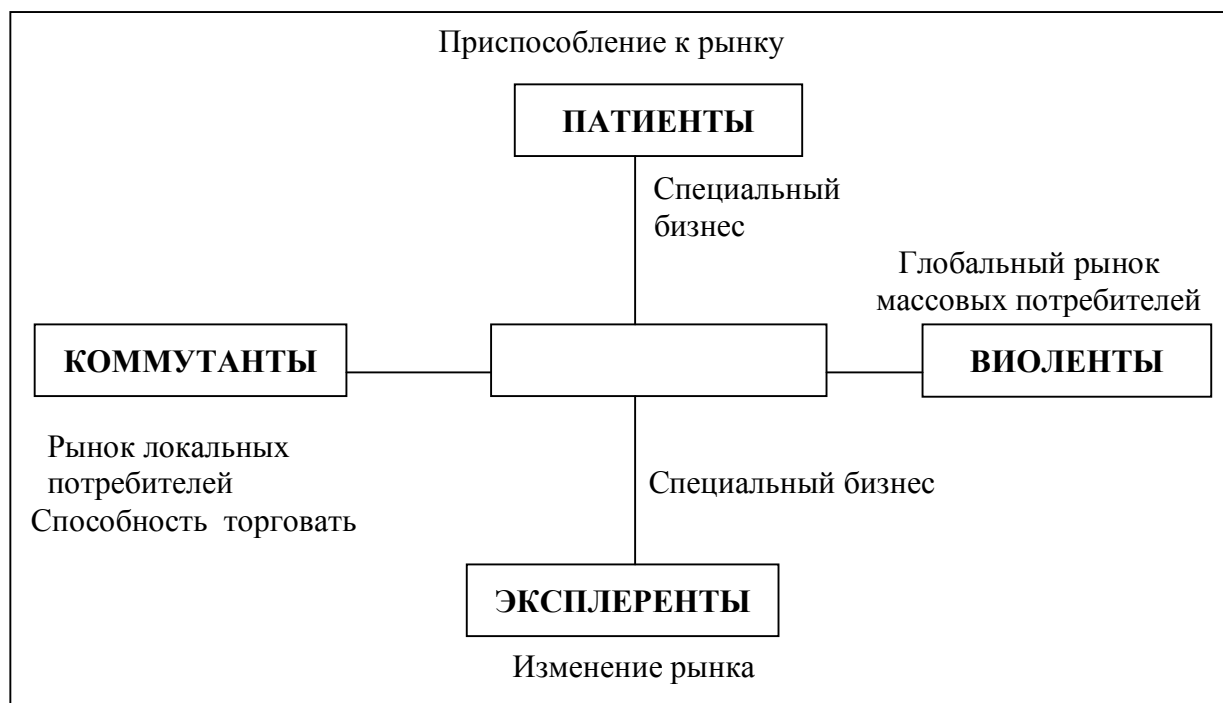


Таблица 4 Характеристика типов фирм

Тип фирмы	Характеристика типа фирмы
Коммутанты (серые мыши)	Маленькие, гибкие, легко подстраивающиеся к изменению рыночного спроса фирмы. Часто предлагают товары-имитаторы, товары-подделки. Не привязаны прочно к определенной области деятельности, легко просачиваются из одного рынка на другой. Обладают низкой устойчивостью в отрасли
Пациенты (хитрые лисы)	Узкоспециализированные фирмы, хорошо освоившие одну из ниш (областей особых потребностей) рынка. Как правило, это не очень крупные фирмы, в течение ряда лет выпускающие продукцию определенного профиля. Конкурентная стратегия - основанные на узкой специализации низкие издержки и (/ или) высокое качество
Виоленты (Львы, слоны или бегемоты)	Гиганты, мощь которых позволяет им осуществлять контроль над значительной частью рынка. Конкурентная стратегия - низкие издержки за счет экономии на масштабе и удовлетворение массового
Эксплеренты (мотыльки)	Фирмы, чьим конкурентным преимуществом являются инновации, новые технологии или новые товары. Слабо связаны с рынком, не имеют достаточных средств для его освоения и широкой маркетинговой деятельности. В устойчивом виде выступают как дочерние фирмы крупных производителей

Рис. 13 Эволюция развития фирмы и ее стратегии

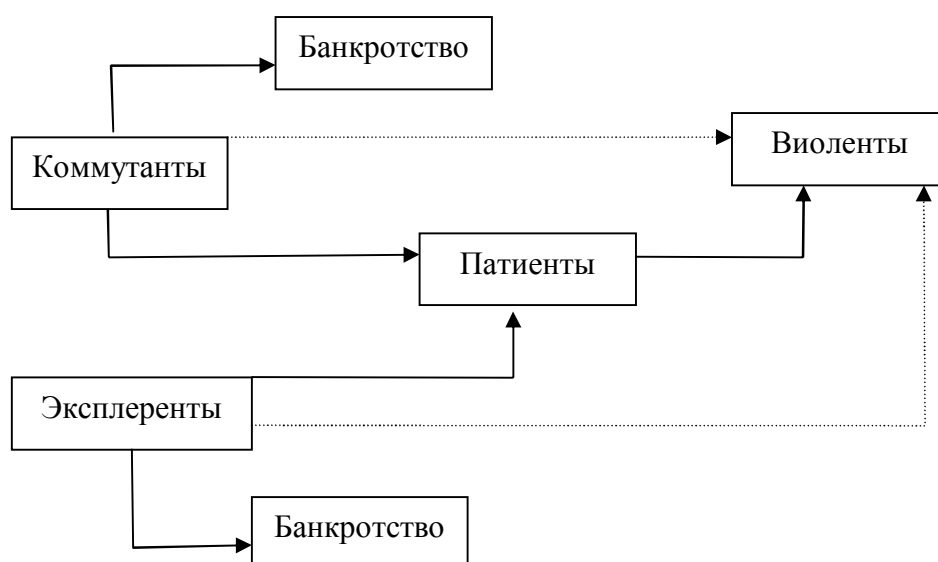


Таблица 5 Матрица направлений развития компании (И. Ансоффа)

	Существующие товары	Новые товары
Освоенные рын- ки	Стратегии проникновения на рынок 1. Расширение доли рынка 2. Увеличение интенсивности потребления товара: - увеличение частоты совершения покупок - увеличение количества используемого товара - новые возможности его применения	Стратегии разработки товара • Модернизация товара • Расширение ассортимента • Продвижение новых товаров на уже освоенные рынки
Новые рынки	Стратегия развития рынков Расширение рынков сбыта существующих товаров: - освоение новых географических рынков - освоение новых сегментов	Стратегия диверсификации • Проникновение в смежные сферы экономической деятельности (концентрическая диверсификация) • Проникновение в новые сферы экономической деятельности (диверсификация по принципу конгломерата) Вертикальная интеграция: - прямая интеграция - обратная интеграция

Рис. 14 Множественность структуры фирмы



Рис. 15 Основные элементы построения организационной структуры

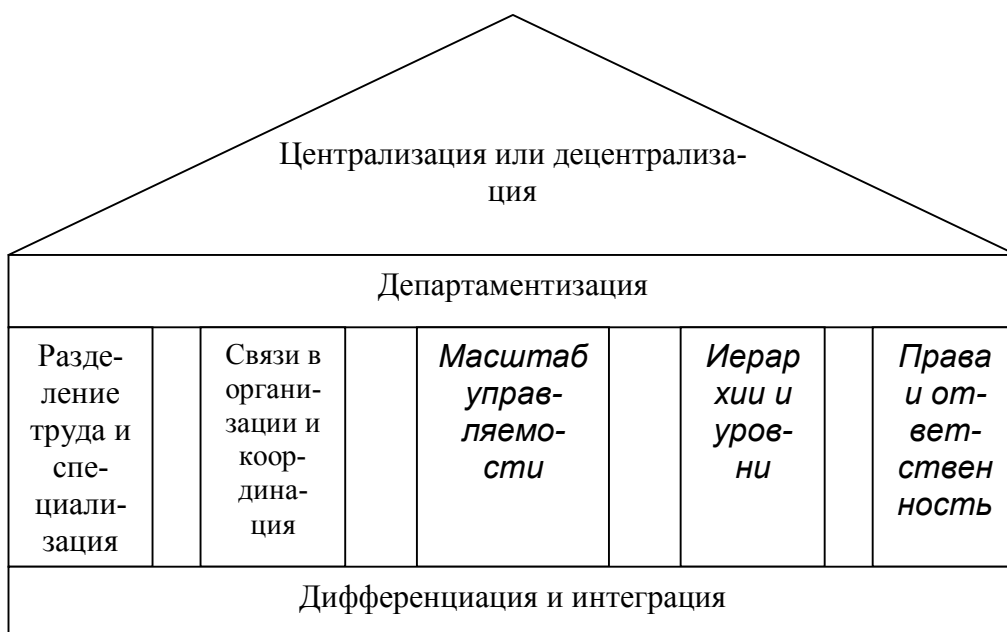


Рис. 16 Структура конкуренции в отрасли

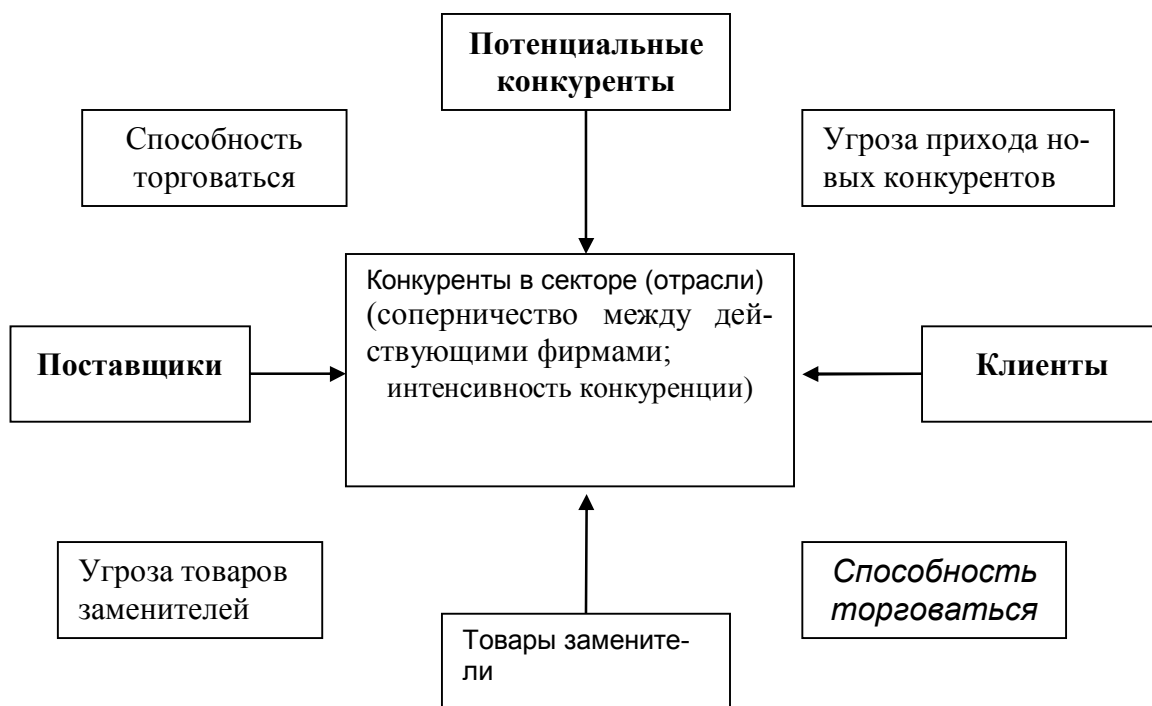


Таблица 6 «Тематический ковер» контроллера (небольшая выдержка)

	Управленческая информация	Внутрифирменное планирование	Управление по целям
Управление концерном	Например, отчетность/консолидация «кокпит» топ менеджмента/EIS	Например, портфельный анализ планирование деятельности; бюджетирование	Например, портфельный анализ планирование деятельности; бюджетирование
Управление СБЕ	Например, расчет результативности СБЕ/ управленческий расчет результатов деятельности	Например, стратегическое планирование СБЕ; годовое бюджетирование СБЕ	Например, система КРІ для систем управления по целям и стимулирования внутри СБЕ
Сбыт	Например, анализ ценности для клиента; прибыльности каналов сбыта; система информации о сбыте	Например, планирование ассортиментной политики; принятие решений по ценам; бюджетирование сбыта	Например, регулирование деятельности центров прибыли; система стимулирования отдела сбыта
Производство	Например, гибкий расчет плановых затрат; расчет затрат по процессам	Например, Make or buy-решений; бюджетирование завода	Например, ответственность центров затрат; Balanced Scorecard производства
НИОКР	Например, расчет результатов по НИОКР - проектам; ключевые показатели результативности НИОКР- процессов	Например, портфельное планирование проектов НИОКР; NPV-анализ новых продуктов; бюджетирование НИОКР	Например, система КРІ для ответственных за отдельные портфели и проекты
Персонал	Например, система информации персонале; отчетность по персоналу; контроллинг повышения квалификации	Например, бюджетирование и развитие персонала	Например, Balanced Scorecard сферы управления персоналом

Контроллер и его функции, согласно миссии контроллера, разработанной IGC

Контроллеры организуют и сопровождают управленческий процесс определения целей, планирования и управления и несут тем самым ответственность за достижение целей компании.

Это означает

- Контроллеры обеспечивают прозрачность стратегий, результатов деятельности. Финансов и процессов, содействуя тем самым большей эффективности работы компании.
- Контроллеры координируют подцели и подпланы в рамках единого целого и организуют комплексную систему внутрифирменной отчетности, ориентированную в будущее.
- Контроллеры модерируют и организуют управленческий процесс определения целей планирования и управления таким образом, чтобы каждый сотрудник, принимающий решения, мог действовать, ориентируясь на достижение цели.
- Контроллеры обеспечивают необходимый для этого сервис - обеспечение данными и информацией экономического характера.
- Контроллеры организуют и настраивают построенные контроллинговые системы.

Контроллеры являются внутренними экономическими сотрудниками всех лиц, принимающих решения, выступая в роли навигаторов достижения целей.

Рис. 17 Модель системы менеджмента качества (СМК)

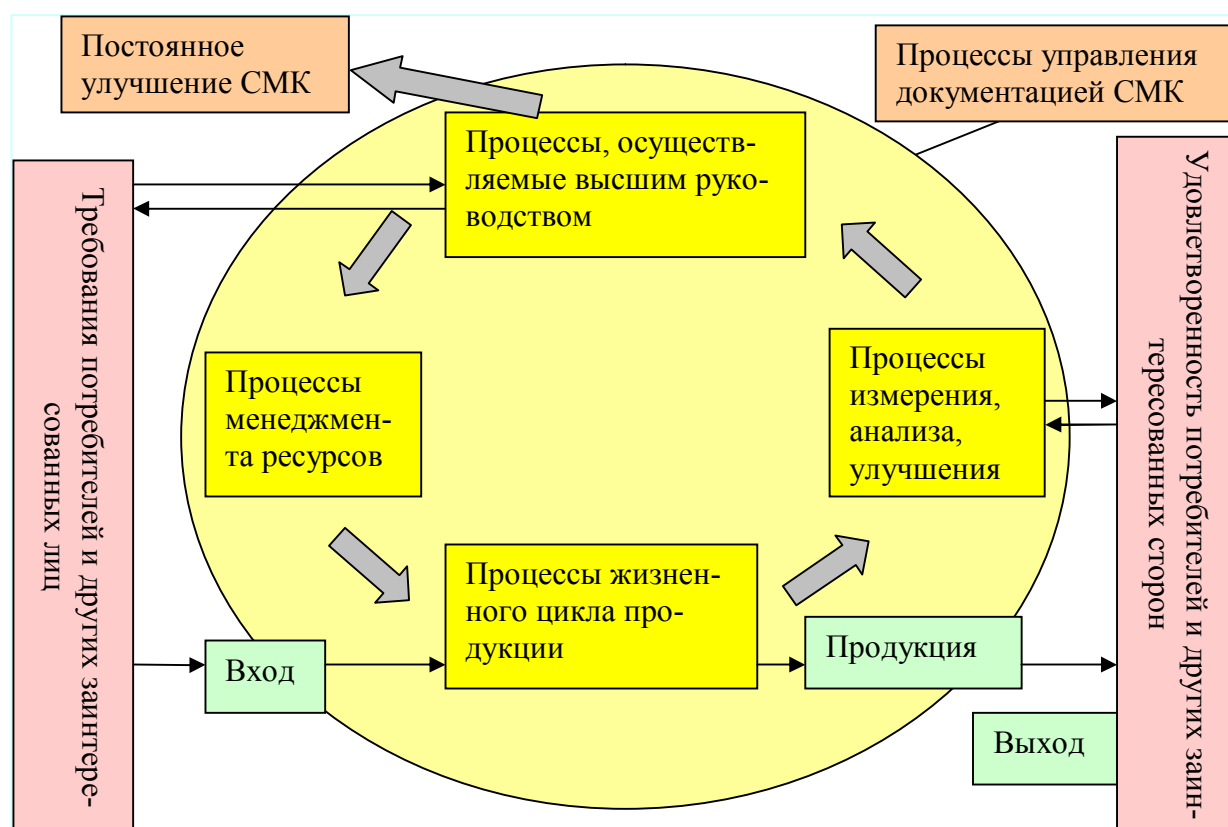


Таблица 7 Пример правил и процедур

Правило	Процедура
Проектный документ должен быть зарегистрирован	Процедуры регистрации документов
Со стороны заказчика и исполнителя для каждой проектной роли должны быть определены области проекта, по которым они отвечают за взаимодействие	Матрица ответственности и процедуры взаимодействия
Каждый участник проекта должен быть назначен на проектную роль	Процедура назначения участника проекта на проектную роль
Любой участник проекта должен быть назначен в проектную группу приказом по своему предприятию	Процедура подготовки, согласования и утверждения приказа Процедура изменений приказа

Рис. 18 Алгоритм разработки рыночной стратегии



Цели организационных стратегий для функциональных подразделений

- Маркетинг - на какой рынок, сегмент, какой потребитель мы выходим;
- Продажи – сколько и чего продавать, это по сути входящая информация для более детального (годового) квартального плана;
- Производство – сколько и чего производить;
- Персонал – сколько и какого персонала нужно. Именно тех, чьи компетенции нужны для реализации разработанной стратегии;
- Финансы – какой объем инвестиций необходим, какова будет доходная часть.

Таблица 8 Основные риски рыночных стратегий

Причины	Следствия
Отказ от стратегии вообще	Можно прийти совсем не туда, куда хотелось бы
Отсутствие фокуса	Бег на месте потому, что нельзя сразу идти во все стороны
Переоценка возможностей компании и лояльности клиентов	Возможно только для монополии. Во всех остальных случаях по мере усиления конкуренции клиентская база тает быстрее
Копирование действий лидера	Еще больше укрепляет позиции лидера и ослабляет компании
Возврат к натуральному хозяйству (свои магазины, рекламное агентство и т.д.)	Непрофильные направления неэффективны из-за недостатка компетенций и конкуренции. Часто к этому приводит невозможность работы с цивилизованными партнерами или ложная попытка сэкономить

Проверь себя: имеется ли у компании стратегия?

п/п	Критерии наличия стратегии	Оценка
1	У нас определены долгосрочные цели компании на 3-5 лет	
2	У нас есть формализованное описание того, в каком направлении следует развиваться компании, чтобы достичь этих целей	
3	Менеджмент компании понимает и разделяет стратегию	
4	Стратегия развития обеспечена необходимыми ресурсами	
5	Мы используем стратегию как ориентир для принятия долгосрочных и краткосрочных решений	
6	Наша рыночная стратегия сопровождается организационными стратегиями	
7	Операционные планы формируются на основе стратегических	
8	У нас есть ключевые показатели эффективности	

5- абсолютно согласен

4- скорее согласен

3- затрудняюсь ответить

2- скорее не согласен

1- абсолютно не согласен

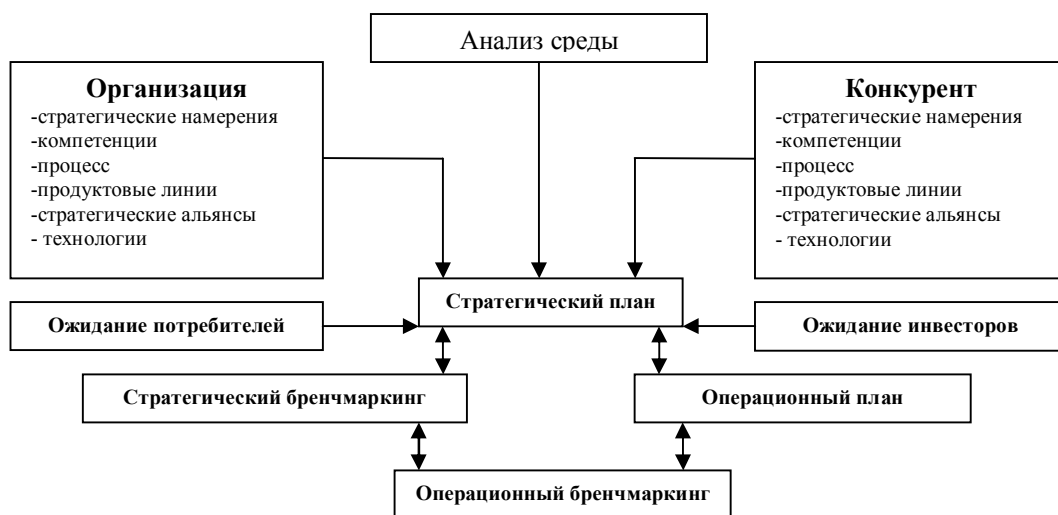
Таблица 9 Схема системы взаимодействия

Организационный уровень	Первичный клиент	Основная цель	Основные параметры
Предприятие	Скейхолдеры (заинтересованные лица)	Максимизация роста капитала для акционеров и клиентов	Стоимость акционерного капитала и бренда
Бизнес (деятельность)	Внешний потребитель (клиент)	Создание спроса на производимые товары и услуги	Рост доходности и лояльности клиентов
Организации	Внутренний потребитель или следующая операция, процесс	Предпосылки к созданию жизнеспособной организации	Производительность Время цикла Уровень качества Стоимость операции Удовлетворенность работой

Рис. 19 Процесс управления бизнесом



Рис. 20 Интегрированный процесс стратегического распределения



Примечание:

При составлении опорных схем использовались материалы публикаций газеты «Экономика и жизнь»

Тестовые задания по специальности «Финансы и кредит», дисциплина «Основы бизнеса».

Тестирование - один из способов стандартизированного контроля. Под тестом обычно понимают краткие стандартизированные задания, результаты выполнения которых позволяют судить о знаниях и умениях испытуемого. Отбор заданий осуществляется на основе следующих принципов.

1 В тестовое задание включаются элементы знаний наиболее важные выполняющие роль инварианта в индивидуальном знании.

2 В задание включается то содержание учебной дисциплины, которое признается объективно истинным.

3 Содержание заданий отвечает системности знаний.

4 Содержанию теста подбирается подходящая форма.

Структура тестового задания такова: первая часть - задание, вторая - различные формы ввода ответа. Типы заданий различны: выборочный тест, тест дополнения, тест сличения, тест ранжирования. **Выборочный тест** имеет не менее четырех ответов, из которых испытуемый выбирает один или несколько правильных и записывает соответствующие буквы в рамочке. При выполнении **теста дополнения** испытуемый пишет на месте пропуска нужное слово или предложение. Если же осуществляется выбор объектов из предложенных возможных, то в рамочке записывается соответствующая буква. Выполнение **теста сличения** предполагает установление соответствия между предложенными в первой колонке таблицы объектами и их существенными признаками, которые наряду с другими записаны во второй колонке. В ответе испытуемый должен написать буквы для каждого из предложенных в задании объектов соответственно выбранным признакам. **Тест ранжирования** представляет собой перечень объектов, которые нужно расположить по порядку в соответствии с названным признаком. Испытуемый должен каждому объекту придать порядковый номер и записать в рамочке с названием объекта.

Тестовые задания №1

1. С позиции христианской морали экономическая деятельность-

- а) явление ведущее к духовной гибели
- б) явление вполне нормальное
- в) явление нормальное, если предприниматель следует определенным законам.

Ответ:

2. Что с позиции христианской морали является нормальным явлением?

- а) расчет эффективности хозяйственной деятельности
- б) получение торговой или иной прибыли
- в) понятие залога и процента

Ответ:

3. Что с позиции христианского учения страшнее?

- а) материальная бедность
- б) духовная скудость

Ответ:

4. Предпринимательство это-

- а) узкокорыстное стремление к личной выгоде
- б) обязательство по строительству объекта
- в) инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли
- г) четвертый экономический ресурс

Ответ:

5. Для развития предпринимательства необходимы следующие условия:

- а) наличие частной собственности
- б) экономическая свобода производителя и потребителя
- в) равновесность и открытость рынка
- г) стерильный, стремящийся к равновесию мир

Ответ:

6. Предприниматель это-

- а) субъект рыночных отношений
- б) маргинализированный слой населения
- в) представитель государственного рэкета
- г) реализатор соглашения преступного мира с силами правопорядка

Ответ:

7. Предпринимателя характеризуют-

- а) самостоятельный статус
- б) цель деятельности
- в) функции
- г) союз элиты с мафией
- д) латентность

Ответ:

8. Предпринимателя отличают определенные черты личности:

- а) целеустремленность
- б) глубина экономического мышления
- в) инициативность
- г) инновационная активность
- д) умение формировать криминальные рынки
- е) способность организовывать преступные группы

Ответ:

9. С.Ю.Витте строил реформы –

- а) с четкой экономической политикой
- б) учитывая факторы экономического роста
- в) с государственным регулированием
- г) с эмиграцией капитала в Голландию и Англии

Ответ:

10. Главными факторами экономического роста являются:

- а) инвестиции в основной капитал
- б) увеличение количества и качества трудовых ресурсов
- в) научно-технический прогресс
- г) необязательность, слабая информированность
- д) структурно-экономический фактор

Ответ:

Тестовые задания № 2

1. Что является основанием деления организаций на коммерческие и некоммерческие?

- а) набор осуществляемых финансовых операций
- б) цель деятельности
- в) способ управления
- г) привлечение во вклады денежных средств физических лиц

Ответ:

2. Целью некоммерческих организаций является-

- а) получение прибыли
- б) привлечение во вклады денежных средств юридических лиц
- в) достижение уставных целей
- г) купля-продажа иностранной валюты

Ответ:

3. Целью коммерческих организаций является-

- а) получение прибыли
- б) достижение уставных целей
- в) инкассация денежных средств
- г) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов

Ответ:

4. К коммерческим организациям относятся:

- а) фонды
- б) религиозные организации и объединения
- в) общественные организации и объединения
- г) потребительские кооперативы
- д) коммерческие банки

Ответ:

5. К некоммерческим организациям относятся:

- а) коммерческие банки
- б) религиозные организации и объединения
- в) общественные организации и объединения
- г) потребительские кооперативы

Ответ:

6. Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Кооперативные организации	а) владельцы организации финансируют ее, но не являются ее клиентами
	б) владельцы организации финансируют ее и являются ее клиентами
	в) прибыль, распределяемая между владельцами, зависит от числа акций, которыми они владеют
	г) лица, являющиеся клиентами предприятия, не контролируют его

Ответ:

7. Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Консорциум	а) объединение фирм, большая доля акций которых (более 50%), принадлежит центральному совместному фонду
	б) материнская фирма и совокупность объединенных вокруг нее филиалов
	в) временное уставное объединение промышленного и банковского капитала с целью достижения общей цели

Ответ:

8. Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Акционерное общество открытого типа	а) участники общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров
	б) акции общества распространяются только среди его учредителей
	в) общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу

Ответ:

9. Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Акционерное общество закрытого типа	а) акции общества распространяются только среди его учредителей
	б) общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции
	в) участники общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам

Ответ:

10. Установите соответствие

Форма бизнеса	Характеризующие ее признаки
Общество с ограниченной ответственностью	а) общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции
	б) акции общества распространяются только среди его учредителей
	в) участники общества несут риски убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных вкладов

Ответ:

Тестовые задания №3**1. Понятие фирма трактуется следующим образом:**

- а) имущественный комплекс, используемый собственником этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности
- б) производственно-технический комплекс, используемый для производства товара или (и) услуг
- в) союз предприятий, где имеет место координация активности

Ответ:

2. Фирма, как единица бизнеса, обладает следующими характеристиками:

- а) юридическая самостоятельность
- б) производственная самостоятельность
- в) финансовая самостоятельность
- г) независимость от существующих законов
- д) организационная самостоятельность

Ответ:

3. Право на фирму является:

- а) исключительно имущественным правом коммерсанта
- б) гибридом бюрократического и экономического рынка
- в) правом пользования государственной собственностью благодаря монополии властных структур

Ответ:

4. Фирма имеет определенные правовые принципы:

- а) истинность
- б) исключительность

- в) публичность
- г) укрепления имущественного положения лиц, стоящих у власти
- д) непередаваемость

Ответ:

5. Фирма является основным организационно-экономическим звеном рыночной экономики по следующим обстоятельствам:

- а) самое динамичное звено
- б) фокус, где сходится все многообразие производственно-экономических отношений
- в) звено, где имеет место купля-продажа запрещенных законом товаров и услуг по обоюдному согласию

Ответ:

6. Право организации на фирменное наименование возникает:

- а) в результате эффективного использования капитала
- б) в результате государственной регистрации
- в) при функционировании устойчивого сообщества

Ответ:

7. Различаются следующие разновидности фирм:

- а) брокерская
- б) венчурная
- в) инвестиционная
- г) инновационная
- д) коррупционная

Ответ:

8. В соответствии ст.52 Гражданского кодекса РФ юридическое лицо (коммерческая организация) действует на основании:

- а) устава
- б) учредительного договора
- в) устава и учредительного договора
- г) монопольного сговора

Ответ:

9. Процедура регистрации организации завершается:

- а) выдачей свидетельства о государственной регистрации
- б) разрешением на повторную подачу заявления после устранения замечаний
- в) опротестованием отказа в регистрации в судебном порядке

Ответ:

10. Спецификой общества с ограниченной ответственностью является:

- а) наличие двух учредительных документов - учредительного договора и устава
- б) наличие общего положения об организациях данного вида

Ответ:

Тестовые задания № 4

1. Главным критерием отнесения предприятия к категории малых является:

- а) объем оборота
- б) уровень доходности
- в) численность занятых

Ответ:

2. Средняя численность работников малого предприятия за отчетный период включает:

- а) число работающих по договорам
- б) число работающих по совместительству с учетом реально отработанного времени
- в) работников представительств, филиалов

Ответ:

3. Наибольшее число зарегистрированных малых предприятий приходится на сферу:

- а) торговли и общественного питания
- б) сельского хозяйства
- в) промышленности
- г) строительства

Ответ:

4. Достоинствами малого предприятия являются:

- а) высокое использование возможностей человеческого потенциала
- б) стремление к постоянному совершенству
- в) единство в команде сотрудников
- г) совмещение функций управления и труда
- д) профессиональная подготовка сотрудников
- е) гибкость в профессиональной деятельности

Ответ:

5. Недостатками малого предприятия являются:

- а) ограниченность финансовых средств
- б) руководитель должен быть специалистом во всех вопросах
- в) партнеры малых предприятий постоянно испытывают риск
- г) сложность оценки вклада партнеров в полученные результаты

Ответ:

6. Наибольшее количество малых предприятий сосредоточено:

- а) в Приволжском федеральном округе
- б) в Центральном федеральном округе
- в) в Северо-Западном федеральном округе

Ответ:

7. Проблемами в развитии малого предпринимательства в Калужской области являются:

- а) недостаток собственных финансовых средств
- б) сложность получения кредитов в банках
- в) неразвитость системы лизингового кредитования
- г) недостаточность средств, выделяемых в рамках государственной и муниципальной поддержки
- д) неразвитость инфраструктуры

Ответ:

8. В соответствии Главы 42 «Заем и кредит» Г.К.РФ объектом займа могут быть:

- а) деньги
- б) вещи
- в) иностранная валюта в наличном порядке
- г) иностранная валюта в безналичном порядке

Ответ:

9. Субъекты Российской Федерации и органы местного самоуправления:

- а) вправе устанавливать дополнительные условия для регистрации субъектов малого предпринимательства
- б) не вправе устанавливать дополнительные условия для регистрации субъектов малого предпринимательства

в) могут применять дополнительные меры поддержки малого предпринимательства

Ответ:

10. Согласно Федеральному закону «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»-

а) регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту жительства

б) сведения содержащиеся в Государственном реестре индивидуальных предпринимателей являются открытыми и общедоступными

в) любое физическое лицо может получить сведения о месте жительства индивидуального предпринимателя

Ответ:

Тестовые задания № 5

1. Предреволюционная Россия занимала, безусловно, первое место во всем мире по:

- а) объему гражданской наукоемкой продукции
- б) бизнесу на основе бренд-стратегии
- в) количеству кооперативов

Ответ:

2. Традиционные русские ценности:

- а) коллективизм, артельность
- б) соборность: против своеволия индивидуализма
- в) «каждый за себя»- индивидуализм
- г) сильное государство

Ответ:

3. Международные организации (ООН, МОТ) в своих рекомендациях утверждают, что:

- а) кооперативы должны признаваться в качестве юридических лиц
- б) кооперативы должны быть равны с другими структурами
- в) кооперативные принципы и ценности должны быть полностью признаны
- г) желательно принятие единых законов о кооперативах

Ответ:

4. Принципиальное различие между кооперативной и акционерной формами собственности заключается

- а) в кооперативе правило: один человек - один голос
- б) паевые взносы не обращаются на рынке
- в) в кооперативе действует принцип ограничения процента на капитал при распределении прибыли
- г) кооперативы способствуют образованию контрольных пакетов

Ответ:

5. Какие кооперативы являются коммерческими организациями:

- а) потребительские
- б) производственные

Ответ:

6. Потребительские кооперативы в соответствии ст.50 ПС РФ:

- а) могут осуществлять предпринимательскую деятельность
- б) не могут осуществлять предпринимательскую деятельность
- в) могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит целям их создания

Ответ:

7. Сельскохозяйственный кредитный кооператив отличается от коммерческого банка:

- а) по цели своей деятельности
- б) по способу управления
- в) получением займа только членами кооператива
- г) набором финансовых операций
- д) куплей-продажей иностранной валюты только в наличной форме

Ответ:

8. Преимущества сельского кредитного кооператива перед коммерческими банками:

- а) заемщики берут займы по меньшим процентам
- б) близость к месту жительства заемщика
- в) заемщики одновременно являются владельцем кооператива
- г) заемщик может не возвращать займ
- д) количество членов ограничено

Ответ:

9. В рамках Приоритетного национального проекта «Развитие АПК» предусмотрено:

- а) развитие кооперативной кредитно-финансовой системы
- б) прямое административно-экономическое подчинение кредитных кооперативов ОАО «Россельхозбанк»

Ответ:

10. Закон Калужской области « О государственной поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов Калужской области» ставит главной целью:

- а) государственную поддержку кредитных кооперативов и формирование эффективного кооперативного сектора экономики области
- б) структурное объединение организации кооперативного кредита и региональных министерств финансов и сельского хозяйства

Ответ:

Тестовые задания № 6

1. Работа по развитию эффективных видов предпринимательства включает:

- а) поиск идей развития различных видов бизнеса
- б) выбор перспективных и легко осуществимых идей
- в) открытие банковских счетов в центрах офшорного бизнеса
- г) разработка инвестиционных проектов (в т.ч. бизнес-планов)
- д) организация работ по реализации проектов

Ответ:

2. Бизнес планирование необходимо:

- а) самому предпринимателю
- б) банкирам, инвесторам
- в) сотрудникам, желающим понять свои задачи и перспективы
- г) маргинализированным слоям населения

Ответ:

3. Инвестиционный проект- документ, составляемый для:

- а) оценки эффективности инвестиций в конкретный проект
- б) снижения жизненного уровня населения
- в) фиктивной деятельности в государственном секторе

Ответ:

4. Бизнес-план – документ, предназначенный для:
- а) нелегального предпринимательства
 - б) взятков государственной мафии
 - в) оценки перспектив развития и эффективной деятельности отдельной организации

Ответ:

5. Техничко-экономическое обоснование (ТЭО) – это документ, который:
- а) обосновывает потребность в ресурсах и оценивает эффективность их использования
 - б) определяет процедуру ликвидации биржевой сделки
 - в) осуществляет рекламу ценных бумаг

Ответ:

6. Основное требование, предъявляемое к бизнес-плану:
- а) возмещение износа основных средств
 - б) обеспечение полноты информированности
 - в) действие в чужом интересе без поручения

Ответ:

7. В бизнес-плане кредиторов интересуют следующие показатели финансовой и экономической эффективности:
- а) возможности и сроки возврата кредитов
 - б) система обработки биржевых заказов
 - в) расход топлива на единицу продукции

Ответ:

8. Принципы составления бизнес-плана с учетом требований со стороны всех возможных участников его реализации:
- а) объективность информации
 - б) достаточность параметров
 - в) комплексность рассмотрения всех факторов
 - г) возможная краткость
 - д) максимальная латентность

Ответ:

9. Бизнес-план составляется соответственно на:

- а) 10-15 лет
- б) 3- 5 лет
- в) более чем на 15 лет

Ответ:

10. Личное участие предпринимателя в разработке бизнес-плана:

- а) вообще не участвует в разработке бизнес-плана
- б) самостоятельно разрабатывает бизнес-план, проверяя свой замысел и привлекая консультантов
- в) зарубежные банки и инвестиционные фирмы не рассматривают заявки на выделение средств, если известно, что предприниматель только подписал бизнес-план, не участвуя в разработке

Ответ:

Тестовые задания № 7

1. В экономической литературе инвестиции трактуются как:

- а) вложения в основной и оборотный капитал с целью получения дохода
- б) совокупность затрат, реализуемых в ходе долгосрочных вложений капитала
- в) долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения

Ответ:

2. К понятию инвестиционные товары относят:

- а) строящиеся производственные объекты
- б) строящиеся непроизводственные объекты
- в) оборудование и машины направляемые на замену или расширение технического парка
- г) ордер на выдачу товаров
- д) полис от всех рисков

Ответ:

3. Инвестиции в человеческий капитал- это вид вложений в :

- а) образование
- б) посредничество
- в) приобретение акций
- г) здравоохранение

Ответ:

4. Финансовые инвестиции - это вложения в :

- а) акции
- б) облигации
- в) векселя
- г) открытый таможенный склад
- д) другие ценные бумаги и инструменты

Ответ:

5. Реальные инвестиции – это вложения в отрасли экономики и виды экономической деятельности обеспечивающие:

- а) увеличение средств производства
- б) увеличение материально-вещественных ценностей
- в) увеличение уровня инфляции

Ответ:

6. Финансовые инвестиции:

- а) не дают приращения реального вещественного капитала
- б) обеспечивают приращение реального вещественного капитала
- в) приносят прибыль за счет изменения курса ценных бумаг (во времени и месте)

Ответ:

7. Портфельные инвестиции связаны с приобретением:

- а) контрольного пакета акций или его части
- б) специальных кредитных ресурсов
- в) иностранной валюты

Ответ:

8. К собственным источникам инвестиций относятся:

- а) собственные финансовые средства (амортизационные отчисления и др.)
- б) средства, привлеченные в результате продажи предприятием акций
- в) средства, выделяемые вышестоящими акционерными компаниями на безвозмездной основе
- г) иные виды активов (земельные участки, патенты, торговые марки и т.д.)

Ответ:

9. К внешним источникам инвестиций относятся:

- а) ассигнования из государственных и муниципальных бюджетов
- б) иностранные инвестиции
- в) различные формы заемных средств

Ответ:

10. Роль государства в обеспечении благоприятного инвестиционного климата заключается в :

- а) принятии законодательно-организационных мер
- б) предоставлении налоговых льгот
- в) предоставлении поручительства, рассрочки и т.д.
- г) создании страховых учреждений
- д) развитии системы информации

Ответ:

Тестовые задания № 8

1. Сегодня инвестиционный подъем отечественной промышленности финансируется за счет (разместите соответственно доле вложений по убывающей):

- а) за счет вложений средств населения в ценные бумаги отечественных предприятий
- б) за счет облигационных займов
- в) за счет банковского кредита
- г) за счет собственных источников предприятий (прибыли, амортизационных отчислений)

Ответ:

2. Инвестиционная привлекательность регионов представляет собой:
- а) бесхозяйное (*бесхозное-разговор.*) имущество
 - б) неосновательное обогащение
 - в) совокупность признаков, возможностей, средств и ограничений привлечения инвестиций в основной капитал региона

Ответ:

3. В условиях рыночной экономики отношения между территориальными образованиями складываются на основе:

- а) линейной подчиненности
- б) функциональной подчиненности
- в) конкуренции

Ответ:

4. Повышения уровня жизни населения и перспективы для социально-экономического развития региона можно добиться путем:

- а) улучшения общих условий производственной деятельности, развития бизнеса
- б) создания условий привлекательности территории для проживания
- в) политического и экономического господства небольшой группы людей
- г) объединения респектабельной элиты с мафией

Ответ:

5. Борьба за привлечение инвестиций в регион, создание новых рабочих мест, включает в себя:

- а) высокую инвестиционную активность предприятий, организаций и всех органов власти и управления
- б) укрепление имущественного положения лиц, стоящих у власти (система власти-собственности)
- в) PR -компанию региональных чиновников

Ответ:

6. Интегральный (суммарный) инвестиционный потенциал региона учитывает такие основные макроэкономические показатели как:

- а) состояние и насыщенность территории производством товаров и услуг
- б) кадровый потенциал
- в) потребительский спрос населения
- г) развитие рыночной инфраструктуры
- д) протяженность транспортных связей
- е) развитие средств связи, телекоммуникаций

Ответ:

7. Инвестиционный риск в регионе характеризуется:

- а) вероятностью потери вложенных инвесторами средств и доходов от них
- б) вероятностью неполного использования инвестиционного потенциала
- в) вероятностью выпадения четного числа

Ответ:

8. Интегральный (суммарный) инвестиционный потенциал региона складывается из следующих инвестиционных потенциалов:

- а) частных инвестиционных потенциалов
- б) трудового
- в) потребительского
- г) производственного
- д) институционального
- е) финансового
- ж) инфраструктурного
- з) инновационного
- и) природно-сырьевого
- к) офшорного

Ответ:

9. Трудовой (интеллектуальный) потенциал региона определяется:

- а) уровнем образования населения
- б) обеспечением квалифицированными кадрами сектора экономики, социальной сферы, управления
- в) наемным трудом

Ответ:

10. Сложное положение с трудовым (интеллектуальным) потенциалом Калужской области проявляется в:

- а) проблемах с квалифицированными кадрами
- б) систематическом снижении численности населения
- в) отъезде специалистов в Москву, С.Петербург и другие города
- г) качестве подготовки специалистов

Ответ:

Тестовые задания № 9

1. Экономическая теория определяет следующие основные подходы к определению конкуренции:

- а) как состязательность на рынке
- б) как элемент рыночного механизма
- в) как критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка
- г) как стерильный, равновесный, стабильный рынок

Ответ:

2. На конкурентоспособность влияют (по мнению М.Портера) следующие факторы:

- а) параметры спроса
- б) наличие конкурентной среды
- в) параметры факторов, используемых в процессе производства (сырье, энергия и др.)
- г) наличие родственных и поддерживающих отраслей (повышающих качество продукции)
- д) план отчетности

Ответ:

3. Предельный потенциал прибыли в отрасли определяют (по М.Портеру) следующие силы:

- а) рыночная власть покупателя
- б) рыночная власть продавца
- в) угроза вторжения новых участников
- г) угроза появления продуктов (услуг) – заменителей
- д) поставка ценных бумаг

Ответ:

4. Системный подход установил, что конкурентоспособность и экономическая эффективность:

- а) представляют собой тождество
- б) совершенно несходны между собой

Ответ:

5. Классификация, основанная на дифференциации производителей-конкурентов по их ролевой функции на рынке (по Ф.Котлеру), делит конкурентов на следующие типы:

- а) лидеров
- б) претендентов на лидерство

- в) ведомых
- г) новичков
- д) дилеров

Ответ:

6. Конкуренция и монополия:

- а) образуют диалектическую общность
- б) постоянно противостоят друг другу
- в) выступают неотъемлемой чертой рыночных отношений

Ответ:

7. Федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»:

- а) запрещает действия хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, которые ограничивают конкуренцию
- б) поддерживает господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца

Ответ:

8. Общей формой ограничения конкуренции в российском антимонополистическом законодательстве считается:

- а) монополистическое ценообразование
- б) чистая монополия

Ответ:

9. По характеру поведения субъектов выделяют конкуренцию:

- а) гарантирующую
- б) приспособленческую
- в) креативную
- г) дебетовую

Ответ:

10. Неценовая конкуренция состоит в:

- а) уменьшении затрат на производство товаров и соответствующем снижении цен
- б) круге мероприятий, ведущих к успеху без изменения цен на продукцию (гарантийный ремонт, установка оборудования и т.д.)

Ответ:

Тестовые задания №10

Предлагаемое тестовое задание необычно по своему содержанию. Язык-явление социальное, выполняющее познавательную и коммуникативную функцию в процессе человеческой деятельности. Искусственный язык создается людьми для каких-либо потребностей и представляет собой определенную систему, вне которой нельзя понять природу и значение языкового знака. Являясь формой существования и выражения мышления язык, в то же время, играет существенную роль в формировании сознания.

В России немало бизнесменов, занимающихся антиобщественной деятельностью.

Антиобщественные сферы предпринимательской деятельности должны быть определены самим обществом, запрещены соответствующими законами и нормативными актами.

Необходима созидательная идея, в осуществлении которой было бы лично (материально и нравственно) заинтересовано большинство общества. Это идея-создание высоко-этичного бизнеса, опирающегося на нормальный предпринимательский климат, предусматривающий: построение правового поля, ограничивающего и исключаящего антисоциальные и неэтичные действия предпринимателей; формирование общественного мнения, направленного на поддержку нравственного бизнеса.

А пока несколько терминов и понятий, в форме теста, представляющих возможность узнать кто же такие «новые русские».

11.Выражение «Понтов не жалеть, бабок не давать» означает:

- а) введение партнера по бизнесу в заблуждение обещанием серьезной совместной работы с целью получения личной выгоды
- б) введение в заблуждение представителей властных структур обещанием активной инвестиционной деятельности с целью получения личной выгоды
- в) заботу о пожилых женщинах

Ответ:

Выражение: «Лохов разводить, капусту рубить» означает:

- а) заготовку капусты на зиму
- б) бракоразводный процесс простаков
- в) обман партнеров, потребителей, представителей власти и др. с целью обогащения

Ответ:

2 Выражение: «Рожденный брат, давать не может» означает:

- а) сбор грибов
- б) рождение тунеядца
- в) характеристику чиновнику-взяточнику

Ответ:

3 «Черный нал»- это:

- а) деньги спрятанные в печной трубе
- б) исполнитель песни «Шоколадный заяц»
- в) сверхдоходы, огромное количество наличных денег неконтролируемых государством

Ответ:

4 «Черные бабочки»- это:

- а) редкостные насекомые
- б) загоревшие бабочки
- в) подставные фирмы – однодневки с капиталом в несколько долларов, используемые с целью предъявления подложных документов

Ответ:

5 Выражение: «Перелезть через забор» означает:

- а) вывоз за границу сырья по поддельным документам
- б) детскую шалость
- в) небольшую высоту ограждения

Ответ:

6 «Отстирывание», «Отмывание» денег -это:

- а) приведение в порядок испачканных денежных купюр
- б) работа стиральной машины
- в) процесс перевода денег из «теневой» экономики в легальную

Ответ:

7 «Гуччи-муччи-пипл»- это:

- а) государство на африканском континенте
- б) модный представитель шоу-бизнеса
- в) презрительное название «новых русских» роскошествующих на Западе

Ответ:

8 Витамин «В»- это:

- а) целебное лекарство
- б) допинг для спортсменов
- в) в экономике означает «взятка»

Ответ:

9 «Рисковый народ»- это:

- а) каскадеры
- б) акробаты
- в) альпинисты
- г) характеристика «бизнесменов» из России, склонных к инвестициям с необоснованно высокой степенью риска

Ответ:

10 «Экологический рэкет»- это:

- а) реализация проекта «Сахалин-2»
- б) стихийное бедствие
- в) штрафные повышенные санкции администрации, когда полученные деньги идут не на решение экологических программ, а на содержание аппарата чиновников

Ответ:

Ключ к тесту 1 дисциплина «Основы бизнеса»

№ варианта	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ ответа	в	а,б,в	б	в,г	а,б,в	а	а,б,в	а,б,в,г	а,б,в	а,б,в,д

Ключ к тесту № 2 дисциплина « Основы бизнеса »

№ Вопросы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ Ответа	б	в	а	д	б,в,г	б	в	а, в	а, б	в

Ключ к тесту № 3 дисциплина « Основы бизнеса »

№ Вопросы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ Ответа	а	а,б,в,д	а	а,б,в,д	а,б	б	а,б,в,г	а,б,в	а,б,в	а

Ключ к тесту № 4 дисциплина «Основы бизнеса»

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ ответа	в	а,б,в	а	а,б,в,г,д,е	а,б,в,г	б	а,б,в,г,д	а,б,д	б,в	а,б,в

Ключ к тесту № 5 дисциплина «Основы бизнеса»

№ вопроса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ ответа	в	а,б,г	а,б,в,г	а,б,в	б	в	а,б,в,г	а,б,в,д	а	а

Ключ к тесту № 6 дисциплина «Основы бизнеса»

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ от-вета	а,б,г,д	а,б,в	а	в	а	б	а	а,б,в,г	б	б,в

Ключ к тесту № 7 дисциплина «Основы бизнеса»

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ от-вета	а,б,в	а,б,в	а,г	а,б,в,д	а,б	а,в	а	а,б,в,г	а,б,в	а,б,в,г,д

Ключ к тесту № 8 дисциплина «Основы бизнеса»

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ от-вета	г,в,б,а	в	в	а,б	а	а,б,в,г,д,е	а,б	а,б,в,г,д,е,ж,з,и	а,б	а,б,в,г

Ключ к тесту № 9 дисциплина «Основы бизнеса»

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
№ от-вета	а,б,в	а,б,в,г	а,б,в,г	а	а,б,в,г	а,б,в	а	а	а,б,в	б

Ключ к тесту № 10 дисциплина «Основы бизнеса»

№ во-проса	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
№ от-вета	а,б	в	в	в	в	а	в	в	в	г	в

Экзаменационные вопросы.

1. Концепции бизнеса. Две крайности в оценке бизнеса.
2. Материальные блага и человеческие качества, лежащие в основе устройства экономической жизни общества.
3. Бизнес как экономические отношения. Родовые признаки бизнеса.
4. Деловые интересы хозяйствующих субъектов.
5. Эволюционный и революционный типы развития деловых отношений.
6. Субъекты бизнеса.
7. Виды предпринимательского бизнеса.
8. Особенности предпринимательского бизнеса.
9. Особенности потребительского бизнеса.
10. Особенности наёмно-трудового бизнеса.
11. Особенности государственного бизнеса.
12. Среда бизнеса.
13. Бизнес и право.
14. Бизнес и политика.
15. Три уровня деловых отношений в бизнесе.
16. Бизнес как саморегулирующаяся система.
17. Интегративные качества системы бизнеса.
18. Становление системы бизнеса.
19. Понятие предпринимательской фирмы и её виды. Цель и создание фирмы.
20. Качественные критерии классификации фирмы. Формы собственности как основы формирования субъектов бизнеса.
21. Количественные критерии классификации фирм. Крупный, средний и малый бизнес.
22. Понятие физического и юридического лица. Организационно правовые формы предпринимательской деятельности. (ПБОЮЛ).
23. Предприятия созданные на основе коллективной собственности. Полное товарищество. Народное предприятие. Производственный кооператив.
24. Некоммерческие предприятия и общественные объединения.
25. Характеристика предприятий, созданных на основе долевой собственности.
26. Характеристика хозяйственных обществ (Общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью).
27. Хозяйственные товарищества (Товарищество на вере).
28. Акционерные общества и особенности их организации.
29. Предприятия государственного сектора. Унитарные предприятия.
30. Предприятия с участием иностранного капитала. Совместные (многонациональные компании).
31. Транснациональные компании.
32. Свободные экономические и оффшорные зоны.
33. Объединения предприятий.
34. Организация предпринимательской фирмы.

- 35. Бизнес-план как инструмент управления деятельностью фирмы. Структура и содержание бизнес плана.
- 36. Реорганизация и ликвидация предпринимательской фирмы.
- 37. Конкуренция в системе бизнеса. (Стратегия, типы и формы конкурентного поведения; методы конкуренции)
- 38. Менеджмент предпринимательской фирме.
- 39. Маркетинговая деятельность в системе бизнеса.
- 40. Инфраструктура современного бизнеса.
- 41. Товарные посредники в инфраструктуре бизнеса.
- 42. Посредническая деятельность на финансовых рынках.
- 43. Фондовые биржи. Инвестиционные не биржевые посредники.
- 44. Посредники на информационных рынках.

Глоссарий

- Агент** - посредник в бизнесе. Соглашения с ним заключаются на определенный период, регион, вид сделки. Деятельность агента осуществляется от имени и за счет производителя. Вознаграждение агента - комиссионные.
- Акционерное общество** — юридическое лицо, уставной капитал которого разделен на определенное число акций. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и не несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.
- Банкротство** - признание арбитражным или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей
- Банк** - кредитная организация, имеющая исключительное право осуществлять в совокупности следующие операции: привлечение денежных средств во вклады, размещение средств возвратности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.
- Бизнес** - деловые отношения между людьми, участниками дела: инициативная деятельность предпринимателей, направленная на получение доходов.
- Биржа** - организованно оформленный, регулярно функционирующий рынок, на котором совершается оптовая торговля товарами по стандартам и образцам, торговля определенными бумагами и валютой.
- Брокер**-посредник в бизнесе, осуществляет связь между партнерами в бизнесе. За услугу получает брокерское вознаграждение. Иногда оно называется При совершении сделок с ценными бумагами является профессиональным участником рынка ценных бумаг.
- Внешняя среда предпринимательской фирмы** - политическая ситуация, экономическая обстановка, инфраструктура бизнеса, хозяйственное законодательство.
- Внешнее управление** - процедура банкротства, применяемая к должнику в целях восстановления его платёжеспособности, передачей полномочий по управлению должником внешнему Управляющему.
- Внутренняя среда фирмы** - организация производства, организация снабжения материально-техническими средствами производства, возможности управления человеческим ресурсом, возможности финансового менеджмента и маркетинговой деятельности предприятия,
- Государственная налоговая служба РФ** - орган управления системой налогообложения в России. Ее главной задачей является контроль за соблюдением законодательства о налогах, правильностью их исчисления, полнотой и своевременностью внесения в соответствующие бюджеты налогов и других платежей.
- Государственный бюджет** - централизованный фонд денежных средств, аккумулируемый с помощью налогов и используемый для осуществления государством его функций.

Деловые отношения - иное выражение того, что в классической политэкономии называется производственными отношениями.

Депозит (вклад) - денежная сумма, внесенная в банк на хранение на определенных условиях.

Дочернее хозяйственное общество - хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале либо в соответствии с заключенными между ними договором, либо иным способом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Зависимое хозяйственное общество - хозяйственное общество, в котором преобладающее, участвующее общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Инфраструктура бизнеса - совокупность элементов, обеспечивающих свободный обмен и перелив различного вида ресурсов (финансовых, товарных, трудовых, информационных и т.п.) для эффективного функционирования предпринимательства.

Коммерческая сделка - соглашение между двумя или несколькими партнерами на поставку товаров, работ, услуг, обмен информацией, результатами интеллектуальной деятельности.

Конкуренция (экономическая) - состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Контракт - правовой письменный документ, закрепляющий условия для реализации сделки.

Концептуальная идея - идея относительно того: что, как и для кого производить.

Консенсус интересов в бизнесе - взаимные обязательства всех участников бизнеса не нарушать суверенитет своих контрагентов.

Кредит - заем в денежной или товарной форме на условиях возвратности и обычно с уплатой процента.

Ликвидация - прекращение деятельности юридического лица без правопреемства.

Общество с дополнительной ответственностью - юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами. Уставный капитал складывается из взносов участников, которые несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в размере, кратном к стоимости их вкладов.

Общество с ограниченной ответственностью - юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими лицами. Его уставный капитал складывается из взносов участников, в пределах которых они и несут риски убытков, связанных с деятельностью общества.

Опцион - особый вид сделки, связанный с правом покупателя/продавца отказаться от сделки в целом или от исполнения части обязательств. Например, за определенное вознаграждение (премия за опцион) одно лицо

предоставляет другому право купить (или продать) биржевые товары, валюту, ценные бумаги по согласованному курсу в течение определенного периода либо вообще отказаться от сделки без возмещения убытков. Размер премии определяется с учетом колебания цен и курсов. Опцион - одно из I^{III} средств биржевой спекуляции.

Полное товарищество - юридическое лицо, участники которого (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени общества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Предпринимательская деятельность - самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицом, зарегистрированным в этом качестве в установленном законом порядке.

Прибыль от реализации - часть валовой прибыли, которая представляет собой прибыль от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия (фирмы) и доходов от внереализационных операций и является объектом налогообложения при исчислении налога на прибыль предприятий и организаций. Определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Сделки форвардные - сделки с реальным, но не обязательно наличным, товаром на срок. По ней передается не сам товар, а обязательство на его поставку в установленный срок.

Субъекты бизнеса - собственно предприниматели, потребители, граждане, работающие по найму, государственные органы, в том случае, когда они выступают со своими деловыми интересами.

Суверенитет субъектов бизнеса - возможность предпринимателям, потребителям, гражданам, работающим по найму, государственным структурам, являющимися субъектами бизнеса, самостоятельно осуществлять поиск предмета, формы, условий сделки, принимать самостоятельные решения, рисковать и нести экономическую и юридическую ответственность за результаты своей деятельности.

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) - товарищество, в котором наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников -вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков в пределах внесенных вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Унитарное предприятие - коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество таких предприятий находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Устав предпринимательской фирмы - свод правил, регулирующий деятельность предприятий, организаций, учреждений, их взаимоотношений с другими организациями и гражданами, их прав и обязанностей в определенной сфере хозяйственной деятельности.

Учредительный договор - свод правил, регулирующий взаимоотношения членов фирмы в определенной сфере хозяйственной деятельности.

Физические лица - дееспособные и правоспособные граждане.

Фьючерсные сделки - сделки на срок. В отличие от форвардной сделки это стандартный, а не индивидуальный контракт, где условия заранее определены биржей. Они используются для страхования (хеджирования) от изменения цен или носят спекулятивный характер.

Фондовая биржа - организатор торговли на рынке ценных бумаг. Фондовые отделы товарных и валютных бирж признаются фондовыми биржами и руководствуются законодательством о фондовых биржах. Фондовая биржа создается в форме некоммерческого партнерства. Фондовая биржа организует торговлю только между членами биржи.

Эмиссионная ценная бумага - любая ценная бумага, в том числе бездокументарная, которая характеризуется одновременно следующими признаками: закрепляет совокупность имущественных и неимущественных прав, подлежащих удостоверению, уступке и безусловному осуществлению с соблюдением установленных законом формы и порядка; размещается выпусками; имеет равные объем и сроки осуществления прав внутри одного выпуска вне зависимости от времени приобретения ценной бумаги,

Юридическое лицо - организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим; может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Рекомендуемая литература.

1. Абалкин Л. Судьба России: связь времен. — М.: Институт экономики РАН, 2004. — С. 45.
2. Абчук В.А. Менеджмент. — СПб.: «Союз», 2002.
3. Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. — 2003. — № 9.
4. Агафонов В.И. Перестройка системы управления промышленным предприятием с ориентацией на рынок. — Калуга.: «Облиздат», 1999.
5. Алаверов А.Р. Основы теории финансов: Учебно-практическое пособие/ Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. -М.: МЭСИ. 2001.-79с.
6. Асаул А.Н., Ключев А.Ф., Кудрявцев А.В., Рыбнов Е.И. Экономика предпринимательства: Учеб. пособие. - М.: изд-во АСВ;СПб.: СПбГАСУ-2000.-164с.
7. Багинова В.М. Объективные условия и побудительные мотивы инвестиционной деятельности. — Иркутск.: Изд-во ИГЭА, 2000.
8. Баранов А. Социально-экономические проблемы депопуляции и старения населения // Вопросы экономики. — 2000. — № 7.
9. Барчук И.Д. Америка: рыночная экономика и образ жизни. Впечатления, факты, размышления. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2001 — 172 с.
10. Боброва С.Я., Жукова Н.В. Формирование человеческого капитала в период переходной экономики // Бизнес. Политика. Общество. — Калуга: ИНУПБ, 2004. — С. 71.
11. Большой экономический слов. / Под ред. А.Н. Азрилияна. — М.: «Институт новой экономики», 1998.
12. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учеб. - 2-е изд., испр. - М.: Дело 2000.-640 с.
13. Бушмарин Ю.М. Аномалии российского рынка труда //Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 2.
14. Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерения и новые ориентиры // Вопросы экономики. —1999. — № 2.
15. Виленский А. О передаче контрольных и регулирующих функций государства объединениям малых предприятий // Вопросы экономики. — 2003. — № 11.
16. Винарчик П. Спасение идей: Й. Шумпетер и ключевые проблемы противоборствующих экономических теорий // Вопросы экономики. — 2003. — № 11.
17. Гайдар Е. Восстановительный рост и некоторые особенности современной экономической ситуации в России // Вопросы экономики. — 2003. — № 5.
18. Галаган. История предпринимательства российского. От купца до банкира. «Осень-89». 1997.

19. Гражданский кодекс Российской Федерации // Полный сб. кодексов Российской Федерации / Под общей ред. Ю.Н. Власова. — М., 1999.
20. Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 160 с: ил.
21. Григорьев Л., Малева Т. «Средний класс» в России на рубеже этапов трансформации // Вопросы экономики. — 2001. — № 1.
22. Дашков Л.П. Развитие предпринимательской деятельности как важный фактор эффективного функционирования рыночной экономики. — М.: Исследования Академии коммерческих наук, 2000.
23. Друкер П.Ф. Новые реальности в правительстве и политике, в экономике и бизнесе, в обществе и мировоззрении / Пер. с англ. — М.: Школа бизнеса, 1994.
24. Иванов И. Национальные инновационные системы // Вопросы экономики. — 2001. — № 7.
25. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование. — М.: «Финансы», 1999.
26. Клейнер Г. Список благодеяний // Вопросы экономики. — 2004. — № 5.
27. Клепач А., Смирнов С., Пухов С. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы // Вопросы экономики. — 2002. — № 8.
28. Колесникова Л. Организационные структуры и культура предпринимательства // Вопросы экономики. — 2000. — № 8.
29. Комиссарова Т.А. Управление человеческими ресурсами: Учеб. пособие. — М.: «Дело», 2002.
30. Крутиков В.К., Легостов В.В. Малое предпринимательство и социально-экономический рост: Анализ отечественного и зарубежного опыта. — М.: Изд-во «Ноосфера», 2006. — 466 с.
31. Крутиков В.К., Смолянский С.В. Предпринимательство и трансформации общества: Анализ отечественного и зарубежного опыта. — М.: Изд-во «Ноосфера», 2005. — 352 с.
32. Куренков Ю., Попов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Вопросы экономики. — 2001. — № 6.
33. Лисин В. Инвестиционные процессы в российской экономике // Вопросы экономики. — 2004. — № 6.
34. Менеджмент в коммерческой деятельности: Учебно-методическое пособие (под ред. С.Л. Савина). — М.: «МИРБИС», 2001.
35. Основы предпринимательской деятельности / Под общ. ред. проф. А.С. Пелиха. — 4-е изд., перераб. и доп. — Ростов-на-Дону, 2001.
36. Основы предпринимательской деятельности. Под. ред. Власовой М. 1998
37. Перчян А. Безусловно, содействие со стороны государства необходимо, но вместе с тем возможны и необходимы и другие шаги // Вестн. КТПП. — 2003. — № 3.
38. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно ориентированном развитии // Вопросы экономики. — 2004. — № 8.

39. Танин Д.В., Коломиец Т.Д., Потапова О.Н., Рубин Ю.Б. Основы бизнеса: Учебное пособие 3-е издание/ Московский государственный университет экономики. Статистики и информатики. - М.: МЭСИ. 2002.-433с.
40. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности РСФСР» (в ред. Закона РСФСР от 13.12.91 г. № 2030-1, Закона РФ от 24.06.92 г. № 395-1).
41. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ от 08.12.95 г.
42. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 08.02.98 г.
43. Федеральный закон № 112-ФЗ от 07.07.03 г. «О личном подсобном хозяйстве».
44. Федеральный закон № 117-ФЗ от 23.06.99 г. «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг».
45. Федеральный закон № 129-ФЗ от 08.08.01 г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федерального закона от 23.06.2003 г. № 76-ФЗ).
46. Федеральный закон № 193-ФЗ от 08.12.95 г. «О сельскохозяйственной кооперации» (с изменениями от 7 марта 1997 г., 18 февраля 1999 г., 21 марта 2002 г., 10 января, 11 июня 2003 г.).
47. Федеральный закон № 41-ФЗ от 08.05.96 г. «О производственных кооперативах».
48. Федеральный закон № 74-ФЗ от 11.06.03 г. «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».
49. Федеральный закон № 76-ФЗ от 23.06.2003 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О государственной регистрации юридических лиц”».
50. Федеральный закон № 88-ФЗ от 14.06.95 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».
51. Федеральный закон № 948-1-ФЗ от 22.03.1991 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».
52. Хилл Н. Думай и богатей/ Пер.с англ. Г.П. Сосновского, И.А. Чабанова.- М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000 - 272 с- (Настольная книга бизнесмена).
53. Чепуренко А., Обыденкова Т. Трудовые отношения на российских малых предприятиях // Вопросы экономики. — 2001. — № 4.
54. Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России // Вопросы экономики. — 2001. — № 4.
55. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — С. 170.
56. Экономика Калужской области: состояние, проблемы, перспективы / Под ред. А.Д. Артамонова — Калуга: Изд-во Н.Ф. Бочкаревой, 2004.
57. Экономическая теория: Учеб. / Под ред. В.Д. Камаева. — М.: «Владос», 1998.
58. Ясин Е. Модернизация экономики и система ценностей // Вопросы экономики. — 2003. — № 4.

59. Ясин Е. Новая эпоха, старые тревоги (взгляд либерала на развитие России) // Вопросы экономики. — 2001. — № 1.
60. Ясин Е.Г. Мы должны научиться выигрывать. Интер // Российская бизнес-газета. — 2004. — № 31.

**Крутиков В.К., Аракелян С.А.
Дорожкина Т.В., Доценко Д.В.**

ОСНОВЫ БИЗНЕСА

Учебно-методическое пособие

(курс лекций, учебная программа, тесты для студентов, обучающихся
по специальности 08.01.05. «Финансы и кредит»)

**Редактор Р.И. Акимова
Корректор Е.А. Стрельцова**

Подписано в печать 15. 05. 2007г. Формат 60х90_{1/16}. Печать офсетная.
Гарнитура «Times new Roman Cyr»
Печ. л. 17,2 п.л. Тираж 300 экз. Заказ № _____

ООО «Ваш Домъ»
г. Калуга, ул.Гагарина, д.1

Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «ВДъ»
г. Калуга, ул.Гагарина, д.1 тел. 8 (4842) 57-30-42