

**А. К. Моденов, Е. И. Белякова,
М. П. Власов, Т. А. Лелявина**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ**



**А. К. Моденов, Е. И. Белякова,
М. П. Власов, Т. А. Лелявина**



Экономическая безопасность предприятия

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет

**А. К. Моденов, Е. И. Белякова,
М. П. Власов, Т. А. Лелявина**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Монография

Санкт-Петербург
2019

УДК 339.9:339.543

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор *С. А. Ершова* (Санкт-Петербургское государственное казенное учреждение «Научно-исследовательский и проектный центр Генерального плана Санкт-Петербурга»);
канд. юр. наук, профессор *Н. М. Голованов* (СПбГАСУ)

Моденов, А. К.

Экономическая безопасность предприятия : моногр. / А. К. Моденов, Е. И. Белякова, М. П. Власов, Т. А. Лелявина; СПбГАСУ. – СПб., 2019. – 550 с.

ISBN 978-5-9227-0968-2

Обозначены и проанализированы проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий различных отраслей экономики. Работа носит теоретико-прикладной характер. Даны авторские определения, сформулированы принципы и перечислены подходы к решению проблемы обеспечения экономической безопасности предприятий. Указаны пути совершенствования деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия, даны соответствующие методические рекомендации. Выводы и положения, содержащиеся в работе, проиллюстрированы примерами из личной практики авторов.

Монография написана на основе авторских лекций. Может представлять интерес для широкого круга читателей, включая собственников и руководителей предприятий, а также для менеджеров, аспирантов и специалистов – в качестве справочника. Также может быть полезна студентам и магистрам, обучающимся по специальности «Экономическая безопасность».

Табл. 19. Ил. 78. Библиогр.: 151 назв.

ISBN 978-5-9227-0968-2

© А. К. Моденов, Е. И. Белякова, М. П. Власов,
Т. А. Лелявина, 2019

© Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет, 2019

Трест может лопнуть только изнутри.
О'Генри

ВВЕДЕНИЕ

Господствующие воззрения представляют экономику как экономику частного предпринимательства (или свободную рыночную экономику, или капитализм). В настоящее время это – преобладающий метод организации экономики для производства товаров и услуг. В существующей экономической системе производство осуществляется предприятиями, принадлежащими частным лицам, и решения принимаются исходя из выгоды собственников этого предприятия. Распределение ресурсов в экономике децентрализовано, так как они размещены между большим количеством рынков товаров и услуг. Рынок должен синхронизировать действия предприятий-продавцов и покупателей, устанавливая равновесие между объемом выпуска и ценой. С этой точки зрения экономическая безопасность предприятия заключается в гарантированном получении дохода, удовлетворяющего прежде всего собственника. Но каждое предприятие выступает на рынке не только продавцом, но и покупателем. Поэтому его существование, т. е. безопасность, зависит и от других продавцов. Поэтому, выступая одновременно в качестве продавца и покупателя, предприятие может обеспечить свою безопасность за счет эффективного использования находящейся в его распоряжении собственности. Следовательно, сохранение и приумножение собственности и есть основная задача обеспечения экономической безопасности предприятия.

Экономическая безопасность предприятия не может рассматриваться изолированно от окружающей среды. Определяющую роль в обеспечении экономической безопасности предприятия играет государство, которое прежде всего должно гарантировать защиту собственности. Государство рассматривает предприятие как единый имущественный комплекс и стоит на защите его

целостности. Следующим аспектом деятельности государства является создание условий для успешного осуществления предприятием своей деятельности. Таким образом, государство вынуждено вмешиваться в рыночные механизмы, регулируя их так, чтобы интересы всех заинтересованных сторон (и собственников, и населения) находились в равновесии. Для собственников важно, чтобы наблюдалась социальная стабильность, а для населения важна возможность удовлетворять свои потребности. Рост удовлетворения потребностей населения должен приводить и к росту доходов собственников.

Существующий подход в обеспечении экономической безопасности предприятия как науки заключается в охране собственности. Однако безопасность кошелька не означает безопасности его содержимого и не обеспечивает его наполнение. Блудя собственность, нельзя забывать, что это только средство получения доходов. Экономическая безопасность предприятия – это надежное получение доходов собственником, поэтому сохранность собственности как средства получения дохода является необходимым условием, а достаточным условием получения дохода является эффективное распоряжение этой собственностью.

Господствующая точка зрения на экономическую безопасность предприятия заключается:

- в обеспечении сохранности собственности – даже от собственника;
- устранении неопределенности ведения финансовой и хозяйственной деятельности с целью максимизации налоговых поступлений.

Глава 1. ПРЕДПРИЯТИЕ: ОТНОШЕНИЯ, ЗАДАЧИ, СТРУКТУРА

1.1. Определение понятия организации, предприятия, фирмы

Существуют различные трактовки термина «организация». В одних случаях он употребляется для обозначения деятельности по упорядочению всех элементов определенного объекта во времени и пространстве. Такое истолкование близко к понятию «организовать». Во многих других случаях организация рассматривается как объект, обладающий упорядоченной внутренней структурой. В нем сочетаются многообразные связи (физические, технологические, экономические, правовые) и человеческие отношения. Организация как объект представляет целостный комплекс взаимосвязанных элементов (свойство организационной сложности) и особое единство с внешним окружением. Для нее характерна целенаправленность функционирования и развития. Организация – это самоорганизующаяся система на всех этапах своего жизненного цикла.

Такой сложный организм, каким является современная организация, не может быть понят только с позиций рассмотрения его формальной структуры и разложения его на отдельные части. Наряду со структурным подходом, отражающим преимущественно статику организации, ключевое значение имеет поведенческий подход, нацеленный на выявление динамики организации и ставящий в центр исследований человека, систему отношений между людьми, их компетентность, способности, мотивации к труду и к достижению установленных целей. Людей побуждают объединиться в организации и взаимодействовать в их рамках физические и биологические ограничения, свойственные каждому человеку в отдельности, и цели, достижение которых требует коллективных

усилий. Интересы комплексного решения проблем организаций требуют учета того, что в состав их элементов входят объекты двойкой природы. С одной стороны, это факторы, определяющие социально-экономическую структуру организации (индивидуумы с их способностями, интересами и подготовленностью, распределение полномочий и ответственности, неформальные отношения, потоки информации). С другой стороны, это элементы, определяющие производственно-техническую структуру организации (орудия труда, материальные ресурсы, технологические правила). К числу организаций относятся фирмы и предприятия, имеющие своей целью обеспечить получения дохода работниками и собственниками за счет предоставления товаров и услуг.

Фирма, как один из основных институтов современной экономики, представляет обособленный субъект экономической деятельности, осуществляет свои функции во внешней экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и общество в целом. Отличие фирмы от других хозяйствующих субъектов состоит в том, что она:

- представляет достаточно крупную и организационно оформленную единицу;
- является самостоятельным, юридически независимым экономическим агентом;
- выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и услуг. Фирма служит инструментом распределения ресурсов в экономике между альтернативными возможностями их использования;
- существование и рост фирмы обеспечивается за счет разности между совокупной выручкой и совокупными издержками – прибылью. Прибыль всегда присутствует в деятельности фирмы – либо как главная цель, либо как один из значимых критериев ее поведения.

В составе фирмы может быть несколько предприятий. Предприятие – это обособленная специализированная единица, основанием которой является профессионально организованный трудовой

коллектив, способный с помощью находящихся в его распоряжении средств производства изготовлять продукцию, пользующуюся спросом. Под продукцией понимаются товары, работы, услуги.

Внутренняя среда предприятия – это персонал, средства производства, информация и деньги. Результатом взаимодействия компонентов внутренней среды является готовая продукция.

Внешняя среда непосредственно определяет эффективность работы предприятия. К внешней среде относятся потребители продукции, поставщики производственных компонентов, а также государственные органы и население.

Согласно законодательству РФ, предприятием является самостоятельный хозяйственный субъект, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Важнейшими задачами фирмы являются:

- обеспечение потребителей продукцией фирмы;
- получение дохода владельцем (собственником);
- обеспечение персонала фирмы заработной платой, нормальными условиями труда и возможностью профессионального роста;
- создание рабочих мест;
- охрана окружающей среды.

Задачи фирмы определяются:

- интересами собственника;
- размерами капитала;
- ситуацией внутри фирмы;
- внешней средой.

Право постановки задачи персоналу фирмы остается за собственником независимо от его статуса – частное лицо, государственные органы, акционеры. Собственник, исходя из своих интересов, целей, приоритетов, не только обладает правом, но вынужден формулировать и ставить задачи перед персоналом фирмы – в противном случае вместо него это сделает кто-то другой в своих интересах.

Важнейшей задачей фирмы во всех случаях является получение дохода за счет реализации потребителям производимой продукции (выполненных работ, оказание услуг). На основе полученного дохода удовлетворяются социальные и экономические запросы собственника, трудового коллектива, производятся обязательные платежи в бюджетные и внебюджетные фонды.

Орган, формулирующий и конкретизирующий любую хозяйственную задачу, обязан учитывать реальные условия ее выполнения с учетом функций, которые выполняет фирма.

Независимо от формы собственности фирма работает, как правило, на условиях хозяйственного расчета, самокупаемости и самофинансирования. Фирма самостоятельно заключает договоры с потребителями продукции, поставщиками требующихся ресурсов.

К основным функциям фирмы относятся:

- изготовление продукции;
- продажа и поставка продукции;
- послепродажное обслуживание;
- материально-техническое обеспечение производства;
- управление и организация труда персонала;
- уплата налогов, выполнение обязательных и добровольных взносов и платежей в бюджет и другие финансовые органы;
 - соблюдение действующих стандартов, нормативов, государственных законов.

Функции фирмы конкретизируются и уточняются в зависимости от:

- размеров фирмы;
- отраслевой принадлежности;
- степени специализации и кооперирования;
- наличия социальной инфраструктуры;
- формы собственности;
- взаимоотношений с местными органами власти.

Фирма несет полную ответственность перед финансовыми органами за своевременное перечисление налогов и других платежей,

покрывает из собственного дохода все убытки и потери. За счет выручки от реализации продукции фирма производит оплату расходов на организацию и развитие производства, а также на закупку сырья, материалов, оплату рабочей силы.

Существует три основных подхода к определению фирмы, каждый из которых ставит во главу угла разные стороны ее деятельности. Основные концепции фирмы:

- технологическая;
- контрактная;
- стратегическая.

При технологическом подходе фирма рассматривается как структура, оптимизирующая издержки при данном выпуске, что обусловлено технологическими особенностями производства. Минимальные издержки на единицу продукции обеспечиваются при выпуске, называемом *минимально эффективным выпуском* для данной отрасли. Зависимость издержек от выпуска определяет технологическую границу фирмы, горизонтальную и вертикальную границы роста фирмы. Горизонтальная граница понимается в двояком смысле: как объем выпуска одного продукта (это пределы роста однопродуктовой фирмы) и как товарное многообразие в рамках одной фирмы (пределы диверсификации производства).

Все фирмы подразделяются на однопродуктовые и многопродуктовые, с одной стороны, и на одно- и многозаводские (по количеству учреждений с относительно замкнутым циклом производства – заводов) – с другой.

Горизонтальный размер фирмы определяется положительным эффектом масштаба, т. е. субаддитивностью издержек. Издержки являются субаддитивными, если они меньше при совместном выпуске нескольких товаров, чем при отдельном производстве в рамках различных фирм:

$$\sum_i I(q_i) > I(\sum_i q_i),$$

где $\sum_i I(q_i)$ – совокупные издержки при суммировании выпуска нескольких товаров i в рамках отдельных производств; $I(\sum_i q_i)$ – совокупные издержки совместного выпуска тех же товаров.

Можно говорить о двух независимых трактовках q :

- если рассматривается производство одного товара, то имеют в виду простой положительный эффект масштаба – сокращение средних издержек выпуска товара при увеличении его количества;
- если рассматривается производство нескольких товаров, то речь идет о положительном эффекте разнообразия – сокращении средних издержек производства одного товарного вида при увеличении количества товарных марок, выпускаемых в рамках одной фирмы.

Понятие субаддитивности издержек в рамках технологического подхода к фирме позволяет ответить на вопрос, почему экономика не может представлять собой одну фирму. Прирост издержек на единицу продукции при увеличении масштабов производства формирует технологическую границу фирмы. Преодоление тенденции роста средних издержек в рамках одной и той же фирмы возможно с помощью выделения внутри фирмы относительно независимых подразделений, которые действовали бы как квази-фирмы, то есть путем изменения внутренней организации фирмы.

Субаддитивность издержек определяет и вертикальные размеры фирмы: выбор фирмы между покупкой на рынке или производством внутри фирмы продуктов последовательных стадий переработки. Товары будут производиться внутри фирмы (фирма станет вертикально интегрированной), если издержки их совокупного производства меньше, чем при их покупке:

$$I(q_1, q_2) < I(q_1, 0) + I(0, q_2),$$

где q_1 и q_2 – продукты последовательных стадий переработки.

Уменьшение субаддитивности издержек способствует приостановлению вертикальной экспансии фирмы, ограничивает ее вертикальный рост.

Технологический подход к анализу фирмы позволяет выявить производственные ограничения распространения фирмы вширь и вглубь, установить естественные границы ее размеров, определить технические условия эффективности ее функционирования.

При контрактном подходе фирма представляет совокупность отношений между работниками, менеджерами и собственниками. Эти отношения часто отражаются формальными договорами – контрактами. Но даже при отсутствии формальных договоров существуют правила поведения между работниками, менеджерами, поставщиками, потребителями. Эти правила поведения могут рассматриваться в качестве неформальных контрактов, так как они достаточно стабильны на протяжении длительных периодов времени, а их нарушение вызывает формальные или неформальные санкции прочих участников.

Фирма, представляя совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат – транзакционные издержки (сделка, операция, контракт) и издержки контроля.

Транзакционные издержки – это затраты (явные или неявные) на обеспечение выполнения внешних контрактов в противоположность затратам, связанным с внутренними контрактами – издержками контроля. Транзакционные издержки включают затраты на проведение деловых операций, включая:

- денежную оценку времени на поиск делового партнера;
- ведение переговоров;
- заключение контракта и обеспечение его выполнения.

Издержки контроля включают расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате невыполнения контрактов.

Рынок и фирма с этой точки зрения представляют альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних. Фирма может приобрести продукт или услугу на рынке при заключении соглашения с другим, внешним контрагентом или произвести товар сама, используя внутренние контракты

с работниками. Выбор между ними зависит от соотношения издержек их использования. Чем выше транзакционные издержки по сравнению с издержками контроля, тем выше вероятность того, что товар будет производиться фирмой.

Транзакционные издержки особенно высоки при производстве уникальных товаров, при существовании динамического рынка с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен, при асимметрии информации на рынке.

Рост транзакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Это обуславливает существование относительно крупных фирм, которые разрешают противоречия за счет развития внутренних контрактов.

При росте фирмы результат ее деятельности оказывается делом многих подразделений и работников. В результате теряется связь между трудом и результатом (что характерно для мелких фирм). Поэтому возникает необходимость в контроле эффективности и интенсивности труда и чем крупнее фирма, тем выше издержки контроля. Поэтому фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек – транзакционными, определяющими нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, задающими верхнюю границу, ее максимальный размер.

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы: U-форму и M-форму.

U-форма отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками. Для нее характерно последовательное подчинение стадий выпуска одному регулирующему центру. Функции контроля расположены по «линейке», что дает экономию издержек контроля, каждое подразделение контролируется только одним подразделением. Такая фирма может существовать только при однородном небольшом производстве. При росте номенклатуры или объема производства такая фирма менее конкурентоспособна (с потребителем имеет контакт только отдел сбыта). Такая форма характерна только для малых

и средних фирм, так как такая форма порождает сравнительно небольшие издержки контроля за счет высоких транзакционных издержек.

М-форма представляет параллельное подчинение всех стадий выпуска каждого продукта одному продуктовому центру. Здесь с потреблением и рынком для всех товаров имеет дело центральное руководство, а не отдельные подразделения, что дает возможность оперативно реагировать на изменение параметров спроса. Это способствует гибкости производства и ведет к организации многопродуктового процесса производства в крупных масштабах. Транзакционные издержки снижаются, так как многие промежуточные продукты (комплектующие) производятся внутри фирмы. Но усложнение управления подразделениями ведет к увеличению издержек контроля.

До сих пор фирма рассматривалась в качестве объекта действия внешней среды, как пассивная структура экономики. За фирмой признается возможность реагирования на экономическую среду, например на технологию, контрактные отношения в отрасли. Однако фирма не только подчиняется экономическим отношениям, но и формирует их. Точка зрения на фирму как активный субъект рынка составляет основу стратегического подхода к фирме.

Цель жизнедеятельности фирмы реализуется в ее стратегии. Стратегия понимается в широком смысле, то есть как сознательное, целенаправленное поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Формируя стратегию, фирма учитывает поведение других экономических агентов и в первую очередь конкурентов, а также спрос и действия правительства. Фирма активно воздействует на спрос, формируя потребительские предпочтения. Фирма воздействует на правительство, добиваясь регулирования налогообложения, таможенных пошлин и квот, выделения субсидий, принятия необходимых законов и исключений из них. Фирма участвует в формировании отраслевой, микроэкономической, а часто и макроэкономической политики государства. Параметры

поведения фирмы – цена, качество, количество товаров и услуг, закупка ресурсов, наем персонала, выпуск ценных бумаг, финансовые отношения с поставщиками и заказчиками – это факторы стратегического поведения фирмы, с помощью которых она реализует свои цели.

1.2. Предприятие как хозяйствующий субъект

Предприятие – это самостоятельная хозяйственная единица, осуществляющая свою деятельность на территории данного государства и подчиняющаяся законам данного государства.

Административная и экономическая самостоятельность предприятия обусловлена законодательством и означает, что предприятие самостоятельно принимает решение, сколько продукции производить и как ее реализовать, как распределять полученный доход.

Основными характерными чертами предприятия являются производственно-техническое единство, выражающееся в общности процессов производства; организационное единство – наличие единого руководства, плана; экономическое единство, проявляющееся в общности материальных, финансовых ресурсов, а также экономических результатов работы.

Предприятие может состоять из однородных цехов или участков, из технологически различных цехов, в результате совместной деятельности которых выпускается продукция, выполняются работы, оказываются услуги. Важными признаками, объединяющими предприятие в единое целое, являются общее вспомогательное хозяйство и единая территория.

Основой деятельности каждого предприятия является производственный процесс, который представляет совокупность взаимосвязанных основных, обслуживающих и вспомогательных процессов труда, направленных на изготовление продукции, выполнение работ.

Основной процесс обычно состоит из заготовительной, обработочной и сборочной стадий.

На заготовительной стадии создаются заготовки (упаковки, отливки, штамповки), подвергающиеся, как правило, дальнейшей обработке на этом же предприятии.

На стадии обработки заготовки превращаются в готовые детали. Эта стадия производственного процесса происходит в механических, термических цехах.

Сборочная стадия – это процесс сборки деталей в узлы изделия, а затем в готовые изделия.

Под вспомогательными процессами (например, в машиностроении) понимаются:

- ремонт оборудования, зданий, сооружений;
- изготовление и ремонт технической оснастки;
- производство и передача энергии всех видов (электрической, тепловой, сжатого воздуха).

Некоторые вспомогательные процессы могут состоять из трех стадий: заготовительной, обработочной и сборочной (например, процесс изготовления технологической оснастки).

К обслуживающим процессам относятся такие, которые связаны с обслуживанием основных и вспомогательных процессов, например складские работы, контрольные работы.

Весь производственный процесс разбивается на отдельные процессы, основной структурной единицей которых является операция. Операция представляет часть производственного процесса, выполняемая на одном рабочем месте без переналадки оборудования, как правило, одним рабочим. Операции делятся на основные и вспомогательные.

Рабочее место представляет часть производственной площади, оснащенную необходимым оборудованием и устройствами, где рабочие осуществляют определенные операции производственного процесса.

Гражданский кодекс РФ рассматривает предприятие как единый имущественный комплекс, включающий все виды имущества, предназначенные для осуществления деятельности. К ним относятся: земельные участки, здания, сооружения, оборудование,

инвентарь, сырье, продукция, права требования, долги, права на фирменное наименование, товарные знаки и знаки обслуживания, другие исключительные права.

Вопросы купли-продажи имущества решаются его собственником – распорядителем имущества. Только собственник имущества вправе создавать предприятия. Концерны, союзы, объединения могут создавать только предприятия, основанные на общей собственности участников.

Предприятие может осуществлять в соответствии с законом и своим уставом экономическую деятельность, используя принадлежащую ему собственность в соответствии с законодательно установленными правами и обязанностями, связанными с этой деятельностью, а также:

- являться государственной или муниципальной собственностью;
- принадлежать коммерческой организации, созданной в форме хозяйственного общества или товарищества, производственного кооператива или некоммерческой организации.

В качестве предприятия может выступать и имущественный комплекс, принадлежащий либо индивидуальному предпринимателю, либо членам крестьянского (фермерского) хозяйства.

После прохождения государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом. Юридическое лицо – это организация, которая обладает четырьмя характерными признаками:

- имеет обособленное имущество;
- отвечает по обязательствам своим имуществом. Этот признак обеспечивает минимальную гарантию прав его кредиторов. Юридическое лицо отвечает по обязательствам всем принадлежащим ему имуществом;
- имеет право заключать договоры на все виды деятельности: займа, аренды, купли-продажи;
- может являться истцом и ответчиком в суде.

Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управле-

нии 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.

Обязательным атрибутом юридического лица являются его уставные документы. Юридическое лицо действует на основании устава, либо учредительного договора и устава, либо только учредительного договора.

Деятельность, правила организации, реорганизации и ликвидации юридических лиц регулирует один из основных законов Российской Федерации – Гражданский кодекс (ГК). Все хозяйствующие субъекты в экономике страны оперируют на основе права, которое им дает государство.

Это право заключается в регистрации. В Гражданском кодексе говорится о регистрации:

– 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, включаются в Единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления.

Нарушение установленного законом порядка образования юридического лица или несоответствие его учредительных документов закону влечет отказ в государственной регистрации юридического лица. Отказ в регистрации по мотивам нецелесообразности создания юридического лица не допускается.

Отказ в государственной регистрации, а также уклонение от такой регистрации могут быть обжалованы в суде;

– юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

При регистрации необходимо выбрать организационно-правовую форму, в которой будет действовать в дальнейшем юридическое лицо. Как юридическое лицо предприятие имеет самостоятельный бухгалтерский баланс, расчетный и иные счета в банке.

В зависимости от целей деятельности юридические лица относятся к одной из двух категорий: коммерческие и некоммерческие организации (рис. 1).

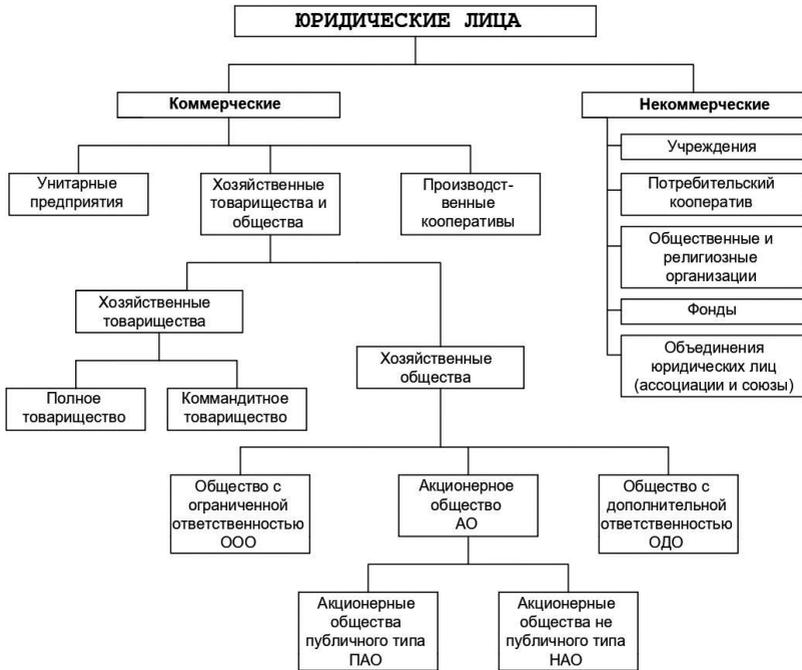


Рис. 1. Классификация юридических лиц

Коммерческие организации имеют своей целью получение прибыли. Они могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации не имеют своей целью получение прибыли и не распределяют полученную прибыль между

участниками. К ним относятся различные общественные или религиозные объединения, благотворительные фонды, потребительские кооперативы, некоммерческие партнерства и другие организации. Некоммерческие организации также могут вести предпринимательскую деятельность. Прибыль, полученная такими организациями, не распределяется между ее участниками и учредителями, а используется для их уставных целей.

Предприятие может принадлежать к различным формам собственности. Законодательство допускает существование следующих форм собственности:

- частная собственность;
- государственная собственность;
- собственность общественных организаций и объединений;
- смешанная собственность;
- собственность совместных предприятий.

Предприятия всех типов собственности и организационно-правовых форм могут осуществлять коммерческую деятельность в различных видах. По основной сфере деятельности предприятия делятся на несколько групп:

- производственные предприятия, выпускающие промышленную, сельскохозяйственную, строительную продукцию;
- предприятия, производящие услуги за плату. К ним относятся мастерские, аудиторские и юридические фирмы и т. п.;
- предприятия, занятые посредничеством (торговлей, биржевой деятельностью) и инновациями (исследованиями, разработками и ноу-хау);
- предприятия, занятые сдачей в пользование (кредит, лизинг, аренду, траст) имущества.

Российскими и международными стандартами при регистрации предприятия предусмотрено обязательное определение отраслевой принадлежности. При определении отраслевой принадлежности предприятие относят к той или иной отрасли исходя из того вида деятельности, который на момент регистрации является преобладающим.

В рамках любой отрасли действуют предприятия, которые в зависимости от размеров могут быть отнесены к мелким, крупным или средним.

Для производственных предприятий и фирм услуг критерием отнесения их к той или иной группе может быть объем производимой продукции или услуг. Для снабженческо-сбытовых и торговых фирм – оборот реализации. Но в современных условиях наиболее приемлемым признаком, характеризующим размеры предприятия, является численность его персонала.

Размер предприятий может оцениваться по одному или нескольким критериям: численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж. Как правило, в качестве основного критерия используется численность занятых как наиболее стабильный во времени и достаточно универсальный для сравнения предприятий в разных отраслях и странах. Если объем используемого капитала, величина активов и объем продаж изменяются в зависимости от вида деятельности или единицы измерения, то численность занятых не подвержена таким колебаниям. Хотя современная технология позволяет при малой численности осуществлять выпуск продукции в значительных объемах. В соответствии с численностью занятых выделяют три категории предприятий: малые (до 50 человек), средние (от 50 до 500) и крупные (свыше 500 человек). Можно использовать и несколько критериев. Например, в практике Германии приняты такие критерии классификации предприятий – табл. 1.

Таблица 1

Критерии классификации предприятий в Германии

Виды предприятий	Занятость, чел.	Капитал, млн евро	Товарооборот, млн евро
Малое предприятие	меньше 50	меньше 1,85	меньше 4
Среднее предприятие	51–250	1,85–7,5	4–16
Крупное предприятие	свыше 250	свыше 7,5	свыше 16

Преобладание мелких, средних или крупных предприятий в отрасли обусловлено:

- характером отдачи от масштаба;
- соотношением транзакционных издержек и издержек контроля;
- границами рынка предприятия и его стратегиями.

Классификация предприятий может быть осуществлена по типам внутренней структуры управления. Каждый тип внутренней структуры формируется на основе базисных U- и M-форм при разной комбинации транзакционных издержек и издержек контроля и отражает поиск оптимального соотношения этих издержек в соответствии с технологией, рынком, со стадией развития фирмы и с другими критериями:

- линейная форма характеризуется последовательным управлением всеми стадиями производственного процесса вплоть до сбыта. Форма характерна для однопродуктового и однозаводского производства и позволяет минимизировать издержки контроля только в условиях последовательного управления стадиями производства. При росте производстве наблюдается рост издержек управления. Форма типична для табачной, мукомольной, стекольной, кожевенной промышленности (появление конвейера);

- функциональная форма означает разделение производственного процесса по отдельным функциям (закупка сырья, производство, сбыт, исследовательские работы, бухгалтерия), для каждой из которых обособленное управление. Форма позволяет сократить издержки управления при выпуске разнородной продукции и не увеличивает транзакционные издержки. Эта форма характерна для мелких и средних производств, так как позволяет контролировать все стадии выпуска продукции вне зависимости от числа товарных марок, но не позволяет использовать эффект масштаба производства и сбыта и положительный эффект разнообразия (1930–1940-е гг.);

- штабная (линейно-функциональная) форма позволяет осуществить одновременное управление по функциям производственного процесса и по продуктам при формировании особого органа

управления – штаба, который централизованно регулирует все стадии производственного процесса и производство отдельных видов продуктов. Это позволяет более гибко реагировать на изменение спроса и производства. При этом сокращаются издержки контроля (реализация положительного эффекта разнообразия) за счет усиления централизации внутренней структуры. Последнее, в свою очередь, ограничивает возможности использования эффекта масштаба в производстве и сбыте. Форма характерна для средних многопродуктовых фирм, выпускающих потребительские товары и продукты питания, а также для мелких оптовых и посреднических фирм (1940–1950-е гг.);

- многодивизиональная (матричная) форма предусматривает выделение продуктовых подразделений в отдельные управленческие объекты с увеличением их самостоятельности (качество товара, места сбыта, услуг при сбыте). Это позволяет в полной мере реализовать эффект разнообразия и эффект масштаба. За центральным руководством остается решение всех финансовых и стратегических вопросов фирмы и ее подразделений. Форма характерна для концернов и способствует снижению транзакционных издержек, но издержки по контролю продолжают нарастать по мере увеличения фирмы. Форма господствовала в 1960–1970-х гг. при бурном развитии производства и внедрении новых технологий. Но при резких скачках спроса и неопределенности окружающей среды эта организационная форма остается доминирующей в странах среднего уровня развития, включая Россию;

- самостоятельные центры прибыли характеризуются предоставлением полной производственной, сбытовой, исследовательской и маркетинговой деятельностью отдельных подразделений фирмы для быстрого и адекватного реагирования на изменение спроса и технологические нововведения. Регулирование подразделений центром осуществляется через финансовые показатели (норма прибыли, объем продаж). Каждый центр прибыли может быть самокупаемым, многопродуктовым и многофункциональным. Общее стратегическое руководство (общая политика фирмы,

конкуренты, зарубежные рынки) остается за центром, который должен предупреждать конкуренцию между подразделениями, дублирование исследовательских работ, распространение эффективных методов сбыта, производства, управления. Эти отдельные подразделения обладают большей устойчивостью по сравнению с самостоятельными фирмами. Форма характеризуется незначительным участием финансового капитала (1980–1990-е гг.);

- холдинг характеризуется организацией контроля за деятельностью относительно самостоятельных фирм путем владения их контрольными пакетами акций. Это позволяет холдингу формировать не столько сбытовую, сколько производственную и маркетинговую стратегию. Компании холдинга совместно воздействуют на рынок. При этом в рамках холдинга наибольшая степень управленческой самостоятельности подразделений. Характерна для фирм-конгломератов для стран и отраслей с сильным влиянием финансового капитала, холдинг объединяется вокруг банка или финансовой компании (в России – финансово-промышленные группы).

Создание нового предприятия начинается с принятия соответствующего решения. Решение о создании предприятия принимает владелец капитала. Если капитал одного лица недостаточен, осуществляется поиск партнеров по бизнесу. С момента принятия решения о создании предприятия возникает необходимость выполнения ряда условий, определяемых законодательством.

Первым шагом является собрание учредителей, на котором определяется круг юридических и физических лиц, входящих в их состав.

Собрание учредителей утверждает устав предприятия, где указываются наименование, юридический адрес предприятия, определяются организационно-правовая форма, основные цели деятельности, указываются величина уставного капитала, права и обязанности учредителей, структура фирмы и порядок управления ее деятельностью, порядок ликвидации.

Регистрация предприятия проводится районной или городской администрацией по месту учреждения предприятия в месячный

срок. Для регистрации предприятия нужно представить заявление учредителя, устав предприятия, решение о создании предприятия или договор учредителей, свидетельство об уплате государственной пошлины. Зарегистрированное предприятие включается в Единый государственный реестр юридических лиц. Предприятие получает временное свидетельство о регистрации.

Вновь созданное предприятие должно пройти этап оформления кодов статистики в Государственном комитете по статистике. В регистрационном удостоверении коммерческого предприятия в соответствии с действующими классификаторами указываются коды:

- ОКПО (Общероссийский классификатор предприятий и организаций);
- КОПФ (Классификатор организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов);
- КФС (Классификатор форм собственности);
- ОКОГУ (Общероссийский классификатор органов власти и государственного управления);
- ОКАТО (Общероссийский классификатор объектов административно-территориального деления);
- ОКОНХ (Общероссийский классификатор отраслей народного хозяйства);
- ОКДП (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, продуктов и услуг);
- ОКП (Общероссийский классификатор продукции).

Предприятие обязательно регистрируется и в Государственной налоговой службе, открывает расчетный счет в банке. В случаях, установленных законом, оформляются лицензии на право осуществления отдельных видов деятельности (рис. 2).

Созданное предприятие может функционировать неограниченное время, за исключением тех случаев, когда предприятие создается для достижения конкретной цели и ликвидируется после ее достижения в срок, оговоренный в уставе.

Во всех других случаях прекращение деятельности происходит по добровольному согласию ее владельцев либо по решению судебных органов.



Рис. 2. Порядок организации предприятия

О ликвидации предприятия публикуется сообщение в органах печати. Кредиторам предоставляется срок для предъявления претензий.

При ликвидации соблюдается определенный порядок. В первую очередь удовлетворяются все претензии персонала по оплате за труд, затем обязательства предприятия перед налоговыми органами, имущественные и денежные претензии кредиторов.

Особый случай ликвидации представляет банкротство. Банкротом признается предприятие, неспособное удовлетворить

имущественные и денежные претензии кредиторов. Ликвидация предприятия проводится по решению Арбитражного суда. Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо – прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц.

1.3. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц

Рыночная экономика предполагает значительное разнообразие организационно-правовых форм предприятий. Соотношением этих форм в экономической системе складывается исторически. Это объясняется тем, что одна часть национального хозяйства страны принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, другая часть управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями. Кроме того, бизнес в любом государстве осуществляется в различных масштабах.

Индивидуальный предприниматель ведет дело за свой счет, самостоятельно принимает решения. Преобладающий тип затрат – транзакционные издержки. Это мелкие и средние предприятия с небольшим производственным циклом и небольшим числом звеньев производственного процесса. Его преимущество в оперативности принятия решений и моментальном реагировании на запросы потребителей. Однако при такой форме организации бизнеса ограничены финансовые ресурсы, что не позволяет вести производство в больших масштабах. Ограниченность масштабов производства является причиной высоких издержек и низкой конкурентоспособности.

Объединение физических и юридических лиц для ведения совместной деятельности позволяет увеличить объем привлекаемых производственных ресурсов. Вместе с тем на предприятиях, имеющих нескольких владельцев, невысока оперативность принятия решений.

1.3. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц

Преимуществами небольших предприятий можно считать хороший обзор бизнеса, недостатком – высокие издержки производства из-за ограниченности производственных и финансовых ресурсов.

Крупные предприятия имеют более низкие издержки за счет массового производства, но теряют оперативность управления, заинтересованность работников в конечных результатах деятельности.

Коммерческие предприятия, согласно российскому законодательству, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, в форме унитарных предприятий и производственных кооперативов.

Хозяйственные товарищества и общества – это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также приобретенное и произведенное в процессе деятельности товарищества или общества, принадлежит ему на праве собственности.

Хозяйственные товарищества и общества имеют много общих черт, основное же их различие состоит в том, что товарищество – это объединение лиц, а общество – это объединение капиталов.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества).

Основным документом, определяющим принципы деятельности хозяйственного товарищества, является учредительный договор.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку.

Члены хозяйственного товарищества имеют право участвовать в управлении делами товарищества, принимать участие в деятельности товарищества. Полученная прибыль делится между совладельцами пропорционально долям в складочном капитале.

В случае ликвидации товарищества его участники получают часть имущества, оставшуюся после расчетов с кредиторами.

Участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

В полном товариществе все участники равны в своих правах и обязательствах по делам созданной ими фирмы. При неудаче они рискуют собственным имуществом. Полные товарищи солидарно несут субсидиарную ответственность. Солидарная ответственность означает, что отвечают все, независимо от того, на кого обращено взыскание. Субсидиарная ответственность означает то, что, если имущества товарищества недостаточно для погашения долгов, товарищи отвечают лично принадлежащим им имуществом пропорционально вкладам.

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. Вкладчики имеют право на долю прибыли, пропорциональную их вкладу.

Предприятия, созданные в форме товариществ, имеют ряд преимуществ:

- возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки;
- каждый полный товарищ имеет право заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества наравне с другими;
- полные товарищества наиболее привлекательны для кредиторов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательствам товарищества;

1.3. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц

- дополнительным преимуществом товарищества на вере является то, что для увеличения своего капитала они могут привлечь средства вкладчиков.

Недостатки предприятий, созданных в форме товариществ:

- между полными товарищами должны быть доверительные отношения;

- каждый член товарищества несет полную и солидарную неограниченную ответственность по обязательствам этой организации, т. е. в случае банкротства каждый член (кроме коммандитистов) отвечает не только вкладом, но и личным имуществом;

- товарищество не может быть создано одним участником.

Такая организационно-правовая форма, как полное товарищество, в практике российского предпринимательства почти не встречается. Она непопулярна среди предпринимателей, потому что не устанавливает пределов их ответственности по долгам товарищества. При этом государство не предоставляет никаких привилегий для товариществ.

За рубежом для товариществ существуют льготы по налогам и кредитованию. Они широко распространены в аграрном секторе, сфере услуг (юридических, аудиторских, консультационных, медицинских фирмах и т. д.), торговле, общественном питании.

Основные отличия между различными видами товариществ изложены на рис. 3.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме акционерного общества, общества с ограниченной или с дополнительной ответственностью.

Обществом с ограниченной ответственностью (ООО) 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.

Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. Для текущего управления деятельностью общества создается исполнительный орган, который может быть избран также и не из числа его участников.



Рис. 3. Различия между видами товарищества

1.3. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц

Общество с ограниченной ответственностью является разновидностью объединения капиталов, не требующего обязательного личного участия своих членов в делах общества.

Преимущества общества с ограниченной ответственностью:

- возможность аккумулировать значительные средства в относительно короткие сроки;
- может быть создано одним лицом;
- в деятельности могут участвовать как юридические, так и физические лица, причем как коммерческие, так и некоммерческие;
- члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества.

Недостатки общества с ограниченной ответственностью:

- уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством;
- общество не очень привлекательно для кредиторов, так как его члены несут ограниченную ответственность;
- число участников ООО не должно превышать пятидесяти.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) отличается от общества с ограниченной ответственностью тем, что его участники несут ответственность по обязательствам общества своим имуществом в размере, кратном стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность распределяется между остальными участниками. Отличие от полного товарищества в том, что размер ответственности ограничен. Ответственность может, например, ограничиваться трехкратным размером вклада.

Все перечисленные выше организационно-хозяйственные формы характерны для небольших по размерам предприятий. Для крупных производств требуется другая форма привлечения капитала, которая бы обеспечивала стабильное функционирование общества. В большинстве стран мира такие предприятия создаются в форме акционерного общества.

Акционерным обществом (АО) 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.

Акционерное общество может быть публичным и не публичным.

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается публичным акционерным обществом.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается не публичным акционерным обществом.

Уставный капитал публичного общества составляет из номинальной стоимости акций общества, приобретенных акционерами. Акционеры не могут прямо контролировать операции общества. Они выбирают совет директоров, который руководит его хозяйственной деятельностью с целью извлечения прибыли в пользу акционеров. Высшим органом управления является общее собрание его акционеров. Прибыль, приходящаяся на акцию, называется дивидендом.

Преимущества публичного общества:

- гарантия от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен;
- возможность сконцентрировать большой капитал;
- возможность быстрого отчуждения акций, что дает возможность почти мгновенного перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой;
- ограниченная ответственность акционеров (в пределах своих акций) в случае банкротства общества.

К недостаткам можно отнести отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении акционерным обществом, так как для реального контроля надо иметь не менее 20 % акций. В руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблению и некомпетентности в его использовании.

1.3. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц

В России акционерные общества появились в начале XVIII в. Спрос на акции всегда был высок. Это способствовало появлению большого количества предприятий такой формы. По данным статистики за 1911 г., общее число акционерных предприятий только в промышленности и на транспорте составило 821.

В конце 1917 – начале 1918 г. процесс развития акционерных обществ прекратился. Однако с 1920 г. опять начался рост их числа. На начало 1925 г. насчитывалось свыше ста пятидесяти акционерных обществ. Важнейшей сферой была торговля и торгово-промышленная деятельность. В конце 20-х – начале 30-х гг. акционерные общества были ликвидированы или преобразованы в государственные объединения. Сохранились лишь два акционерных предприятия: Банк для внешней торговли СССР (создан в 1924 г.) и Всесоюзное акционерное общество «Интурист» (организовано в 1929 г.). В 1973 г. было создано страховое акционерное общество СССР – «Ингосстрах».

Производственные кооперативы – это добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанное на личном трудовом участии членов кооператива и объединении их имущественных паевых взносов.

Основным отличием производственного кооператива от товариществ и обществ заключается в том, что он основан на добровольном объединении физических лиц – граждан, которые не являются индивидуальными предпринимателями, но участвуют в деятельности кооператива личным трудом. Соответственно этому каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами, независимо от размеров своего имущественного вклада. Полученная в кооперативе прибыль распределяется с учетом трудового участия членов кооператива. Членов кооператива должно быть не менее пяти человек. Преимущества кооператива:

- прибыль распределяется пропорционально трудовому вкладу, что создает заинтересованность членов кооператива в добросовестном отношении к труду;

- законодательство не ограничивает число членов кооператива, что предоставляет большие возможности для физических лиц при вступлении в кооператив;

- равные права всех членов, так как каждый из них имеет только один голос.

Основные недостатки кооператива:

- число членов кооператива должно быть не меньше пяти, что ограничивает возможности по их созданию;

- каждый член несет ограниченную ответственность по долгам кооператива.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Унитарное предприятие имеет ряд особенностей:

- собственником имущества остается учредитель, т. е. государство;

- имущество унитарного предприятия неделимо, т. е. ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям, паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;

- во главе предприятия стоит единоличный руководитель, который назначается собственником имущества.

Унитарные предприятия подразделяются на две категории:

- унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения;

- унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения – это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами.

Право оперативного управления – это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества.

Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, то есть предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении.

Несмотря на некоторые ограничения в распоряжении имуществом, унитарное предприятие обладает большими правами в области производственной и хозяйственной деятельности.

1.4. Предприятие как собственность

Отношения собственности всегда были тем стержнем в обществе, вокруг которого формировались и развивались все остальные общественные отношения. Это тем более актуально, так как каждое предприятие имеет собственника независимо от деклараций политиков и чиновников. Отношения собственности имеют две стороны: внешнюю (*оболочка*) и внутреннюю (*содержание*). Внешней стороной является юридическое (правовое) выражение отношений собственности. Их содержание составляют экономические отношения между людьми по производству, распределению (перераспределению), обмену и потреблению продуктов. Но не всякое имущественное владение представляет принципиальный интерес для экономической теории. Так, владение личной одеждой – тоже право имущественное. Если воры проникнут в квартиру и унесут личное имущество граждан, по поводу этой кражи возникнут правоотношения, однако они еще не станут предметом изучения экономической теории. Но как только сообщения о подобных кражах, грабежах, конфискациях и реквизициях станут обычным явлением, как только поймем, что подобным образом происходит перераспределение значительной части используемой в стране собственности, станет очевидно, что определилось экономическое явление. Итак, первым критерием отнесения отношений собственности к предмету экономической теории является непосредственная связь рассматриваемых общественных отношений (отношений собственности) с производственными отношениями

(т. е. отношениями между людьми по производству, распределению и использованию средств производства). Именно средства производства являются главным, наиболее устойчивым объектом собственности имущественного права. Вторым критерием отнесения отношений собственности к предмету экономической теории становится их массовость, повторяемость, воспроизводимость во все более возрастающих масштабах. Таким образом, отношения собственности представляют систематически повторяющиеся, воспроизводимые между людьми отношения, неразрывно связанные с имущественными правами владения, распоряжения, управления, использования и присвоения, как средств производства, так и результатов их использования.

Согласно ст. 132 ГК РФ¹:

1. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.

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

В составе предприятия как имущественного комплекса можно выделить следующие виды имущества: недвижимые вещи, движимые вещи, права требования и долги, а также исключительные права.

В отличие от ст. 128 ГК РФ эти объекты прав, называемые имуществом, подвергнуты детальной классификации. В частности, можно выделить основные и оборотные средства, нематериальные активы, т. е. разделы бухгалтерского баланса, который коммерческая организация обязана составлять в соответствии с ФЗ о бухгалтерском учете. В соответствии с § 8 гл. 30 ГК РФ состав и стоимость продаваемого предприятия определяются в договоре

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.06.2018).

продажи на основании его полной инвентаризации, а до подписания договора должны быть составлены и рассмотрены сторонами: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов, включаемых в состав предприятия, характера, размера и сроков их требований (ст. 561 ГК РФ). Примером передачи права требования может служить договор финансирования под уступку денежного требования (гл. 43 ГК РФ).

Таким образом, предприятие представляет своеобразный объект прав, который как имущественный комплекс, используемый в экономической деятельности, может выступать лишь в определенном организационно-имущественном единстве. В то же время в качестве объекта купли-продажи, залога, аренды и других сделок могут выступать отдельные элементы этого комплекса.

Как в экономике, так и в правоотношениях нужно уметь отвечать на вопрос, кто является *собственником* рассматриваемого объекта. Статьей 209 ГК РФ установлено, что «собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц». В законах зафиксированы условия, при которых определенные люди становятся собственниками объектов; правомерные способы использования имущества, в том числе в хозяйственных целях.

Собственник – это юридическое лицо или гражданин, который владеет, пользуется и распоряжается определенным имуществом или результатами личной интеллектуальной деятельности. Эти права регулируются на законодательном уровне. Объекты собственности – это жилые помещения, предприятия, отдельные сооружения, земля, оборудование, деньги, ценные бумаги, а также результаты интеллектуальной деятельности индивидов. Экономическая основа собственности – это возможность охватить весь хозяйственный процесс, включая производственные отношения, обмен, перераспределение и извлечение полезных качеств.

Собственность как юридическая категория определяет имущественные отношения и реализуется через систему **правовых норм** (право владения, право пользования, право распоряжения).

Владение – это начальная или первичная форма собственности, отражающая юридическую, документально закрепленную фиксацию собственности. Владение – фактическое обладание вещью. Субъект становится действительным собственником при вступлении во владение, что оформляется юридическим актом. Полным собственником владелец становится тогда, когда он обладает потребительной стоимостью и ценностью вещи.

Пользование – это получение какого-либо эффекта из объекта собственности, т. е. применение объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя. Собственность, как владение и пользование, может концентрироваться в руках одного субъекта или быть разделенной между различными субъектами. Последнее означает, что пользоваться вещью можно и не будучи владельцем. И наоборот, можно быть собственником и не пользоваться объектом. Таким образом, право пользования означает, что пользователь получил от владельца или самого собственника право на пользование объекта собственности в течение определенного периода на определенных условиях.

Распоряжение – это право совершать любые юридические действия в отношении объекта собственности (продажа, дарение, обмен, передача по наследству, сдача в аренду, залог). Распоряжение означает сосредоточение прав владения и пользования в руках субъекта. При этом субъект имеет возможность реализовать все основные права собственника. Истинным собственником владелец становится в случае, если он владеет и распоряжается объектом собственности.

Как и всякая экономическая категория, собственность обладает материально-вещественным составом и социально-экономической формой. **Материально-вещественный состав показывает, что является объектом собственности.**

Объект собственности – это пассивная сторона отношений собственности: предметы природы, вещества, энергия, имущество, интеллект, деньги, ценные бумаги. В настоящее время под предприятием прежде всего понимаются объект собственности. Отсюда и все построение теории экономической безопасности предприятия как объекта собственности.

Субъект собственности – это активная сторона отношений собственности. Сюда относятся: человек, семья, производственный коллектив, социальная группа, государство. При рассмотрении экономической безопасности в теории предприятию как субъекту собственности уделяется гораздо меньше внимания. Хотя политика государства сейчас больше сконцентрирована на предприятии как субъекте собственности: например, санкции США и других стран ориентированы на субъекты собственности.

Социально-экономическая сторона собственности охватывает следующие отношения:

- 1) присвоения (отчуждения);
- 2) хозяйственного использования имущества;
- 3) экономической реализации собственности.

Присвоение выражает экономические связи между людьми, которые устанавливают их отношение к средствам и результатам производства как к своим. Противоположным присвоению является **отчуждение**.

Отношения хозяйственного использования имущества возникают при временной передаче собственником другому лицу на определенных условиях юридического права владения и пользования объектом собственности. Примером таких отношений могут служить **аренда и концессия**.

Аренда – договор о предоставлении за определенную плату имущества какого-либо собственника во временное пользование другим лицам.

Концессия – договор на сдачу во временную эксплуатацию иностранной фирме или частному лицу на определенных условиях участков земли и промышленных предприятий

для производственной деятельности. Концессия предоставляется государством иностранному лицу (фирме), регулируется внутренними законами данного государства; в случае необходимости ее действие может быть прекращено досрочно.

Экономическая реализация собственности означает, что последняя должна приносить доход ее владельцу в результате использования. Он может быть выражен прибылью, налогом, разного рода платежами, процентом.

Имущество становится собственностью в экономическом смысле слова только с возникновением общественных производственных отношений по ее использованию. Собственность – это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ. Таким образом, собственность как экономическая категория может быть понята и раскрыта лишь через всю систему производственных отношений между людьми.

1.5. Классификация собственности

Под **типом** собственности понимается особый этап в развитии собственности, под **формой** – принадлежность факторов (ресурсов) и результатов производства субъектам. Тип и формы собственности находятся в непосредственной зависимости. Они определяются конкретными историческими условиями и развиваются в рамках той или иной социально-экономической системы.

Каждому типу собственности соответствуют свои особые формы собственности. **Выделяются два типа собственности:** частная и общая.

Частная собственность предполагает, что отдельные лица относятся к средствам производства (ресурсам) и результатам производства как лично к своим. Она произошла от частного производства (ремесла, торговли). **Объектами частной собственности** являются одежда, обувь, продукты питания, т. е. предметы индивидуального пользования.

Частная собственность бывает двух видов: трудовая частная собственность и нетрудовая частная собственность.

Трудовая частная собственность – это личная собственность. Ее субъектами являются крестьяне, ремесленники, предприниматели – мелкие производители. Они одновременно являются и собственниками, и работниками. Все они присваивают результаты своего труда, за счет которого они приумножают свою собственность и живут. Однако нигде трудовая частная собственность не является ни господствующим, ни преобладающим видом собственности.

Нетрудовая частная собственность, напротив, предполагает разъединение труда и собственности.

Факторы производства принадлежат немногим лицам, в связи с чем возникает имущественное неравенство. Общество раскалывается на противоположные классы и социальные группы, одни из которых монопольно владеют и распоряжаются факторами и результатами производства, а другие – их лишены. Неимущие вынуждены работать на собственника и находятся от него в полной экономической зависимости. **Пример:** азиатская, античная, феодальная и капиталистическая общественно-экономические системы.

Общая собственность – совместное достояние, т. е. принадлежность тех или иных объектов семье, общине, ассоциации, коллективу, народу, государству, обществу. Все субъекты имеют реальное и равное право владеть, пользоваться и распоряжаться объектами собственности с учетом личных, коллективных и государственных интересов. Общая собственность может переходить в частную собственность и наоборот. Например, семейная собственность из общей переходит в частную (долевою) при выделении доли сыну, и, наоборот, собственность жены (приданое) вливается в общую собственность. Отдельные объекты общей собственности могут находиться в совместном пользовании (дом, квартира), а другие – в индивидуальном (личные вещи).

В РФ, согласно Гражданскому кодексу, существуют следующие **формы собственности:** частная, государственная, муниципальная,

совместная, интеллектуальная, коллективная (кооперативная), ответственность общественных организаций.

Частная собственность – это собственность граждан на земельные участки, жилье, дома, садовые домики, гаражи, предметы домашнего хозяйства и личного потребления, денежные средства, ценные бумаги, предприятия в сфере производства товаров, бытового обслуживания и торговли, транспортные средства и иные имущества. Частными объектами собственник может распоряжаться по своему усмотрению: **продавать, завещать, сдавать в аренду. Частная собственность может быть** коллективно-долевой и индивидуально-долевой.

Государственная собственность выступает в виде федеральной собственности и собственности субъектов (краев, областей, республик) Федерации. **Объектами федеральной собственности** является имущество органов власти и управления РФ, которые необходимы для осуществления задач на уровне страны. **В России доля государственной собственности не столь велика, как во Франции, в Китае, Израиле, Австрии и других странах. В нашей стране государственная собственность (вместе с муниципальной) составляет 11,4 %, частная – 82,8 %, смешанная – 5,8 %.**

Муниципальная собственность – это собственность местных органов власти и управления, т. е. ею управляют местные органы самоуправления. **К ней относятся** городское, районное, поселковое имущество и имущество сельских населенных пунктов. **Ее объектами** могут являться: средства местного бюджета, жилищный фонд, объекты тепло-, водо-, газо-, электроснабжения, транспорт, дороги, учреждения образования, культуры и здравоохранения.

Совместная собственность – это собственность совместных предприятий, создающихся с участием российских юридических лиц и граждан, а также иностранных юридических лиц и граждан на территории РФ в форме АО, и других хозяйственных обществ и товариществ.

Коллективная (кооперативная) собственность – общая собственность, создаваемая путем объединения имуществ частной,

государственной, муниципальной собственности и собственности общественных организаций (объединений). Имущество одновременно принадлежит нескольким лицам с определением доли каждого из них (долевая собственность) или без определения долей (совместная собственность).

Собственность общественных организаций (объединений) – собственность профсоюзов, спортивных обществ, культурно-просветительных учреждений, молодежных организаций, различных партий и движений.

Интеллектуальная собственность – собственность творческих работников. Ее объектами являются произведения литературы, науки, искусства, научные открытия, изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные наименования.

У истоков теории прав собственности стояли два известных ученых-экономиста – Р. Коуз и А. Алчиан (США). В дальнейшей разработке этой теории принимали участие Й. Барцель, Г. Беккре, Д. Норт, Р. Познер и др. Согласно экономической теории, права собственности не ресурс (средства производства или рабочая сила сами по себе являются собственностью), а «пучок», или доля, прав по использованию ресурса. Полный «пучок» прав состоит из 11 элементов:

- 1) право присвоения – физического контроля над благами;
- 2) право использования – применения полезных свойств благ для себя;
- 3) право управления – решения, кто и как будет использовать блага;
- 4) право на доход;
- 5) право суверена – на отчуждение, изменение, уничтожение благ;
- 6) право на безопасность – на защиту от экспроприации и от нанесения вреда со стороны внешней среды;
- 7) право на передачу благ в наследство;
- 8) право на бессрочность обладания благом;
- 9) запрет на использование способов, наносящих вред окружающей среде;

10) право на ответственность в виде взыскания;

11) право на остаточный характер – восстановление нарушенных полномочий.

Для перехода к рынку необходимо приблизить производителя к собственности, а это возможно при разгосударствлении объектов государственной собственности.

Разгосударствление – процесс преобразования находящихся в государственной и муниципальной собственности предприятий в коллективные (арендные, акционерные, кооперативные и др. формы хозяйственной деятельности) предприятия. **Если в 1990 г. государству принадлежало до 92 % всех производственных фондов н/х страны, то сегодня – не более 15 %.** С 1992 г. государственные предприятия начали переходить в собственность трудовых коллективов. **Разгосударствление является исходным этапом процесса приватизации.**

Приватизация – это превращение объектов государственной и муниципальной собственности в частную собственность.

Национализация – обратный процесс: из частной – в общественную (государственную) собственность.

Процесс приватизации отечественных государственных предприятий позволяет выявить некоторые ее **особенности**:

- **централизованный характер** – важнейшая черта приватизации в России. Приватизация отечественных предприятий – это организационный процесс реализации государственной экономической политики. В результате государство регулирует и контролирует приватизационные процессы;

- **ориентация на смешанный тип**, сочетающий рыночные и административные методы осуществления приватизации;

- **высокие темпы процесса приватизации**, чтобы в короткие сроки создать частный сектор производства.

Таким образом, предприятие представляет сложное экономическое образование с большим разнообразием целей. Каждая из сторон предприятия, представленная моделью, помогает понять значимые стороны его функционирования.

1.6. Экономическая безопасность предприятия: интересы собственника и менеджера

Цели, преследуемые менеджерами, могут противоречить интересам собственников (акционеров). Поэтому отделение собственника от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими.

Отделение собственности от контроля и возникновение проблемы означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов между:

- владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов;
- распоряжением, которое проявляется в текущем функционировании компании.

За собственником остается функция владения, а за менеджером (верхнего уровня) – функция распоряжения.

Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется благодаря асимметрии информации. Поскольку менеджеры располагают более полной информацией относительно положения дел предприятия, то для достижения своей цели они могут:

- исказить предоставляемую собственникам информацию;
- предоставляют неполную информацию собственникам.

Например, в США получило распространение явление «инфлятирование издержек», то есть сознательное преувеличение для оправдания высоких административных расходов.

Но даже если менеджер предоставит полную и достоверную информацию о положении дел на предприятии, то собственник не сможет сделать из нее каких-либо выводов для себя.

Таким образом, собственник и менеджер одну и ту же информацию воспринимают по-разному и могут приходиться к диаметрально противоположным выводам. Поэтому менеджеры должны предоставлять информацию о положении дел на предприятии в виде, доступном для понимания собственником, т. е. только в русле его интересов.

Проблема такого поведения управляющих решается путем законнаправленного контроля за деятельностью менеджеров. Существует несколько способов контроля и стимулирования такого поведения менеджеров, которое удовлетворяло бы интересам собственников.

К способам контроля деятельности менеджеров относится:

1. *Наличие должностной инструкции, определяющей полномочия и меру ответственности за результаты деятельности менеджера.* При заключении контракта с менеджером должны быть оговорены его права, ответственность за результаты деятельности и объем ресурсов, которыми он может распоряжаться для получения тех результатов, которые могут удовлетворить акционеров. В случае превышения полномочий или недостаточно активной деятельности для достижения требуемых акционерами целей менеджер может быть освобожден от занимаемой должности и уволен.

2. *Осуществление краткосрочного и долгосрочного планирования деятельности предприятия, включая коммерческую и инвестиционную.* Под коммерческой деятельностью понимается планирование таких показателей, как ассортимент продукции, ее ценовые характеристики, объем выпуска и реализации, т. е. выручка. Инвестиционная деятельность должна решать проблемы обновления основного капитала и поддержания на должном уровне оборотного капитала. Сюда можно включить допустимую величину дебиторской и кредиторской задолженности. В конечном итоге результаты деятельности менеджера находят свое отражение в рентабельности предприятия, его прибыли, выплачиваемых дивидендах. Если хотя бы одно из перечисленных направлений реализуется неудовлетворительно, то эффективность работы менеджера может быть подвергнута сомнению.

3. *Деятельность совета директоров (наблюдательного совета).* Контроль деятельности менеджеров со стороны совета директоров теоретически мог бы решить проблему конфликта интересов. Однако этому препятствуют, во-первых, возможность конфликта интересов внутри совета директоров, во-вторых, неполнота инфор-

мации о решениях менеджеров и их последствиях, в-третьих, разная степень компетентности членов наблюдательного совета.

4. *Решения общего собрания акционеров.* Общее собрание акционеров регулярно заслушивает менеджеров и выносит решение о продолжении или прекращении их работы. Тем самым давление общего собрания может служить фактором, ограничивающим злоупотребления менеджеров. Однако этот способ малоэффективен при большом числе акционеров и нерегулярном созыве собраний. Чем больше мелких держателей акций, тем более инертно собрание, и тем менее оно способно добиваться единой цели, и тем выше возможности оказывать давление на собрание.

5. *Угроза банкротства предприятия.* Конкуренция на рынке товаров и услуг требует достижения максимально возможной прибыли и интенсификации работы управленческого персонала. Если прибыль ниже сложившейся на рынке, предприятие вытесняется с него и терпит банкротство, что ведет к замене менеджеров. Эти угрозы могут служить способом контроля деятельности менеджеров, хотя в условиях несовершенной конкуренции и наличия барьеров входа на рынок угроза банкротства не является серьезной для многих предприятий.

6. *Угроза слияния или поглощения.* Сокращение прибыли из-за неэффективного управления ведет к понижению стоимости акций, что облегчает их скупку другой компанией. После поглощения может смениться руководство предприятия. Однако политика менеджмента крупных компаний выработала немало способов обезопасить менеджеров от поглощения или обеспечения сохранения статуса после поглощения.

7. *Конкуренция на рабочем месте.* Создание конкуренции предполагает заключение с менеджерами контракта, согласно которому размер денежного вознаграждения устанавливается в зависимости от соотношения результатов его работы с результатами деятельности других менеджеров. Этот способ относительно эффективен, если сами менеджеры рассматривают перевод на другую работу более выгодным для себя делом и отсутствует сговор. Если эти условия не выполняются, этот способ не действует.

8. *Денежные поощрения менеджеров.* Денежные поощрения менеджеров возможны в виде премий, бонусов, за достижение менеджером поставленных собственником целей, или в виде пакетов акций с целью превращения собственника-распорядителя в собственника-владельца. Последний метод получил широкое распространение. Более целесообразно открыто делиться собственностью, чем допускать развитие конфликта и потери эффективности фирмы.

9. *Репутация менеджера.* Увольнение менеджера сказывается на его репутации и последующем устройстве на работу. Этот метод способствует разрешению конфликта между конкретными людьми, а не между аспектами собственности (распоряжение и владение).

Наверное, можно предложить еще много способов контроля деятельности менеджера. Но вряд ли конфликт этот может быть разрешен. Даже если менеджер старается соблюсти интересы собственников, его интересы состоят еще и в том, чтобы выплатить минимально возможную величину дивидендов, поскольку изъятие этих средств из оборота предприятия затрудняет его маневренность. Чтобы обезопасить предприятие, менеджеры стараются увеличить величину нераспределенной прибыли, но это возможно только с согласия акционеров. Собственник может и сам непосредственно быть одним из менеджеров, занимая одну из должностей. Но все акционеры, если их численность достаточно велика, не могут это осуществить на практике.

1.7. Архитектура отрасли

Под архитектурой отрасли предлагается рассматривать совокупность предприятий, часть из которых обеспечивает выпуск, а другая часть непосредственно выпускает однородную продукцию для конечного потребителя. Предприятия отрасли, выпускающие продукцию для конечного потребителя:

- используют для производства одинаковое сырье, оборудование, технологию и организацию производства;
- рассматривают основной производственный персонал, включая специалистов, его структуру и квалификацию с одних и тех

же позиций, т. е. при переходе работника с одного предприятия на другое в отрасли его квалификация и компетенции оцениваются со сходных позиций;

- выпускают продукцию, обладающую одинаковой глубиной переработки сырья и получаемой в результате такой переработки общностью потребительских свойств и функций независимо от области применения;

- обладают сходством основных и логистических бизнес-процессов, соответствующих операциям по цепочкам добавленной стоимости всех выпускаемых отраслью видов продукции;

- характеризуются бизнес-процессами со сходными условиями ведения производственной, логистической, управленческой и информационной деятельности;

- требуют для производственной деятельности одной и той же структуры обеспечивающих энергоресурсов;

- обладают сходством условий поступления продукции к конечному потребителю (требования к упаковке, условия транспортировки, хранения, покупки).

Принадлежность предприятий к отрасли определяется преобладающим удельным весом его продукции, используемой для получения определяющих ассортимент товаров отрасли. Часть предприятий отрасли задействована для непосредственного получения конечного продукта, а другие предприятия обеспечивают этот производственный процесс:

- поставками сырья, оборудования, необходимых видов энергоресурсов;

- обучением персонала;

- продвигая продукцию отрасли на рынок.

Архитектура любой отрасли подвержена изменениям, прежде всего, из-за необходимых высоких темпов обновления продукции, что, в свою очередь, требует обновления технологии. Это приводит к необходимости интенсивного развития машиностроения, обеспечивающего процессы наращивания производства за счет строительства новых и модернизации существующих предприятий,

выпускающих и обеспечивающих выпуск продукции для конечного потребителя. Кроме этого самого важного фактора, на архитектуру отраслей промышленности оказывают влияние:

- использование научно-технических достижений, что проявляется в использовании нового сырья, поставляемого химической промышленностью. Это, в свою очередь, находит отражение в технологии и технико-экономических характеристиках используемого оборудования и технологии;
- экономическая политика государства, сказывающаяся в степени поддержки производства наиболее важной с его точки зрения продукции, наиболее значимой в экономическом и социальном плане;
- наличие в стране необходимого человеческого капитала, определяемого системой образования, традициями, демографической обстановкой, состоянием здравоохранения, уровнем культуры и благосостояния населения;
- сложившейся специализацией промышленности, источниками и степенью ее инвестиционной поддержки.

В качестве исходного положения концепций «устойчивой архитектуры отраслей промышленности» предлагается ориентироваться на получение максимального эффекта при ограниченных усилиях для достижения заданных целей развития. Концепция «устойчивого развития архитектуры отраслей промышленности» непосредственно связана с одновременным рассмотрением хозяйственной деятельности с экономической, социальной и экологической точек зрения. Это означает, что экономическая деятельность должна получить оценку не только собственника, но и населения территории, на которой она осуществляется, это первый аспект. Вторым аспектом является оценка не только сиюминутных результатов (прибыль, налоги, оплата труда, занятость населения), но и долговременных последствий этой деятельности (например, демография, человеческий капитал, здоровье населения, экология). Предлагается считать, что целью концепций устойчивой архитектуры является эволюционное развитие территории

в интересах ее населения и собственников, которые за счет этого увеличивают свое благосостояние и условия проживания. Такой подход к развитию отрасли позволяет увязать экономическую безопасность предприятия с безопасностью государства в самом широком смысле. К движущим силам устойчивого развития архитектуры отрасли следует отнести:

- структурные сдвиги в объемах выпуска и ценах продукции отрасли, определяемых спросом (концепция структурных изменений в организации, управлении, производстве, логистике);
- систему критериев, обеспечивающих естественный отбор успешных предприятий в процессе конкуренции (концепция эволюционного развития предприятий, повышения эффективности их хозяйственной деятельности);
- внедрение качественно нового сырья, оборудования, технологий, организации производства, которые приводят к скачкообразным изменениям выпуска и качества продукции, снижению издержек (концепция эмергентности при развитии производства);
- проведение реинжиниринга при последовательном устранении узких мест в эволюционном развитии архитектуры отрасли и ее предприятий с целями обеспечения снижения издержек за счет достижения сбалансированности производства (концепция синергетики).

Таким образом, регулирование государством процесса развития отраслей становится все более многоаспектным и системным, что определяет необходимость обеспечить устойчивость этой тенденции за счет адекватной оценки последствий и исключения непредсказуемости и случайности при принятии решений при стимулировании экономической деятельности.

Концепция устойчивого развития отрасли оказывает прямое влияние на выработку стратегии предприятий их инвестиционной и инновационной политики².

² Принципы устойчивого развития организации: http://studopedia.ru/7_137128_printsipi-ustoychivogo-razvitiya-organizatsii.htm

Процесс жизненного цикла систем убеждает, что в основе механизма создания, развития и прекращения деятельности предприятия лежат противоречия: внешние – между предприятием и внешней средой, куда можно отнести и поведение собственника, внутренние – между элементами системы.

В основе процесса создания предприятия кроется активность предпринимателя, который, пользуясь доверием собственника (или являясь собственником), организует хозяйственную деятельность, заменяя рыночный механизм административным на участках цепочек добавленной стоимости выбранных продуктов. Предприниматель создает архитектуру предприятия, определяет функции менеджмента, минимизирует издержки производства. На стадии развития предприниматель уступает свое место менеджеру, который должен руководствоваться в своей деятельности должностной инструкцией, составленной предпринимателем. Потребность в появлении предпринимателя на стадии развития предприятия возникает при необходимости провести реинжиниринг. В случае отсутствия своевременного появления предпринимателя менеджмент, действуя по не отвечающим экономической ситуации должностным инструкциям, совместно с собственником успешно доводит предприятие до банкротства.

Своевременность проведения реинжиниринга:

- определяется жизненными циклами³ спроса на продукцию и необходимостью ее обновления;
- изменениями в цепочках добавленной стоимости из-за появления новых технологий производства и реализации продукции;
- уменьшением серийности производства и расширением применения универсальных технологий и оборудования для различных видов продукции на предприятии.

³ Мамедова Х. Ф. Динамика экономического цикла и инновационные факторы конкурентоспособности в текстильной промышленности Азербайджана // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – № 2 (42). <http://eee-region.ru/article/4203/>

Для промышленности характерно, что жизненный цикл технологии продолжительнее, чем продукции⁴, так как она используется полностью или частично для организации выпуска различных видов продукции. Виды продукции могут различаться не только конструктивно и технологически, но и моделью, оформлением, используемым сырьем и рядом других признаков, несущественных для функционального назначения.

Жизненный цикл продукции представляет временной интервал, начиная от момента выявления потребностей и заканчивая их удовлетворением с последующей утилизацией продукта. При этом наблюдается тенденция увеличения этапа разработки нового товара при относительном сращении периода его выпуска.

Для значительной части товаров, особенно длительного спроса, характерен моральный, а не физический износ. Отсюда следуют изменения позиции потребителя в оценке качества изделия, т. е. сохранение необходимых свойств при интенсивном использовании в коротком периоде. С точки зрения производителя и потребителя, можно выделить для каждой позиции ассортимента продукции⁵:

- полный жизненный цикл продукции (от разработки до утилизации);
- жизненный цикл продукции в сфере производства (от разработки до окончания выпуска);
- жизненный цикл продукции в сфере потребления (от начала реализации до утилизации большей части выпущенной продукции).

На цикличность обновления продукции большое влияние оказывают внешние и внутренние группы факторов (табл. 2).

⁴ Торелли Барнетт. Жизненный цикл промышленного продукта и структура рынка. www.raskruting.ru/groc/grocery3.html

⁵ Стандарт ИСО 9004-1-94. Управление качеством и элементы системы качества (П. 5.1.1).

Причины цикличности

Внешние факторы	Внутренние факторы
Экономические факторы: тенденции изменения валового внутреннего продукта, стадия делового цикла, процентная ставка и курс национальной валюты, количество денег в обращении, уровень инфляции и безработицы, уровень контроля над ценами и заработной платой, цены на энергоресурсы и сырье	Неэффективная маркетинговая политика
Политико-правовые факторы: стабильность законодательной политики в экономической, налоговой, антимонопольной, инвестиционной и внешнеэкономической сферах, состояние занятости населения, возможности привлечения иностранного капитала	Ошибочная миссия и стратегия предприятия, неправильная политика ее реализации
Социальные факторы: состояние демографической структуры, традиции и жизненные ценности, жизненный уровень населения, показатели рождаемости и смертности; удельный вес нелегальных мигрантов, занятых в теневой экономике	Неэффективное распределение прав, полномочий, ответственности и ресурсов между владельцами бизнес-процессов
Технологические факторы: затраты на НИОКР из разных источников, защита интеллектуальной собственности, государственная политика в области НТП, новые продукты (скорость обновления)	Наличие несбалансированных финансовых потоков

Внешние факторы	Внутренние факторы
Стихийные бедствия: наводнения, цунами, смерчи, лесные пожары, засухи и т. д.	Несоответствие цены и качества продукции
Состояние криминогенной обстановки: численность, структура и характер правонарушений в экономической сфере	Несоответствие управленческой, организационной и производственной, информационной структур
Уровень культуры, культура производства и потребления, предпочтения населения	Наличие избыточных основных и оборотных средств
Международная конкуренция и таможенная защита, борьба с контрабандой	Наличие неэффективных и бесперспективных бизнес-единиц

Технология представляется последовательностью бизнес-процессов, каждый из которых обособливается за счет как персонала, обладающего заданными компетенциями и определенной квалификацией, так и за счет применяемого оборудования. На всем жизненном цикле технологии используется оборудование, состояние которого определяется физическим износом. Отсюда следует разная интенсивность и эффективность использования оборудования во времени, т. е. жизненный цикл, который определяется выпуском технологического оборудования и моментом начала его использования до момента утилизации. Жизненный цикл технологии может возобновляться, если используется оборудование с теми же технико-экономическими параметрами.

Приведенный анализ показывает, что жизненный цикл технологии менее неэластичен, чем продукции. Если жизненный цикл продукции в лучшем случае определяется несколькими годами, то жизненный цикл технологии, как правило, более 10 лет. Управление жизненным циклом спроса, что равносильно управлению

ассортиментом, определяет рентабельность предприятия. Поэтому предприятия промышленности вынуждены быть нацелены на постоянное обновление номенклатуры выпускаемой продукции.

Таким образом, цикличность продукции промышленности диктуется моральным износом, что способствует увеличению издержек производства из-за частой смены моделей изделий, а цикличность технологии способствует уменьшению издержек и повышению рентабельности предприятия из-за относительной независимости продукции от используемой технологии ее изготовления.

Противоречие заключается в стремлении расширить производство за счет более интенсивного использования основных средств и частой сменой выпускаемой номенклатуры изделий. Поскольку каждое предприятие стремится сохранить свое постоянное присутствие на рынке, оно вынуждено наращивать свои мощности, чтобы удовлетворять возникший спрос в более короткие сроки, чем конкуренты. Эта тенденция наращивания мощностей невольно способствует увеличению цены и тем самым сокращению спроса из-за ограниченной платежеспособности потребителей. Эти противоречия развития промышленности неизбежно приводят к возникновению перепроизводства и скачкообразному снижению цен.

Глава 2. СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Анализ точек зрения на экономическую безопасность предприятия

Важность законодательного определения экономической безопасности предприятия (ЭБП) отражает степень совпадения интересов государства, населения и бизнеса на экономику страны. Именно деятельность предприятия приносит доходы всем вышеуказанным сторонам и именно на предприятии, как источнике, осуществляется первичное распределение доходов. Из-за ограниченности доходов и стремлении каждой из сторон увеличить свою долю предприятие всегда являлось узлом противоречий общества. Находясь в центре этих противоречий, предприятие не только приносит доход всем непосредственно участвующим в его деятельности и удовлетворяет потребности в товарах, но и обеспечивает занятость населения. Поэтому создание условий для безопасной деятельности предприятий является центральным звеном властей всех уровней, включая исполнительную, законодательную и судебную. Результатом деятельности властей являются законодательные акты, создающие условия для деятельности собственников и предпринимателей, которые непосредственно организуют предприятия с целью получения дохода.

Таким образом, определение экономической безопасности предприятия и условия ее реализации лежат в основе идеологии, которая воплощается на практике. В литературных источниках, посвященных проблеме экономической безопасности предприятий, приводится достаточно большое количество определений как категории безопасности, так и экономической безопасности

предприятий. В качестве примера рассмотрим следующие определения экономической безопасности предприятия.

«Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем»⁶. Это определение, затрагивая проблему эффективного использования собственности, определяет цель предприятия как борьбу с угрозами. Безусловно, эффективность использования корпоративных ресурсов может характеризовать степень экономической безопасности предприятия.

«Экономическая безопасность предприятия (фирмы) – это такое состояние данного хозяйственного субъекта, при котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности предприятия характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений»⁷. Это определение подменяет «угрозы» понятием «нежелательные изменения», не определяя, что это такое.

«Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйственного субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска»⁸.

В этом определении уже отмечены цели бизнеса и факторы его ведения – конкуренция, хозяйственный риск. Используемый критерий – эффективность использования ресурсов – базируется на понятии угрозы, опасности.

⁶ Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. Л. Олейникова. М.: Интел-Синтез, 1997. С. 138.

⁷ Стратегии бизнеса. Справочник / Под ред. Г. Б. Клейнера. М.: КОНСЭКО, 1998. С. 288.

⁸ Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. С. 37–38.

2.1. Анализ точек зрения на экономическую безопасность предприятия

«Экономическая безопасность промышленного предприятия – это непрерывный процесс обеспечения на промышленном предприятии, находящемся в определенном внешнем окружении, стабильности его функционирования, финансового равновесия и регулярного извлечения прибыли, а также возможности выполнения поставленных целей и задач, способности его к дальнейшему развитию и совершенствованию на различных стадиях жизненного цикла предприятия и в процессе изменения конкурентных рыночных стратегий»⁹.

В этом определении изложены задачи менеджмента, включающие обеспечение всех возможных аспектов деятельности предприятия. Автор рассматривает экономическую безопасность предприятия как процесс, а не состояние. Это является очень важным заключением, так как экономическая безопасность предприятия должна существовать непрерывно, в каждой точке траектории его функционирования. Но имеет смысл заметить, что сама экономическая безопасность предприятия является определенной характеристикой состояния предприятия, которую желательно измерять количественно либо как скалярную, либо как векторную величину. Важно, что в данном определении автор оперирует исключительно экономическими категориями.

«Под экономической безопасностью предпринимательской структуры будем понимать защищенность ее жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, т. е. защита предпринимательской структуры, ее кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера»¹⁰.

⁹ *Половнев К. С.* Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия. Дис. канд эк. наук, Екатеринбург, 2002. С. 34.

¹⁰ *Меламедов С. Л.* Экономическая безопасность. СПб.: Питер, 2000. С. 11–12.

Автор, признавая наличие у предприятия своих интересов и структуры, считает, что защита от внешних и внутренних угроз, достигаемая системой мер, и является экономической безопасностью предприятия. Но защита – это инструмент обеспечения экономической безопасности, а интересы предприятия обычно формулируются менеджментом. Поэтому вопрос безопасности остается открытым. К тому же здесь делается акцент на роль государства и, соответственно, законодательства, которые призваны обеспечить правовую защиту.

Определение безопасности предприятия, данное А. П. Судоплатовым и С. В. Пекаревым¹¹, гласит, что: «Безопасность предприятия – это такое состояние его правовых экономических и производственных отношений, а также материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов, которое выражает способность предприятия к стабильному функционированию». Здесь отсутствует ссылка, на какие бы то ни было угрозы, но делается акцент на правовых отношениях, без указания лиц, задействованных в этих отношениях.

В этих определениях находит свое отражение предложение по обеспечению безопасности предприятия с точки зрения каждого автора на эту проблему. Но ни в одном определении не указаны экономические интересы, которые должно реализовать предприятие и которые тем самым и способствуют экономической безопасности предприятия.

Анализируя эти определения, можно прийти к выводу, что авторы рассматривают деятельность предприятия в отрыве от экономических интересов заинтересованных в результатах сторон. С этих позиций взгляды авторов сводятся к двум точкам зрения. Первая точка зрения на экономическую безопасность предприятия базируется на использовании понятия угрозы, оставляя в стороне причины их появления. Второй подход, избега

¹¹ Судоплатов А. П., Пекарев С. В. Безопасность предпринимательской деятельности. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. С. 3.

2.1. Анализ точек зрения на экономическую безопасность предприятия

употребления понятия угрозы в определении безопасности, базируется на экономической эффективности деятельности предприятия, ставя во главу угла достижения цели, но не упоминая интересы сторон. Существуют также точки зрения, объединяющие или смешивающие эти оба подхода.

Предприятие – это в первую очередь объект экономических отношений, так как собственник (владелец, акционер), создавая предприятие, преследует свои экономические интересы. Будут ли возникать в процессе достижения поставленной им цели какие-либо угрозы, будет ли вообще вестись с ними борьба, как она будет вестись – собственнику безразлично. Борьба с угрозами всегда является сопутствующим обстоятельством ведения экономической деятельности, так как угрозы может создавать и сам собственник. Кроме того, факт создания предприятия – это всегда перераспределение доходов. Поэтому всегда существуют противники данного предприятия. Борьба с угрозами является задачей менеджмента, который отвечает за эффективность использования собственности. А интерес собственника к угрозам связан с тем обстоятельством, что борьба с ними требует затрат, уменьшая желаемые доходы при неочевидном выигрыше. Таким образом, представляется естественным, что определение безопасности должно быть основано не только на интересах собственника, но и учитывать интересы других заинтересованных сторон. В силу этих обстоятельств более обоснованным является подход к определению экономической безопасности предприятия с позиций достижения целей, преследуемых предприятием, которые опосредованно учитывают интересы сторон, заинтересованных в его деятельности.

Также стоит отметить, что термин «безопасность предприятия» можно считать равнозначным термину «экономическая безопасность предприятия», так как предприятие – это объект в первую очередь экономических отношений.

Таким образом, можно констатировать наличие двух оценок, обосновывающих природу экономической безопасности предприятия:

- экономическая безопасность предприятия как экономического объекта определяется некоей характеристикой (состоянием архитектуры, динамикой функционирования, соблюдением жизненно важных интересов, обеспечением потребностей, трендом развития и т. д.). Эта характеристика подвержена воздействию, негативно влияющему на функционирование предприятия. Это воздействие рассматривается как угроза, приводящая к ухудшению результатов деятельности. Следовательно, предполагается наличие у предприятия некоей основной характеристики, которая может быть подвержена нежелательному воздействию. Если эта характеристика защищена от нежелательного воздействия (угроз), то тем самым обеспечена экономическая безопасность предприятия. Критерий оценки безопасности или отсутствует, или оценивается прибылью;

- для предприятия как экономического объект всегда определена его миссия, определяющая цели и результаты его деятельности. Осуществляя свою деятельность во внешней среде, предприятие имеет архитектуру, которая и позволяет ему функционировать с одной стороны, а с другой – позволяет находиться в равновесном, устойчивом состоянии, которое можно назвать безопасным. Это означает, что менеджмент предприятия обеспечивает его успешное функционирование и достижение поставленных целей, несмотря на негативное воздействие внешней среды. И если изменение внешних условий выходит за определенные пределы, то менеджмент не может обеспечить эффективное функционирование предприятия и достижение им своих целей из-за конечности его ресурсов и ограничений, накладываемых архитектурой.

В целом эти определения соответствуют определению безопасности, данному в законе¹². Многое из вышеприведенного объединяет один подход: термин «экономическая безопасность» определяет понятия «угроза, опасность, нежелательные изменения, непредвиденные обстоятельства». В результате складывается

¹² Закон РФ от 5 марта 1992 г. № 2446-1. Ст. 1.

2.1. Анализ точек зрения на экономическую безопасность предприятия

парадоксальная ситуация, так как первичным является воздействие на предприятие, а экономическая безопасность является следствием угроз. Таким образом, не будет угроз – и не понадобится экономическая безопасность. Исходя из этой логики, экономическая безопасность должна обеспечиваться только при появлении угроз. А заранее не стоит предпринимать никаких действий.

Для практической деятельности целесообразно предвидеть возникновение угроз, чтобы действия по планированию обеспечения экономической безопасности действительно были бы эффективными и действенными. Однако из этого вовсе не следует, что экономическая безопасность вторична по отношению к понятию угрозы.

Следовательно, экономическая безопасность предприятия – это характеристика состояния предприятия независимо от существования тех или иных угроз. Эта характеристика должна незначительно изменяться при ограниченных колебаниях внешней среды.

Собственнику, соответственно и менеджменту предприятия, всегда важно, чтобы предприятие достигло желаемых экономических результатов. Это зависит, во-первых, в каком состоянии находится предприятие, во-вторых, какие решения будут приняты и реализованы, в-третьих, какими возможностями располагает предприятие для реализации принятых решений. Эти аспекты касались в основном внутренней среды предприятия, что, конечно, сказывается на экономической безопасности предприятия. Но и внешняя среда непосредственно влияет на получение запланированных результатов, что предполагает и здесь проведение мероприятий по экономической безопасности предприятия.

Следовательно, если будет обеспечено нормальное функционирование предприятия (внутренняя среда), а изменение внешних условий не будет сильно отличаться от предполагаемых, то предприятие достигнет своих целей и результатов. Здесь подразумевается, что под нормальным функционированием предприятия понимается получение от его деятельности прибыли, отвечающей представлениям собственника, т. е. это очень субъективный подход к оценке результатов деятельности предприятия.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия – это такая характеристика состояния предприятия, при котором оно способно достигнуть свои цели и результатов при ограниченных изменениях внешней и внутренней среды. Ограниченность изменений двух сред говорит лишь о том, что абсолютной экономической безопасности не существует. Ее можно обеспечить лишь при определенных условиях. Например, при скачкообразном изменении цен на продукцию, сырье, энергоресурсы, внезапном повышении заработной платы, неожиданном введении нового законодательства, непредвиденных санкциях других государств обеспечить экономическую безопасность предприятия не представляется возможным, если упомянутые действия приводят к резкому уменьшению прибыли, рентабельности или банкротству.

В отличие от предыдущих, в данном определении делается акцент на принимаемых экономических решениях по использованию собственности и отсутствует понятие «угроза». Вместо него, по сути, используются термины «внутренняя и внешняя среда», «изменение их состояния в определенных пределах».

Понятно, что для предприятия характерно наличие внутренней среды, определяющей его состояние, и внешней среды, оказывающей воздействие на результаты его деятельности. Таким образом, существуют определенные условия хозяйствования, на часть которых оно может оказывать воздействие, а на остальные существенно повлиять не в силах. Например, экономическая безопасность предприятия не может быть обеспечена при наступлении форс-мажорных обстоятельств, таких как стихийные бедствия, техногенные катастрофы, войны, забастовки, революции.

Следовательно, в качестве критерия, оценивающего экономическую безопасность предприятия, может служить оценка степени достижения запланированных результатов и целей. В этой связи можно выделить две составляющие состояние собственности и экономические решения по ее использованию.

Для предприятия его состояние определяется архитектурой и наличием необходимых для производства таких компонентов,

2.1. Анализ точек зрения на экономическую безопасность предприятия

как сырье, энергоресурсы. Состояние внешней среды определяется величиной спроса на продукцию предприятия и ценовыми параметрами перечисленных выше компонентов. Результативность деятельности предприятия определяется тем доходом, который получает от его деятельности:

- собственник (дивиденды);
- партнеры (платежи за поставленные материалы, комплектующие изделия, энергоресурсы);
- клиенты (торговля продукцией предприятия);
- персонал (вознаграждение за труд);
- государство (налоги).

Если величина дохода достаточна по представлениям вышеуказанных сторон в настоящем и будущем, то можно говорить о достаточной экономической безопасности предприятия.

Таким образом, способ достижения состояния экономической безопасности предприятия определяется своевременным выполнением обязательств в настоящем и будущем при возможном изменении условий деятельности.

Хотелось бы также подчеркнуть, что сохранение собственности является необходимым, а эффективным ее использованием достаточным условием экономической безопасности предприятия.

Принимаемые на практике меры по обеспечению экономической безопасности предприятия зависят от определения, положенного в основу. Исходя из определения безопасности:

- задаются планируемые результаты;
- определяются функции, полномочия и степень ответственности менеджмента;
- направляются инвестиции и выделяются необходимые ресурсы;
- контролируются издержки.

Логично предположить, что в случае акцента на сохранении собственности обеспечение экономической безопасности предприятия сведено к защите, поддержанию в определенных пределах значения выбранного в определении параметра или элемента,

характеризующего безопасность. Здесь главным контролером на предприятии выступает бухгалтерия, целью которой является сохранение целостности и обеспечения правильности расчетов с поставщиками, клиентами, собственниками, персоналом и государством. В случае когда во главе угла ставится эффективное использование собственности, обеспечение экономической безопасности предприятия заключается в принятии и реализации таких управленческих решений, которые максимизируют доходы всех заинтересованных сторон при условии сохранения собственности в настоящем и будущем. Главными в данном случае являются все службы, обеспечивающие инновационное развитие предприятия. Инновации являются необходимым условием сохранения конкурентоспособности предприятия и определяют его инвестиционную политику, целью которой в конечном счете является наращивание ценности собственности. Наращивание ценности предполагает такое изменение архитектуры предприятия, при которой эффективность использования собственности увеличивается или как минимум не уменьшается (в случае неблагоприятного состояния внешней среды).

Таким образом, подход, основанный на борьбе с угрозами, по эффективности должен быть заведомо ниже, чем подход, основанный на сохранении собственности и эффективности ее использования.

В настоящее время можно встретить термины, являющиеся синонимами термина «экономическая безопасность предприятия», такие как «корпоративная безопасность», «безопасность предприятия».

Экономическая безопасность предприятия вбирает в себя несколько составляющих из-за разнообразия направлений деятельности и поэтому имеет иерархическую структуру. По тем или иным критериям можно выделить безопасность: экономическую, финансовую, коммерческую, информационную, кадровую, психологическую, физическую, пожарную и т. д. Каждому из перечисленных видов соотносится своя стратегия, свои организационные, технологические и экономические инструменты, обеспечивающие его реализацию.

2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия

Понятие экономической безопасности предприятия тесно связывают с угрозами, которые возникают в процессе его деятельности. В настоящее время в литературе существует много определений терминов: «угроза экономической безопасности», «угроза безопасности предпринимательства», «угроза безопасности предприятия», которые можно интерпретировать по-разному, а можно воспринимать как синонимы. Если провести ранжирование терминов, то на первом месте следует поставить термин «угроза экономической безопасности», который определяет негативное воздействие на любую экономическую деятельность, например очень высокие темпы инфляции. «Угроза безопасности предпринимательства» подразумевает создание таких условий, при которых невозможно создание новых или диверсификация существующих предприятий, что может быть отражено в кредитно-денежной политике государства или в Налоговом кодексе. Угроза безопасности предприятия может состоять в появлении таких условий, при которых затруднена текущая деятельность в какой-либо отрасли или даже конкретного предприятия. Проведем анализ определений термина «угроза»:

- любой конфликт целей с внешней средой или внутренней структурой и алгоритмами функционирования¹³;
- реально или потенциально возможные действия или условия преднамеренного или случайного (неумышленного) нарушения режима функционирования предприятия путем нанесения материального (прямого или косвенного) ущерба, приводящего к финансовым потерям, включая и упущенную выгоду¹⁴;

¹³ Гусев В. С. Разработка системы экономической безопасности предприятий и организаций. Дис. канд. эк. наук, СПб, 2000. С. 131–132.

¹⁴ Ярочкин В. И. Предприниматель и безопасность. Ч. 2. М.: Экспертное бюро, 1994.

- потенциально возможные или реальные события, процессы, обстоятельства или действия злоумышленников, способные нанести моральный, физический или материальный ущерб¹⁵;
- такое развитие событий, действие (бездействие), в результате которых появляется возможность либо повышается вероятность нарушения нормального функционирования предприятия и недостижения им своих целей, в частности нанесения предприятию любого вида ущерба¹⁶.

Прежде всего хотелось бы отметить различия в подходе к определению угрозы. Первая точка зрения напрямую не связывает угрозу с нанесением ущерба, а лишь обнаруживает противоречия между целями и возможностями их достижения, с одной стороны, и состоянием внешней среды и архитектуры предприятия – с другой. Если автор затрагивает вопросы планирования, то его результатом как раз и является определение достижимых целей, выбор адекватных средств для их реализации при несоответствии этим целям внутренней структуры, которая нуждается в постоянной трансформации, и динамичной внешней средой. Поэтому планирование – это процесс, который и направлен на устранение указанных несоответствий. Рынок – это перманентный конфликт, в том числе и между производителями. Поэтому у предприятия всегда существуют некоторые ограничения, которые необходимо учитывать при планировании своей деятельности. Это не только ограничения по возможностям реализации, доступным ресурсам и рынкам сбыта, законодательные ограничения, ограничения, но и диктуемые конкурентной борьбой. Кроме того, при планировании достижения целей своей деятельности необходимо учитывать реальность их достижения, что не всегда возможно из-за субъективной точки зрения на возможности их реализации и существующей

¹⁵ *Соснин А. С., Прыгунов П. Я.* Менеджмент безопасности предпринимательства. Киев: Изд-во Европ. ун-та, 2002. С. 101.

¹⁶ *Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л., Власков А. С.* Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. – М.: Ось-89, 2007. 208 с.

2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия

неопределенности, поскольку спрогнозировать все препятствия, которые возникнуть в будущем, заранее невозможно. Поэтому возможности реализации любого плана носят вероятностный характер, т. е. имеют ту или иную степень риска. И с точки зрения оценки существующих ограничений деятельности, и с точки зрения учета неопределенности будущего всегда существует риск понести убытки как в виде упущенной финансовой выгоды, так и реальные, что и рассматривается как угроза экономической безопасности. Положительным является констатация того факта, что архитектура и действия менеджмента сами по себе могут нести угрозу предприятию. Таким образом, можно прийти к пониманию того, что принимаемые и реализуемые менеджментом управленческие решения также могут вызывать угрозу для предприятия.

Вторая точка зрения определяет результат действия угрозы, так как фиксирует ее наличие только после нанесения ущерба предприятию.

Третья точка зрения отмечает, что угроза не обязательно приводит к последствиям в виде нарушения функционирования предприятия и нанесения ущерба.

Четвертая точка зрения лишь добавляет вероятностный характер угрозы, не меняя, по сути, подхода.

Под нормальным функционированием предприятия авторы понимают достижение поставленных целей «оптимальным» образом или достаточно близким к нему при существующих внешних условиях. Оптимальность при этом не расширяется.

Тем не менее последнее определение имеет ряд преимуществ:

- понятие угрозы дано на тот момент развития событий, пока угроза является возможностью, а не фактом ущерба;
- отмечен вероятностный характер угрозы, что позволяет количественно оценить возможность ее реализации;
- отмечается вероятностный характер ущерба.

Следовательно, одной из характеристик угрозы является вероятность ее реализации, т. е. риск, который сопровождает деятельность предприятия.

В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода ущерб. Деятельность предприятия всегда связана с неопределенностью ситуации и изменчивости экономической среды, что, в свою очередь, влияет на получение ожидаемого конечного результата. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» определяет предпринимательство как «инициативную, самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли».

Таким образом, даже законодательно установлено, что осуществление деятельности предприятий в любом виде связано с риском. Согласно основному принципу деятельности предприятия стремление к получению как можно большей прибыли ограничивается возможностью понести убытки. Отсюда появляется понятие риска.

Таким образом, под угрозой предлагается понимать возможность неблагоприятного воздействия на состояние или результаты деятельности предприятия. Будучи количественно измерена, угроза может рассматриваться как риск. Следовательно, риск является количественной оценкой угрозы, в свою очередь, угроза – это качественное определение риска.

Под риском деятельности предприятия понимают «экономическую категорию, количественно (да и качественно) выражающуюся в неопределенности исхода намеченной к осуществлению... деятельности, отражающей степень неуспеха (или успеха) деятельности... по сравнению с заданными результатами»¹⁷.

Можно отметить, что угроза существует объективно, а риск позволяет дать оценку степени влияния угрозы за состояние и результаты деятельности предприятия.

¹⁷ Предпринимательство: учебник / Под ред. М. Г. Лапусты. 2-е изд. М.: Инфра-М, 2002. С. 433.

2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия

Часто вместо термина «риск деятельности предприятия» используют термин «хозяйственный риск», под которым понимают «способ ведения хозяйства в непредвиденных условиях (обстоятельствах), при котором создаются... возможности... предотвращать, уменьшать неблагоприятное воздействие стохастических условий и получать в этих условиях... доход»¹⁸.

Таким образом, риск, непременно присутствуя в деятельности предприятия, характеризует неопределенность условий и результатов деятельности, а угроза – это возможность негативного развития событий. Следует отличать ситуацию угрозы и риска от их реализации. Реализация угрозы – это начавший реализовываться по нежелательному варианту риск либо заранее известный сценарий неблагоприятного развития событий, соответственно, выходящий за рамки предусмотренной в планировании неопределенности условий хозяйственной деятельности.

Множество угроз экономической безопасности предприятия можно представить:

- по среде возникновения (внутренние, внешние);
- по источнику их возникновения (финансовые, производственные, конструкторско-технологические, логистические (сбытовые, контрагентские, снабженческие), политические, законодательные, криминальные, конкурентные и т. д.);
- по степени вероятности их реализации (от потенциальных до реальных);
- по объекту посягательства (информация, персонал, финансы, технологии, бренд, товарно-материальные ценности, деловая репутация, прочее);
- по возможности прогнозирования (прогнозируемые, непрогнозируемые);
- по величине ожидаемого ущерба (катастрофические, значительные, вызывающие трудности, существенные, несущественные).

¹⁸ Рыночное хозяйствование и риски. СПб: Наука, 2000. С. 140–141.

Возможны и другие варианты классификации признаков угрозы. Но совершенно аналогичным образом в литературе классифицируются и риски, что еще раз говорит, что угроза – это вариант (либо стадия) развития риска. Ввиду многообразия угроз необходима их систематизация с точки зрения обеспечения экономической безопасности предприятия. В этой связи представляется необходимым систематизировать разные аспекты экономической безопасности предприятия, используя, например, классификационные признаки, предложенные И. А. Бланком¹⁹:

- уровень экономической деятельности;
- функциональный вид экономической деятельности;
- характер проявления угроз экономическим интересам;
- источник угроз экономическим интересам;
- характер используемых механизмов защиты экономических интересов;
- направленность используемых механизмов защиты экономических интересов;
- временной период;
- степень управления;
- уровень защищенности экономических интересов;
- устойчивость параметров, обеспечивающих защиту экономических интересов;
- легитимность используемых методов защиты экономических интересов.

Классификацию направлений обеспечения экономической безопасности в разрезе предлагаемых классификационных признаков представим в табл. 3.

¹⁹ Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. 2-е изд., стер. К.: Эльга, 2009. 776 с.

2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия

Таблица 3

Классификация направлений экономической безопасности предприятия

Классификационный признак	Экономическая безопасность
1. Уровень экономической деятельности	Предприятия в целом Структурных подразделений Хозяйственных операций и бизнес-процессов
2. Функциональный вид экономической деятельности	Текущей деятельности Инвестиционной деятельности Финансовой деятельности Других видов деятельности предприятия
3. Характер проявления угроз экономическим интересам	Ориентированная на нейтрализацию реальных угроз Ориентированная на уклонение от угроз Ориентированная на предотвращение потенциальных угроз
4. Среда угроз экономическим интересам	Ориентированная на защиту предприятия от внешних угроз Ориентированная на защиту предприятия от внутренних угроз
5. Характер используемых механизмов защиты экономических интересов	Обеспечиваемая внутренними механизмами защиты Обеспечиваемая внешними механизмами защиты
6. Направленность используемых механизмов защиты экономических интересов	Ограничивающая деструктивное воздействие отдельных факторов на экономические интересы предприятия Обеспечивающая компенсацию ущерба, наносимого реализованными угрозами экономическим интересам предприятия

Классификационный признак	Экономическая безопасность
7. Временной период	Обеспечивающая защиту предприятия в текущем периоде (тактическая экономическая безопасность) Обеспечивающая защиту предприятия в стратегическом (долгосрочном) периоде (стратегическая экономическая безопасность)
8. Степень управления	Управляемая предприятием Неуправляемая предприятием
9. Градация уровня защищенности экономических интересов	Высокая экономическая безопасность предприятия Умеренная (нормальная) экономическая безопасность предприятия Низкая (недостаточная) экономическая безопасность предприятия Экономическая опасность
10. Устойчивость параметров, обеспечивающих защиту экономических интересов	Устойчивая экономическая безопасность предприятия Неустойчивая экономическая безопасность предприятия
11. Легитимность используемых методов защиты экономических интересов	Обеспечиваемая легитимными методами Обеспечиваемая нелегитимными методами

Проведем анализ экономической безопасности предприятия в соответствии с приведенными признаками.

1. По уровню экономической деятельности можно выделить следующие виды экономической безопасности:

- экономическая безопасность предприятия в целом. Это наиболее общая оценка экономической безопасности, которая интегрирует

2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия

все методы защиты экономических интересов от различных угроз по предприятию в целом;

- экономическая безопасность отдельных структурных подразделений («центров ответственности») предприятия. Такая дифференциация экономической безопасности определяет отдельные объекты управления в архитектуре предприятия;

- экономическая безопасность отдельных хозяйственных операций предприятия. В общей системе экономической безопасности предприятия та-кой ее вид в данном исследовании рассматривается как первичный объект самостоятельного управления.

2. По функциональному виду экономической деятельности экономическая безопасность разделяется следующим образом:

- экономическая безопасность текущей деятельности характеризуется системой методов защиты интересов предприятия от угроз в сфере производства и реализации продукции, выполнении работ и (или) оказании услуг, осуществления логистических операций;

- экономическая безопасность инвестиционной деятельности связана с использованием механизмов защиты от угроз в сфере своевременного осуществления процесса инвестирования;

- экономическая безопасность финансовой деятельности связана с обеспечением защиты его интересов как от угроз потери собственности (контрольного пакета акций, снижения их рыночной стоимости), так и использования собственности (падение выручки от снижения объемов продаж и цен, роста кредитных рисков, нерационального внедрения прогрессивных финансовых технологий);

- экономическая безопасность прочих видов деятельности предприятия может формироваться для информационной защиты, защиты собственности (от злоупотреблений и краж), использования страховых продуктов и т. д.

3. По характеру проявления угроз экономическим интересам выделены следующие виды экономической безопасности предприятия:

- экономическая безопасность, ориентированная на нейтрализацию реальных угроз, строится как отклик на возникающие

реальные угрозы экономическим интересам предприятия и характеризуется срочностью мер реагирования;

- экономическая безопасность, ориентированная на уклонение от угроз, направлена на минимизацию ущерба от их реализации;

- экономическая безопасность предприятия, ориентированная на предотвращение потенциальных угроз, направлена на защиту экономических интересов предприятия от идентифицированных возможных угроз в предстоящем периоде и носит, как правило, превентивный характер.

4. По среде возникновения угроз экономическим интересам можно выделить:

- экономическую безопасность, ориентированную на защиту предприятия от внешних угроз (внешняя экономическая безопасность). Такая экономическая безопасность характеризуется системой защиты экономических интересов от неблагоприятных макроэкономических факторов, деструктивного поведения собственников, партнеров или конкурентов;

- экономическая безопасность предприятия, ориентированная на защиту предприятия от внутренних угроз (внутренняя экономическая безопасность), строится для защиты от угроз, генерируемых факторами внутренней экономической среды его функционирования (действий менеджмента, персонала).

5. По характеру используемых механизмов защиты экономических интересов различается:

- экономическая безопасность предприятия, обеспечиваемая внутренними механизмами защиты, которые осуществляются в рамках предприятия (например, контроль принимаемых экономических решений, лимитирование по уровням иерархии управления объемов рискованных экономических операций, формирование целевых страховых фондов и т. п.);

- экономическая безопасность предприятия, обеспечиваемая внешними механизмами защиты, может включать внешнее страхование экономических рисков, владение акциями партнеров,

2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия

приобретение государственных облигаций, другие мероприятия по приспособлению к негативным внешнеэкономическим факторам.

6. По направленности используемых механизмов защиты экономических интересов экономическая безопасность подразделяется на:

- экономическую безопасность предприятия, ограничивающую деструктивное воздействие отдельных факторов на экономические интересы предприятия, в основу которой закладывается комплекс мер по уклонению от определенных видов угроз или снижению вероятности их реализации;
- экономическую безопасность предприятия, обеспечивающую компенсацию ущерба, наносимого реализованными угрозами экономическим интересам предприятия, в основе которой лежит комплекс мер по минимизации или компенсации суммы экономического ущерба при реализации идентифицированных угроз.

7. По временному периоду также выделена:

- экономическая безопасность, обеспечивающая защиту предприятия в текущем периоде (тактическая экономическая безопасность), которая призвана обеспечить защиту экономических интересов предприятия от угроз краткосрочного действия по отдельным экономическим операциям, осуществляемым в пределах производственного цикла;
- экономическая безопасность, обеспечивающая защиту предприятия в стратегическом (долгосрочном) периоде (стратегическая экономическая безопасность), которая включает комплекс мер защиты экономических интересов предприятия от угроз в долгосрочном периоде. Этот вид защиты связан со формированием и реализацией стратегии поведения предприятия.

8. По степени управления параметрами, обеспечивающими защиту экономических интересов, экономическая безопасность подразделяется на:

- экономическую безопасность, управляемую предприятием, которая характеризуется возможностью сканирования внешних и внутренних угроз экономическим интересам и разработкой комплекса мер по защите предприятия от них;

- экономическую безопасность, неуправляемую предприятием, которая характеризуется непредсказуемостью сканирования внешних и внутренних угроз экономическим интересам и, соответственно, неспособностью предприятия осуществить защиту от них. Примером неуправляемой экономической безопасности предприятий могут быть природные аномалии, эпидемии, скачкообразное изменение курса валюты, рейдерские захваты и др.

9. По уровню защищенности экономических интересов были выделены следующие виды экономической безопасности предприятия:

- высокая экономическая безопасность предприятия, характеризуемая агрессивной политикой ее формирования и реализации;
- умеренная (нормальная) экономическая безопасность предприятия отражает результаты проводимой умеренной политики ее формирования и реализации;
- низкая (недостаточная) экономическая безопасность предприятия характеризуется консервативной политикой ее формирования и проведения;
- экономическая опасность (отсутствие экономической безопасности) характерна для предприятия, которое находится на стадии банкротства, которая не позволяет разработать и реализовать мероприятия по выходу его из сложившегося положения. В таком случае предприятие, как правило, ликвидируется.

10. По степени устойчивости параметров, обеспечивающих защиту экономических интересов, экономическая безопасность подразделяется на:

- устойчивую экономическую безопасность, характеризуемую низким уровнем колеблемости значений основных параметров деятельности предприятия;
- неустойчивую экономическую безопасность, характеризуемую высоким уровнем колеблемости значений основных параметров деятельности предприятия.

11. По легитимности используемых методов защиты экономических интересов разделяются следующие виды экономической безопасности:

2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия

- экономическая безопасность, обеспечиваемая легитимными методами, характеризуется системой методов защиты экономических интересов предприятия, которые полностью соответствуют действующему в стране законодательству;

- экономическая безопасность, обеспечиваемая нелегитимными методами, характеризуется системой методов защиты экономических интересов предприятия от угроз, которые противоречат действующим правовым нормам.

Для практических целей наиболее важна следующая классификация угроз экономической безопасности предприятия:

- по величине ожидаемого ущерба;
- по вероятности наступления;
- по возможности (относительной стоимости) противодействия;
- по соотношению периода от момента обнаружения возникновения угрозы до момента нанесения экономического ущерба или момента наступления неизбежности нанесения ущерба предприятию и времени ответной реакции – противодействия, устраняющего эту угрозу;
- по степени мотивации субъекта угрозы.

Изложенная классификация угроз позволяет дать определенную экономическую безопасность предприятия и осуществить ее оценку.

Менеджмент предприятий по-разному подходит к оценке угроз деятельности предприятия, что может находить свое отражение в структуре управления. Если в деятельности предприятия риск играет малую роль, то этим занимаются традиционные подразделения, каждое в своем направлении. Это относится в равной степени ко всем подразделениям предприятия, менеджмент которых должен учитывать возникающие угрозы и сопутствующие им риски. Прежде всего следует выделить подразделения, занятые реализацией основных бизнес-процессов (цеха основного производства). Немаловажную роль играют и логистические бизнес-процессы, обеспечивающие функционирование основного производства (обеспечение и реализация). Но прежде всего учитывать

возникающие угрозы и сопутствующие риски должны экономические и технологические службы предприятия, так как их руководители принимают решения, которые могут создавать, устранять, игнорировать угрозы.

Если этого оказывается недостаточно, что говорит о степени компетентности менеджмента, то на предприятии могут быть созданы службы внутреннего контроля, внутреннего аудита, безопасности, а также подразделение, занимающееся управлением рисками. Создание этих служб имеет своей целью перераспределение полномочий. Данные службы акцентируют свою деятельность на тех аспектах деятельности, которым ранее не было уделено достаточно внимания. Неправильное определение полномочий и взаимодействия может привести как к наличию «неохваченных» областей в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, так и к ненужному дублированию деятельности.

2.3. Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия

На проблему обеспечения экономической безопасности предприятия существует целый ряд точек зрения, которые не только не совпадают, но и противоречат друг другу, с одной стороны, а с другой – дополняют друг друга. Для выявления существенных расхождений необходимо прежде всего обобщить и классифицировать существующие подходы к решению данного вопроса.

Все исследования, связанные с экономической безопасностью предприятия, можно классифицировать по принципу расстановки акцентов в определении деятельности. Можно выделить несколько таких групп.

Первая группа в качестве приоритета рассматривает обеспечение экономической безопасности предприятия как защиту собственности, делая акцент на ее охране. Авторы, придерживающиеся этой точки зрения, как правило, имеют опыт работы в системе правоохранительных органов.

2.3. Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической...

Такой акцент на понятии безопасности опирается на все существующие нормативные акты, определения и всевозможные классификации угроз безопасности и, соответственно, описания способов защиты от них, практических приемов деятельности служб безопасности, которые и представляются основными «гарантами» предприятия. Такая точка зрения опирается на обширную статистику, анализ литературы, примеров «из жизни». Такая точка зрения полезна при анализе ситуаций, связанных с криминальными действиями по отношению к предприятию как собственности персонала, менеджмента и даже собственников.

Во второй группе деятельность по обеспечению безопасности акцентирует свое внимание на каком-нибудь локальном, но основополагающем, по мнению авторов, аспекте^{20, 21}. Например, криминологическом, психологическом, правовом, информационном, управленческом. Для решения таких задач обеспечения экономической безопасности предприятия предлагается использовать такие инструменты, как: риск-менеджмент, аудит, учет, контроль, менеджмент кадров, маркетинг и др.²². К этой же группе можно отнести и применение методов, связанных с использованием математического аппарата, например теории игр, теории вероятностей, анализа систем управления и пр.²³. Вторая группа также считает,

²⁰ *Бородин И. Л.* Основы психологии корпоративной безопасности. М.: Высшая школа психологии, 2004.

²¹ *Вакуленко Р. Я., Новоселов Е. В.* Защита бизнеса и стратегия предприятия: Экономический и правовой аспект. М.: ЮРКНИГА, 2005.

²² *Чугунов М. Н.* Совершенствование методов снижения рисков потерь на промышленных предприятиях. Дис. канд. эк. наук. Саранск, ИНН; Йсмагилова В. С. Стратегический маркетинг в системе обеспечения Экономической безопасности предприятия. Дис. канд. эк. наук. Уфа, 2002; Соколов Я. В., Бычкова С. М. Бухгалтерский учет, аудит и судебная бухгалтерия // Аудиторские ведомости, 2000. № 4.

²³ *Златкин А. И.* Разработка методологического обеспечения организации экономической безопасности предприятия с использованием средств математического моделирования. Дис. канд. эк. наук. Иваново, 2000.

что главным в обеспечении экономической безопасности предприятия является сохранение собственности.

Основная часть исследований экономической безопасности с данной точки зрения посвящена выявлению и предотвращению нарушений законодательства в управлении предприятием. При этом считается, что экономическую безопасность может обеспечить отдельное структурное подразделение – служба безопасности. Поэтому основное внимание сосредоточено на описании структур и функций служб безопасности, систем безопасности, а также комплексных подходов к сформулированной таким образом проблеме. Такой подход обладает практической полезностью, особенно в той части, которая касается методических рекомендаций, которые можно реализовать.

Обычно, делая акцент на один или несколько отдельных аспектов деятельности по обеспечению безопасности, предлагаются проработанные и практически ценные части исследований. К этой группе также могут быть отнесены работы, в которых прямо тема обеспечения безопасности не затрагивается, но которые тем не менее имеют самое непосредственное отношение к обеспечению безопасности.

Следующее направление связано с осуществлением деятельности предприятия. При этом основным направлением выбирается управление предприятием. В качестве критерия используется степень достижения целей. При не достижении поставленных целей считается, что экономическая безопасность предприятия не обеспечивается.

В этом случае ставятся довольно широкие цели обеспечения экономической безопасности предприятия^{24, 25}:

²⁴ Уляков В. Н. Экономическая безопасность: конспект лекций. Чебоксары: Изд-во Чебоксарского политехнического института (филиал) МГОУ, 2010. 114 с.

²⁵ Запорожцева Л. А. Стратегическая экономическая безопасность в системе жизненного цикла предприятия. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Тамбов, 2015. 399 с.

2.3. Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической...

1) создание условий для нормального функционирования предприятия, ограждение предприятия и его сотрудников от посягательств криминальных структур и подрывных действий конкурентов;

2) защита законных прав предприятия во взаимоотношениях с партнерами и административными органами;

3) сохранение собственности предприятия, ее рациональное использование;

4) повышение конкурентоспособности производимых товаров, создание благоприятных условий для их реализации;

5) рост прибыли предприятия;

6) достижение внутренней и внешней стабильности предприятия;

7) повышение технологической конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках;

8) информационное обеспечение экономической и научно-технической деятельности;

9) сохранение коммерческой тайны.

Все вышеуказанные цели сводятся к обеспечению основной деятельности предприятия за счет локализации внешних и внутренних угроз его экономическому благосостоянию. Состояние экономической безопасности предприятия оценивается с самых разных точек зрения:

- конкурентоспособности;
- стратегической устойчивости;
- финансовой устойчивости.

Все эти три группы, несмотря на свою разнородность, затрагивают тот или иной аспект обеспечения экономической безопасности предприятия. Общим, что их объединяет, это понятие угрозы, которая возникает:

- при покушении на целостность собственности;
- на криминальной основе;
- в процессе достижения целей;

- в процессе нормального и даже оптимального функционирования;
- достижения стратегической устойчивости.

Все это показывает, насколько широк спектр направлений деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия. А если рассматривать только угрозы, имеющие различное происхождение и направленность, то только действия службы безопасности не могут ее обеспечить. Это вытекает из того факта, что эта служба подчинена первому лицу предприятия (директору), которому приходится принимать экономические решения, несущие тот или иной риск потерь. А это служба безопасности предотвратить не может. Основные функции, которые несет данная служба, касаются контроля действий персонала с точки зрения соблюдения законодательства, режима работы предприятия, охраны материально-технических ценностей, интеллектуальной собственности, нематериальных активов. Но этого явно недостаточно, чтобы обеспечить экономическую безопасность предприятия в широком понимании.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что успешно противостоять этим разнообразным угрозам с использованием какого-то одного универсального метода или способа представляется невозможным. В то же время акцентирование деятельности на использовании какого-то одного из методов создает только ощущение безопасности при ее фактическом отсутствии.

Таким образом, ни один из перечисленных подходов не гарантирует обеспечения экономической безопасности предприятия. Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что в зависимости от экономической обстановки в стране, регионе, населенном пункте наиболее актуальными могут становиться те или иные аспекты экономической безопасности. Поэтому акцентирование внимания в российском законодательстве на сохранности собственности предприятий, вспоминая конец XX в., является вполне обоснованным и актуальным.

2.3. Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической...

Тем не менее необходимо подчеркнуть использование системного подхода к обеспечению экономической безопасности предприятия, чтобы учесть все направления и аспекты деятельности. Но следует сразу признать, что обеспечить безопасность сразу по всем направлениям деятельности представляется невозможным и экономически нецелесообразным. Хотя включение в должностные инструкции менеджеров и персонала тех или иных аспектов обеспечения безопасности с включением положений о поощрении за соблюдение и о наказании в случае нарушения не требует особых затрат и должно являться частью профессиональной деятельности любого сотрудника предприятия. Контроль за соблюдением указанных положений должен также осуществляться по административной иерархии. Например, на менеджмент и персонал может быть возложено (и возлагается) соблюдение коммерческой тайны (правда, часто отсутствует определение области этого предмета), сохранение материальных ценностей.

Таким образом, часть мер по обеспечению экономической безопасности предприятия должна быть вменена менеджменту и персоналу, что не требует дополнительных затрат. Но в настоящее время даже не поднимается вопрос о создании распределенных систем безопасности предприятия, хотя такие распределенные системы существуют и функционируют, например системы управления качеством.

Следовательно, распределение полномочий и ответственности по сохранению экономической безопасности должно входить в компетенции сотрудников предприятия. Искусство как раз состоит в том, чтобы, грамотно расставляя приоритеты, сочетая различные методы и эффективно используя возможности предприятия, обеспечить его экономическую безопасность.

В большинстве работ, посвященных безопасности предприятия в целом, авторы придерживаются определенной логической последовательности построения системы безопасности (рис. 4).



Рис. 4. Последовательность действий по созданию системы безопасности

Классифицировать по направлению безопасности можно по тому пункту в данной последовательности, на который делается акцент, что говорит о видении менеджмента и собственников проблем в этой области на предприятии.

Хотя существование служб безопасности (без учета охраны) на ряде предприятий обусловлена скорее данью моде, чем необходимостью, а это может быть формой рэкета.

Обобщение различных точек зрения, изложенных выше, приводит к следующим выводам. В большинстве случаев процесс обеспечения экономической безопасности предприятия представляется как защита от выявленных, прогнозируемых или гипотетических

2.3. Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической...

угроз, например²⁶. Естественно, что такой подход выглядит довольно естественно и логично, так как соответствует определениям экономической безопасности предприятия как защищенности от угроз.

Это создает предпосылки к конкретным действиям: на выявление конкретной угрозы – выбираем и реализуем способ защиты. Но такая точка зрения вызывает некоторые сомнения, так как:

- первичным необходимо считать понятие безопасности, а не угрозы, так как сама деятельность предприятия может породить для него угрозы;
- большинство угроз, без относительно конкретных предприятий, уже давно известно;
- угрозы экономической безопасности предприятия всегда существуют из-за противоречивых интересов хозяйствующих субъектов, с которыми прямо или косвенно данное предприятие сталкивается в своей деятельности;
- построение системы безопасности относительно конкретных угроз не обеспечивает надежной защиты из-за постоянно изменяющейся ситуации во внешней среде, с одной стороны, а с другой – возникновение и реализация угрозы порождается всегда существующей неопределенностью.

Кроме того, система безопасности должна предотвращать или минимизировать негативное влияние появляющихся угроз. Это сводится к минимизации их влияния на планируемые результаты деятельности предприятия. Таким образом, при планировании работы предприятия следует заранее предвидеть появление угроз и, соответственно, принимать адекватные экономические решения. Кроме того, в работе предприятия всегда должны присутствовать резервы мощностей, страховые запасы материалов, энергоресурсов, финансовые резервы.

²⁶ Гусев В. С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов. СПб: Очарованный странник, 2001. С. 129.

С учетом вышесказанного представляется целесообразным рассматривать в первую очередь не угрозы экономической безопасности, а такую организацию функционирования предприятия, которая была бы безопасна. Следовательно:

- экономическая безопасность относится к состоянию (с точки зрения статического подхода) или процессу функционирования (с точки зрения динамического подхода) предприятия и является первичной по отношению к угрозе;

- архитектура и механизм функционирования предприятия должны создаваться уже с учетом надежного получения планируемых результатов деятельности, т. е. безопасность должна тоже планироваться;

- в архитектуре и механизме функционирования должны быть предусмотрены меры по обеспечению экономической безопасности. Как, например, меры по охране труда, пожарной безопасности, которые сводятся к включению во все должностные инструкции соответствующих положений, которые персонал и менеджмент должны постоянно использовать. Вся деятельность предприятия должна рассматриваться как единый комплекс мер, направленный на обеспечение экономической безопасности предприятия;

- в силу постоянного существования большинства видов угроз методы защиты от них уже должны быть заранее заложены в финансово-хозяйственную деятельность предприятия, в рамках которой должно прогнозироваться появление угроз и планироваться их нейтрализация, желательно мерами превентивного характера;

- с учетом существующих рисков в специфике деятельности предприятия и его внешней среды должны уточняться отдельные аспекты деятельности с точки зрения стратегии и тактики.

Подводя итоги, приведем результаты анализа с точки зрения первичности угроз и безопасности (табл. 4).

2.3. Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической...

Таблица 4

Сравнение двух подходов к обеспечению безопасности предприятия²⁷

Параметры	Первый подход	Второй подход
Первичное понятие	Угроза	Безопасность
Сущность понятия безопасности	Защищенность от угроз	Способность нормально функционировать
Сущность понятия угрозы	Ущерб, опасность, конфликт	Появление или увеличение вероятности недостижения целей (путем нарушения режима нормального функционирования)
Задача системы безопасности	Защита от угроз	Обеспечение нормального функционирования
Объект внимания, воздействия	Угроза	Все события ФХД предприятия
Отношение безопасности к достижению предприятием цели	Необходимое условие	Достаточное условие
Критерий безопасности	Защищенность элемента предприятия	Достижение цели предприятием

²⁷ Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л., Власков А. С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М.: Ось-89, 2007. 208 с.

Второй подход является более предпочтительным. К тому же в той или иной мере он реализуется на практике у большинства действующих предприятий.

Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия является важным и многогранным теоретическим вопросом. Целью обеспечения экономической безопасности предприятия как одной из функций управления является надежное получение планируемых результатов деятельности.

В основе определения экономической безопасности предприятия должны лежать экономические принципы, обеспечивающие надежность и предсказуемость результатов деятельности. Во главу угла должен ставиться не процесс борьбы с угрозами, а обеспечение достижения планируемых целей предприятия за счет создания соответствующего режима его функционирования. Это задача решается всем предприятием, а не отдельными службами или подразделениями предприятия.

2.4. Концепции обеспечения экономической безопасности предприятия

Предприятие представляет целостный комплекс взаимосвязанных элементов и характеризуется сложным взаимодействием с внешним окружением. Для него характерна целенаправленность функционирования и развития. К предприятиям отнесем организации, имеющие своей целью обеспечить получение дохода работниками и собственниками за счет предоставления товаров и услуг. Как один из основных институтов современной экономики, предприятие является обособленным субъектом экономической деятельности, который осуществляет свои функции во внешней по отношению к нему экономической среде. Внешняя среда представляет не только государство, природные условия и общество в целом, но и множества потребителей, партнеров, конкурентов. Отличие предприятия от других организаций состоит в том, что оно:

- экономически и организационно обособлено, так как является самостоятельным юридически независимым экономическим агентом;

2.4. Концепции обеспечения экономической безопасности предприятия

- выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и оказания услуг;
- инструмент распределения ресурсов в экономике, реализует альтернативные возможности их использования;
- его деятельность оценивается собственником, который в качестве критерия использует абсолютный и относительный показатели: прибыль и рентабельность. Прибыль определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками, а рентабельность – как их отношение. Прибыль – это доход собственника, который получает только ее часть из-за отчислений, определяемых законодательством. Поэтому прибыль и рентабельность всегда присутствуют в оценке деятельности предприятия – либо как главная цель, либо как один из значимых критериев его поведения.

Такой сложный организм, каким является предприятие, не может восприниматься только с позиций собственности, формальной структуры его активов. Наряду с таким структурным подходом, отражающим преимущественно статику предприятия, ключевое значение имеет поведенческий подход, нацеленный на выявление интересов между заинтересованными в его деятельности сторонами и возникающими на этой основе системы отношений. В свою очередь, система отношений зависит от роли, которую играет предприятие в жизни людей, так как их интересует – доход, продукция, а также внешние эффекты с точки зрения последствий его деятельности. Если человек непосредственно связан с деятельностью предприятия, то его отношение к предприятию определяется его положением на нем, а также зависит от его компетентности, способности, мотивации к труду и к достижению установленных целей. Участие в создании предприятия и его деятельности побуждают физические и биологические ограничения, свойственные каждому человеку в отдельности, и цели, достижение которых требует коллективных усилий.

При создании и функционировании предприятия требуется учитывать, что в состав его элементов входят объекты двойкой природы.

С одной стороны, это факторы, определяющие социально-экономическую структуру предприятия, которые зависят от:

- позиции и преследуемых собственником предприятия целей;
- законодательных ограничений деятельности, накладываемых государством, а также традиций и менталитета общества;
- распределение полномочий и ответственности среди менеджмента;
- степени участия в деятельности предприятия тех или иных индивидуумов с их целями, способностями, интересами, компетенцией и квалификацией;
- неформальных отношений, существующих в среде собственников, менеджмента и персонала;
- информационного и адресного представления результатов и обеспечения деятельности предприятия.

С другой стороны, это элементы, определяющие производственно-техническую структуру предприятия, к которым относятся:

- архитектура (производственная, логистическая, управленческая и организационная структуры, рассматриваемые как единая система);
- номенклатура, издержки, объем выпуска, рентабельность продукции и предприятия;
- располагаемая величина ресурсов, необходимая и достаточная для объема выпуска продукции, характеризуемой стоимостными показателями, которые, в свою очередь, определяют эффективность распределения и использования этих ресурсов;
- соответствующая объему выпуска величина, компетентность и квалификационная структура персонала, включая менеджмент;
- наличие и состояние оборудования, технологии, организации производства.

Поэтому экономическую безопасность предприятия можно рассматривать как минимум с двух точек зрения:

- с точки зрения сохранения собственности и охраны прав собственника, а также государственного чиновника и менеджера, т. е. бюрократов (концепция сохранения собственности);

2.4. Концепции обеспечения экономической безопасности предприятия

- с точки зрения получения дохода (концепция эффективности использования собственности).

Если первую точку зрения следует рассматривать как необходимое условие экономической безопасности предприятия, то вторая точка зрения об эффективности использования этой собственности для получения дохода является достаточным условием экономической безопасности предприятия.

Поскольку на результатах деятельности предприятия пересекаются интересы не только собственника и государства, целесообразно под экономической безопасностью предприятия понимать его способность своевременно выполнять свои обязательства перед собственниками, клиентами, персоналом, партнерами и государством.

С точки зрения собственника и менеджера, что и закреплено в законодательстве, под предприятием обычно понимают юридическое лицо любой формы собственности, любой организационно-правовой формы, ведущее коммерческую деятельность в рыночных условиях. Гражданский кодекс²⁸ дает следующее определение: «Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности²⁹». Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. Следовательно, предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

²⁸ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994. № 51-ФЗ, Часть вторая от 26.01.1996. № 14-ФЗ. Часть третья от 26.11.2001.

²⁹ Термин «предпринимательская деятельность» тут явно не вписывается, скорее имеется ввиду экономическая деятельность, направленная на получение дохода. Предпринимательская деятельность имеет своей целью создание предприятия или преобразование его структуры (активов). Менеджер, в отличие от предпринимателя, должен выполнять должностную инструкцию, которую для него написал предприниматель и утвердил собственник.

В составе предприятия как имущественного комплекса должны находиться все виды имущества, необходимые для осуществления его деятельности:

а) материальные активы:

- земельные участки, здания, сооружения;
- оборудование, инвентарь;
- необходимые материалы;
- незавершенная и готовая к реализации продукция;

б) нематериальные активы:

- права требования, долги;
- права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания);
- другие исключительные права (если иное не предусмотрено законом или договором).

Таким образом, с первой точки зрения главным для экономической безопасности предприятия является сохранение собственности.

Поэтому с точки зрения обеспечения экономической безопасности принадлежность предприятия к какой-либо определенной отрасли экономики и его специализация не имеют большого значения, так как большинство явлений в финансово-хозяйственной деятельности (ФХД) предприятий имеет схожий генезис, но могут иметь разные внешние проявления, названия и различаться в деталях. В то же время ряд явлений характерен для предприятий определенной отрасли в силу ее специфики и сложившихся обычаев деловой практики. Но в силу ряда причин целые предприятия, являющиеся едиными хозяйственными комплексами, довольно часто разделяются на несколько юридических лиц, обладающих различной степенью экономической самостоятельности (бизнес-единиц, филиалов, производств, дочерних компаний). Делается это по целому ряду причин, к числу которых можно отнести:

- наличие различных собственников;

2.4. Концепции обеспечения экономической безопасности предприятия

- обеспечение безопасности собственности отдельных составляющих предприятия (производств, филиалов, отделений, бизнес-единиц);
 - повышение управляемости собственностью;
 - реструктуризацию в рамках более крупных структур для обеспечения прав собственности;
 - специализация;
 - масштабы производства;
 - разделение видов деятельности;
 - налоговую оптимизацию.

Таким образом, следует иметь в виду, что границы предприятия и юридического лица на практике могут не совпадать.

С точки зрения собственника и менеджера, под финансово-хозяйственной деятельностью (ФХД) предприятия понимается деятельность предприятия, его подразделений и сотрудников во взаимоотношениях с внешней средой и между собой, приводящая либо потенциально способная привести к изменению активов и пассивов предприятия, т. е. собственности. В процессе деятельности предприятия постоянно сохраняются экономические отношения с собственником, персоналом, государством, партнерами и клиентами. Характер этих отношений определяется состоянием рынка и существующей на нем конкуренции. В процессе ФХД предприятие обычно использует различные товарно-материальные ценности (ТМЦ).

На сохранение целостности собственности и правильности расчетов клиентами, партнерами, персоналом и государством нацелена бухгалтерия, которая должна придерживаться законодательно утвержденного положения.

С таких позиций экономическая безопасность предприятия состоит в сохранении собственности, в охране прав собственника. Это господствующая в законодательстве точка зрения базируется на том, что собственник неограничен в своих правах по отношению к принадлежащей ему собственности, в частности он может претендовать на весь доход от деятельности предприятия. Это положение не учитывает существования не только Налогового

кодекса, но и обязательств предприятия перед персоналом, партнерами, клиентами, включая социальные обязательства, экологические требования. Это предполагает, что собственник может вести себя, как лавочник-дебошир в самолете или как президент США, которым все можно.

Поэтому естественно, что в законодательстве уровень экономической безопасности предприятия фактически пропущен. Причиной этого является стремление законодательной и исполнительной власти получить прежде всего максимум налоговых поступлений, а уже потом рассматривать эффективность экономической политики в целом и отдельных секторов экономики страны в случае снижения налоговых поступлений, снижения занятости, дефицита бюджетов разных уровней. К тому же доходы собственников можно регулировать с помощью налогового законодательства. С этих позиций считается, что:

- главное заключается в законодательном обеспечении сохранения прав собственности;
- результативность деятельности каждого отдельного предприятия не существенна для уровня страны, региона или отрасли;
- экономическая безопасность предприятия трактуется как сохранение прав собственника;
- экономическая безопасность предприятия является частной проблемой, которую призвано решать каждое предприятие самостоятельно, в зависимости от масштаба деятельности и отрасли;
- разнообразие организационно-правовых форм собственности, отраслевые особенности, масштабы деятельности, степень конкуренции в отрасли (регионе) и критерии их оценки затрудняют создание единого определения критериев экономической безопасности.

В официальных документах РФ выделены три объекта безопасности: личность, общество, государство. В толковом словаре³⁰

³⁰ Современный толковый словарь. М.: Большая советская энциклопедия, 1997.

2.4. Концепции обеспечения экономической безопасности предприятия

можно найти следующее определение общества: «В широком смысле – совокупность исторически сложившихся форм совместной деятельности людей; в узком смысле – исторически конкретный тип социальной системы, определенная форма социальных отношений». Таким образом, конкретно в определении общества такая его составляющая, как предприятие, прямо не указана, что вполне естественно, так как на первое место поставлена защита прав собственности. Поэтому предприятие как объект собственности не считается частью общества, хотя является объектом экономических и социальных отношений.

Поэтому не удивительно, что в официальных документах РФ отсутствует понятие экономической безопасности предприятия (организации, юридического лица). Вообще это в определенной мере отражает реальное отношение государства к экономической деятельности, хотя именно экономическая деятельность является основой его существования. В Законе РФ «О безопасности»³¹ даны следующие определения: «Безопасность – состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз». «Жизненно важные интересы – совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства». «Угроза безопасности – совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства». Отметим, что если просто по смыслу подставить понятия «угроза» и «жизненно важные интересы» в первоначальное определение безопасности, то получится, что «безопасность есть состояние, в котором обеспечены существование и возможности развития».

Но именно деятельность предприятий, их эффективность определяют состояние безопасности предприятия. Неэффективная экономическая деятельность или игнорирование интересов

³¹ О безопасности: закон РФ от 5 марта 1992 г. № 2446-1. Ст. 1, 2, 3.

социальных групп могут привести к гибели государства. Примером служит судьба Югославии и СССР, гибель которых, по большому счету, была следствием кризисного состояния экономики.

Собственниками большинства предприятий являются либо граждане, как нашего государства, так и иностранные, либо само государство. Предприятия, ведущие финансово-хозяйственную деятельность и принимающие на свой страх и риск различные решения, создают рабочие места для граждан нашего государства, тем самым обеспечивая им доход. Именно предприятия платят налоги в бюджеты всех уровней. Поэтому состояние каждого конкретного предприятия входит в сферу интересов граждан, общества и государства.

Логично предположить, что решение проблемы экономической безопасности, включая и законодательное обеспечение деятельности по обеспечению экономической безопасности, следует вести не только на уровне государства, региона, отрасли, а и на уровне предприятия. Защита интересов предприятий национальной экономики является существенным элементом как внутренней, так и внешней политики большинства правительств развитых стран мира.

Предприятие целесообразно рассматривать с точки зрения его собственника, который определяет его существование. При создании или приобретении предприятия собственник рассчитывает получить доход. Но он должен учитывать, что доход (выручка) предприятия делится на три части, которые включают кроме его доли еще и оплату персоналу, что определяется ситуацией на рынке труда, а также налоги и социальные отчисления согласно существующему законодательству. Таким образом, собственник при создании или приобретении предприятия оценивает свое участие в этом бизнесе с точки зрения той части дохода, которая приходится на его долю.

Позиция собственника имеет два аспекта. Прежде всего собственник рассматривает предприятие как имущественный комплекс. Основной задачей экономической безопасности предприятия

2.4. Концепции обеспечения экономической безопасности предприятия

является как минимум сохранение целостности собственности, а как максимум – наращивание ее стоимости. В связи с последним обстоятельством возникает второй аспект, непосредственно затрагивающий интересы собственника. Этот аспект касается эффективности использования собственности. Понятие эффективности должно рассматриваться не только с точки зрения интересов собственника, но и определяет заинтересованность государства, персонала, партнеров и клиентов в деятельности предприятия, т. е. в своевременном выполнении своих обязательств перед ними. Поэтому только обеспечение сохранности собственности с точки зрения экономической безопасности предприятия является необходимым, но явно недостаточным условием.

Как и собственник, государство, партнеры и персонал заинтересованы в получении дохода в результате деятельности предприятия, в отличие от клиентов, которые приобретают продукцию предприятия, обеспечивая тем самым ему доход. Пока предприятие своевременно выполняет свои обязательства, все вышеперечисленные стороны заинтересованы в сохранении и развитии его деятельности. При нарушении своих обязательств экономическая безопасность предприятия снижается. И чем больше степень нарушения обязательств, тем большие угрозы возникают для существования государства.

Поэтому экономическая безопасность определяется способностью взаимно и своевременно выполнять свои обязательства предприятием, с одной стороны, собственниками, клиентами, персоналом, партнерами и государством – с другой.

Ключевым вопросом для экономической безопасности предприятия является вопрос собственности, которая рассматривается как система объективных отношений между вышеуказанными заинтересованными сторонами по поводу присвоения средств и результатов деятельности предприятия.

Собственность в юридическом смысле выражает имущественные отношения. Собственнику принадлежит обусловленное законом имущество.

Собственность в экономическом смысле охватывает весь хозяйственный процесс и пронизывает отношения по производству, распределению, обмену и потреблению полезных благ и услуг.

Собственность относится к основным устоям общества. Поэтому любое правительство разрабатывает юридические законы о собственности.

Присвоение является сердцевиной каждого общественного способа производства. Понятия «собственность» и «присвоение» не следует отождествлять. Собственность – более абстрактное понятие, в отличие от присвоения, которое конкретно.

Глава 3. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1. Задачи государства в обеспечении экономической безопасности предприятия

Обеспечение экономической безопасности предприятия предполагает государственное регулирование экономики на основе системы мер законодательно-исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями. Вмешательство государства в экономические процессы должно обеспечить заинтересованность предприятий, собственников, инвесторов, потребителей в создании условий для эффективной деятельности этих предприятий с учетом добросовестной конкуренции, для предотвращения негативных социальных и экономических последствий.

Воздействие государства на экономические процессы предполагает государственное регулирование в сочетании с саморегулированием, ориентируясь на то, что рынок выполняет такие функции, как:

- обмен продуктами труда обособленных товаропроизводителей;
- стимулирование ими качества продукции, снижения издержек производства;
- побуждение к экономии и увеличению доходов.

Плановые инструменты во всех странах играют существенную роль в определении стратегических целей развития, в выделении приоритетных проблем, в создании заинтересованности в реализации общенациональных экономических задач.

Плановые регуляторы – количественная характеристика управленческих решений как на законодательном (федеральном, региональном, местном) уровне, так и на уровне предприятия

по ограничениям и критериям оценки результатов экономической деятельности.

Рыночные регуляторы – количественная характеристика результатов действия объективных экономических законов, складывающаяся в экономике в результате взаимодействия производителей и потребителей товаров и услуг. Кроме того, рыночные регуляторы фиксируют результат воздействий на экономику или предприятие принимаемых управленческих решений. Процесс планирования является субъективным, так как цели и последовательность действий по их достижению зависят от степени объективности восприятия текущей ситуации и прогнозируемого изменения обстановки. Поэтому плановые решения и результаты их реализации могут быть как эффективными, так и удручающими, что зависит от компетентности лица, принимающего решение.

Государство применяет плановые регуляторы, стабилизаторы, социальные компенсации. Для регулирования состояния экономики и социальной сферы важной является также контрольная функция, например использования различных государственных стандартов. Так, налоги позволяют государству регулировать определенные виды предпринимательской деятельности, а через государственные расходы стимулируется деятельность предприятия.

С точки зрения государства предприятие решает ряд важных задач, к числу важнейших можно отнести:

- обеспечение доходов государства (налоговые поступления в бюджеты всех уровней для целей управления, поддержания и развития инфраструктуры, обороны);
- обеспечение занятости населения;
- перечисление средств для содержания социальной сферы (пенсионное обеспечение, медицинское обслуживание, образование).

Поэтому государство поддерживает создание и деятельность предприятий на законодательном, правоохранительном и судебном уровнях. Кроме того, исполнительная власть на всех уровнях, начиная с федерального и заканчивая местным, старается создать

3.1. Задачи государства в обеспечении экономической безопасности...

условия для успешной деятельности предприятия, формируя и осуществляя экономическую (промышленную, сельскохозяйственную и др.), кредитно-денежную, научно-техническую политику.

Но тем не менее для сохранения социальной стабильности и экологии государство осуществляет:

- регулирование отношений собственности и предпринимательства;
- осуществляет общегосударственное планирование;
- проводит антимонопольную политику;
- осуществляет государственное регулирование рынков (труда, инвестиций, природопользования, внешних связей).

По большому счету, государство по обеспечению экономической безопасности предприятия решает две основные задачи:

- защиту собственности;
- эффективное использование собственности.

С точки зрения защиты собственности, рассматривая предприятие как имущественный комплекс, государство стремится обеспечить целостность собственности, считая эту задачу особой государственной важности. С этой целью в Гражданском кодексе³² дано следующее определение: «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

³² Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994. № 51-ФЗ, Часть вторая от 26.01.1996. № 14-ФЗ. Часть третья от 26.11.2001. № 146-ФЗ. Ст. 132.

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».

Учитывая, что предприятие рассматривается как собственность, в законе РФ «О безопасности»³³ закрепляются права на собственность с точки зрения безопасности:

- «Безопасность – состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз»;

- «Жизненно важные интересы – совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства»;

- «Угроза безопасности – совокупность условий и факторов, создающих опасность жизненно важным интересам личности, общества и государства».

Кроме того, государством регламентируется порядок учета собственности даже на международном уровне, включая формы бухгалтерской отчетности и инструкции по их ведению. Задачей бухгалтерии является сохранение целостности собственности при проведении расчетов с клиентами, партнерами, персоналом, собственниками и государством.

Анализ бухгалтерского баланса предшествует принятию управленческих решений и позволяет оценить их последствия³⁴.

Внутренние пользователи (менеджеры) на базе бухгалтерской отчетности осуществляют оценку показателей финансового состояния предприятия, устанавливают тенденции его развития, готовят информацию финансовой отчетности, обеспечивающую всех заинтересованных пользователей. Информация бухгалтерской отчетности служит исходной базой для принятия решений

³³ О безопасности: закон РФ от 5 марта 1992 г. № 2446-1. Ст. 1, 2, 3.

³⁴ Ковалев В. В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 17.

по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Налоговые органы пользуются данными бухгалтерской отчетности для реализации своего права, предусмотренного ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», на обращение в Арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом в связи с неисполнением денежных обязательств перед бюджетами всех уровней. Критерием для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий является их финансовая устойчивость и ликвидность статей баланса.

Таким образом государство законодательно осуществляет защиту целостности предприятия как собственности и тем самым права собственника.

С точки зрения эффективного использования собственности государство осуществляет регулирование экономики и управляет социальной сферой. Важнейшей целью регулирования является создание условий для эффективной деятельности и развития предприятий.

Для обеспечения социальной стабильности и увеличения доходов всех групп населения исключительно важна роль государственного регулирования в выравнивании уровней социально-экономического развития регионов, формировании региональных рынков, включая территориальное развитие, определение региональных и межрегиональных пропорций.

Государственное регулирование экономики опирается на объективные экономические законы общественного развития, к которым прежде всего относятся закон спроса и предложения, закон стоимости и др. Целью государственного регулирования является обеспечение правовой базы функционирования предприятия, установление законных и эффективных взаимоотношений между предприятием и его собственниками, партнерами (поставщиками, инвесторами), потребителями продукции.

Для эффективного функционирования рыночной экономики необходимо применение стимулов и регуляторов, основанных

на использовании отношений рынка. Государство способствует развитию конкуренции между предприятиями для создания рынка потребителя, проводя соответствующую социальную политику, с одной стороны, а с другой – принимает меры для защиты интересов собственников предприятий, стремясь удовлетворить их интересы.

Тем самым государство формирует экономическую основу для непрерывного наращивания инвестиций для повышения доходов собственников и удовлетворения нужд населения за счет обновления выпускаемой продукции и внедрения новых технологий в производство.

Огромную роль в государственном воздействии на социально-экономическое развитие играют законы, позволяющие регламентировать поведение хозяйствующих субъектов и сгладить в какой-то мере многие отрицательные последствия экономики рынка.

Главными рычагами регулирования должны стать стоимостные пропорции, с помощью которых можно обеспечить устойчивое получение и рост доходов собственников, с одной стороны, и населения – с другой. К экономическим рычагам, с помощью которых можно осуществлять воздействие на экономические интересы собственников и населения, относятся: цены, налоги и льготы по ним, выделение финансовых ресурсов, кредитные ставки, рентные платежи, ставки оплаты труда, пенсий, пособий.

Важнейшим элементом государственного регулирования является контроль над ценами. В условиях рынка невозможно установить контроль за ценами на все виды продукции. Но контроль за ценами на результаты всех видов деятельности необходим, так как они служат исходной позицией для масштабов цен и формирования всей цепочки добавленной стоимости всех продуктов и услуг, затрагивая интересы не только населения, но и доходы предприятий и их собственников. Увеличение цен одних, способствуя росту их доходов, сопровождается уменьшением доходов других и может привести к сворачиванию деятельности предприятий целых отраслей. В результате это приводит не только

к снижению социальной стабильности из-за недовольства населения и части собственников, потерявших полностью или частично доходы, но и к потерям тех, кто повысил цены. Поэтому доходность (убыточность) предприятий находится в сильной зависимости от проводимой политики государства. Например, демократическое правление в России в конце XX в. посчитало, что убыточными и ненужными являются такие отрасли, как текстильная, авиационная, военная промышленность и весь агропромышленный комплекс, а также многое другое. Это привело не только к снижению жизненного уровня населения, но и к потере государством способности защищать интересы тех, кто ратовал за эти перемены (например, блокада поставки нефтепродуктов из России в Югославию), к которым относится нефтедобывающая, газовая, металлургическая промышленность и ряд других. Игнорирование государством интересов части собственников и населения привело к закрытию предприятий, снижению занятости и доходов, потере доходов самим государством.

В результате возникла необходимость государственного регулирования цен на основные социально значимые товары, некоторые продукты питания, в первую очередь хлеб. Но контроль цен характерен не только для России. Так, например, в Германии в настоящее время государство контролирует 50 % всех цен, помогает субсидиями селу, финансирует жилищное строительство. И это происходит в стране с давно сложившейся и эффективно развивающейся рыночной экономикой.

Государственное регулирование – это не только экономическая, но и социальная проблема. Государственное регулирование тесно связано прежде всего с системой государственного управления.

Однако механизм регулирования не сводится только к набору методов и рычагов законодательного воздействия на социально-производственные процессы. Главное содержание определяется его целевым предназначением, призванным учитывать и удовлетворять интересы населения и собственников, и их

взаимодействием между собой и элементами системы государственного регулирования.

Каждая сфера деятельности, каждая отрасль, население каждого региона обладает своими особенностями, своими специфическими чертами, руководствуется в ходе деятельности своими экономическими интересами. Являясь объектами государственного регулирования, они требуют индивидуального подхода в выборе и применении регуляторов.

Регулирование товарно-денежных отношений состоит:

1) в обеспечении регулирования количественных параметров стоимостных категорий в пределах меры, которая должна обеспечить экономическое равновесие за счет достижения баланса интересов собственников, населения и государства, что должно найти свое отражение в системе цен и инвестициях;

2) в изменении стоимостных параметров для воздействия на экономические интересы предприятий, собственников и инвесторов, с одной стороны, и населения как потребителей продукции – с другой, для регулирования структуры и объемов производства и потребления с целью достижения экономического равновесия как степени удовлетворенности доходами и получаемыми благами;

3) в стимулировании роста объемов выпуска для повышения благосостояния населения и доходов государства, не затрагивая свободу принятия экономических решений относительно ассортимента и цен продукции, так как эти показатели позволяют обеспечить эффективность деятельности предприятий и рост доходов их собственников;

4) в достижении баланса экономических интересов государства и предприятий (собственников, инвесторов) для роста потребления внутри страны и увеличения объема экспорта, преследуя цель повышения эффективности экономической деятельности.

Таким образом, содержание планового регулирования рынка в общих чертах сводится к законодательному установлению его основных стоимостных параметров на определенный период времени, которые выполняют функции нормативов. К их числу

относятся цены и тарифы, ставки налоговых платежей, ставки банковского процента, централизованные инвестиции и дотации.

Перечисленные нормативы составляют основной набор инструментов планового регулирования экономики. Именно система таких взаимодействующих в совокупности инструментов предопределяет основные параметры экономических условий, которые должны согласовываться с интересами собственников и инвесторов. Целенаправленно изменяя их величину, учитывая объективно действующие экономические законы, государство может создавать благоприятные условия для эффективной деятельности предприятий, тем самым регулируя их объемы выпуска, добиваясь такой выручки предприятий, которая в наибольшей степени удовлетворяла бы интересы собственников, население и государство (налоговые и другие отчисления).

При всем разнообразии экономических систем во всех странах государство в той или иной степени регулирует экономику, а роль государства в регулировании процессов социально-экономического развития только возрастает по мере углубления международного разделения труда. Причем каждое государство строит свою модель экономики с учетом сложившихся отличий – природно-экономических, национальных, исторических, уровня экономического развития и т. д.

3.2. Макроэкономическая политика государства в обеспечении экономической безопасности предприятия

Для каждой страны характерно свое состояние экономики, и для поиска путей развития каждое правительство проводит соответствующую экономическую политику. Для достижения своих политических целей правительство проводит экономическую политику, рассматриваемую как стратегию и мероприятия, предпринимаемые при управлении экономикой. Государство стремится стимулировать экономическую активность и обеспечить безопасность предприятий для достижения полной занятости, стабильности цен,

экономического роста и равновесия платежного баланса, а также эффективного использования ресурсов. На практике, ввиду сложности взаимосвязей в экономике и ее подверженности внешним воздействиям, одновременное достижение всех этих целей практически невозможно. Поэтому необходимо выделение приоритетов, выбор которых сказывается на экономической безопасности предприятий. На основе приоритетов формируется программа правительства, на содержание которой неизбежно будут влиять наряду с экономическими также политические соображения.

Приоритет, отдаваемый различным экономическим целям, будет отражать идеологию правительства (которое, при одной крайности, избрано демократическим путем, а при другой – диктатурой). Правительство, придерживающееся в целом левой идеологии, положительно относится к расширению государственной собственности на средства производства и к усиленному вмешательству в экономику для достижения своих экономических целей. Тогда как правительство, придерживающееся в целом правой идеологии, положительно относится к ограничению государственной собственности и к минимальному вмешательству в экономику, опираясь на рыночные механизмы. На практике большинство стран имеет смешанную экономику, в которой функционирует как государственный, так и частный сектор.

Расширение государственного сектора, как правило, приводит к усилению роли затратного механизма, так как управление предприятиями осуществляет назначенный правительством чиновник, который представляет интересы собственника и тем самым действует бесконтрольно, преследуя свои материальные интересы.

При уменьшении государственного сектора в экономике страны все больше сказывается стихийность рынка, приоритеты получают собственники предприятий, преследующие свои материальные интересы. При этом увеличивается безработица, падают доходы населения, снижается спрос, растет социальная напряженность, что также влечет снижение экономической безопасности предприятий.

Таким образом, любое правительство создает свою экономическую систему – механизм, созданный для решения двусторонних проблем редкости и выпуска. Поскольку экономические ресурсы ограничены по сравнению с потребностями общества в товарах и услугах, необходимы определенные способы их размещения между альтернативными направлениями использования. В современном мире эту функцию выполняли три основных механизма:

- экономика частного предпринимательства, в которой размещение ресурсов осуществляется через рынки;
- централизованно планируемая экономика, в которой размещение ресурсов осуществляется государством;
- смешанная экономика, в которой размещение ресурсов осуществляется как рынком, так и государством.

Для достижения экономических целей правительства руководствуются различными оценочными суждениями в отношении, например, наиболее приемлемого распределения доходов между людьми. Они по-разному оценивают влияние своей политики на положение определенных слоев общества, а также выражают желание помочь одним группам населения за счет других. Правительства, кроме того, придерживаются разных оценочных суждений относительно приоритетов, которые они отдают национальной обороне, экономической безопасности предприятий и прав их собственников, охране порядка, защите окружающей среды и многим другим вопросам. Эти «нормативные» элементы могут влиять на определение экономических целей и выработку экономической политики.

В целях обеспечения устойчивой и безопасной деятельности предприятий в ряде развитых государств составляется национальный план – долгосрочный план развития экономики. Подобные планы обычно охватывают период до пяти и более лет и составляются для того, чтобы устранить узкие места экономического развития посредством координации роста различных секторов экономики, используя необходимые инвестиции и трудовые соглашения, что прямо

влияет на экономическую безопасность предприятий, действующих в этих секторах. В централизованно планируемой экономике национальный план вырабатывается правительственными органами, в смешанной экономике он является результатом совместной работы правительства, профсоюзов и представителей деловых кругов.

Система показателей, характеризующих развитие экономики, включает результаты деятельности на всех уровнях производства. Оценка конечных результатов деятельности осуществляется на уровне отдельного предприятия, организации, учреждений и других хозяйствующих субъектов, а также в разрезе секторов отраслей и экономики в целом.

Правительство занимается в основном созданием благоприятной макроэкономической обстановки. В отличие от микроэкономики, которая изучает главным образом поведение отдельного экономического субъекта (потребителя, предприятия), в макроэкономике исследуются результаты и последствия совместной экономической деятельности всех участников народного хозяйства одновременно. При этом в центре внимания оказываются такие показатели функционирования экономики, как национальный доход, уровень безработицы, уровень цен и темп инфляции, состояние государственного бюджета и платежного баланса страны, темпы экономического роста.

Внутренний баланс – ситуация, при которой экономика функционирует при полной занятости, а общий уровень цен постоянен – т. е. достигнута стабильность цен. Достижение полной занятости и стабильности цен – две основные макроэкономические задачи правительства. Однако в действительности этих целей трудно достичь одновременно.

Стабильность цен заключается в поддержании неизменного общего уровня цен во времени. Стабильность цен, особенно исключение роста цен (инфляция), является одной из целей макроэкономической политики.

За перечисленными макроэкономическими показателями в настоящее время заинтересованно следят самые широкие слои населения.

Текущие доходы людей непосредственно зависят от уровня национального дохода и занятости. Ценность семейного имущества напрямую связана с темпом инфляции. Состояние платежного баланса страны в значительной мере определяет степень свободы ее жителей в передвижении через государственные границы.

Макроэкономическая политика заключается в установлении правительством:

- общих целей экономики в целом и применение управляющих инструментов для достижения этих целей. Макроэкономические цели включают полную занятость, предотвращение инфляции, экономический рост, равновесие платежного баланса. Основными инструментами регулирования экономики являются фискальная политика и кредитно-денежная политика;

- определенных целей для отдельных рынков или отраслей и использование инструментов регулирования рынков и отраслей для достижения этих целей. Микроэкономическое целеполагание сосредотачивается на эффективности размещения ресурсов и путях устранения таких препятствий эффективному размещению, как, например, монопольные искажения или медленное приспособление производственных мощностей к спросу на рынке. Эти препятствия могут быть преодолены политикой в отношении конкуренции и промышленной политикой.

На уровне макроэкономической политики правительство может использовать различные меры общего характера, включая фискальную политику (изменение налоговых ставок и государственных расходов), кредитно-денежную политику (контроль над денежной массой и процентными ставками), политику цен и доходов (контроль над затратами и ценами) и управление валютным курсом. Это необходимо для того, чтобы влиять на состояние внешней торговли и платежного баланса страны. На более конкретном уровне к ним добавляются мероприятия, направленные:

- на стимулирование инвестиций в промышленность;
- исследования и разработки;

- поощрение предпринимательства и защиту интересов потребителей.

Достижение макроэкономической политикой целей полной занятости, стабильности цен (внутреннее равновесие) и равновесия платежного баланса рассматривается как модель внутреннего – внешнего равновесия.

3.3. Методы регулирования экономики и обеспечение экономической безопасности предприятия

В целях обеспечения экономической безопасности предприятий бизнес обращается к правительствам, общественным и международным организациям для однозначного определения состояния экономики и социальных процессов, а также для регулирования экономической деятельности с целью поиска выходов из возникающих конфликтов, которые носят разрушительный характер.

К общественным организациям относятся торговые палаты и ассоциации, которые деловые круги создают для защиты своих интересов.

Торговая палата – это организация, которая функционирует главным образом для обслуживания потребностей деловых кругов в отдельных городах и промышленных районах. Торговые палаты проводят собрания местных предпринимателей, на которых обсуждаются интересующие их вопросы, и представляют своим членам (особенно представителям малого бизнеса) ряд услуг. В Великобритании, например, услуги включают:

- предоставление информации о деловых возможностях на местном и национальном уровнях;
- во взаимодействии с департаментом торговли и промышленности оказание консультативных услуг по организации экспорта и предоставление сведений о рынках сбыта за границей.

Торговая ассоциация – некоторая центральная организация, представляющая интересы фирм, действующих в одной области.

Торговые ассоциации:

- собирают статистику, отражающую производство данной отрасли, объем продаж, экспорт и т. д., для предоставления фирмам – членам ассоциации;
- устраивают встречи для обсуждения торговых дел;
- поддерживает связь с другими торговыми ассоциациями и правительственными учреждениями по вопросам, представляющим взаимный интерес.

У правительства в связи с активным вмешательством в экономику возникают проблемы регулирования и дерегулирования. Государственная исполнительная власть принимает меры для контроля за сверхприбылью и другими негативными явлениями в экономике. Для этого правительство занимается регулированием.

Регулирование сводится к введению контроля со стороны правительства или какого-либо другого регулирующего органа (например, ассоциации промышленной торговли) экономической деятельности. Регулирование может включать:

- контроль над ценами для регулирования инфляции;
- регулирование валютных операций;
- регулирование потоков валют;
- политику в отношении конкуренции для регулирования отдельных рынков.

Специальному регулированию могут подвергаться отдельные отрасли или виды деятельности, например ценовой контроль находящихся в частной собственности коммунальных предприятий или регулирование финансовых услуг со стороны Центрального банка и Управления по ценным бумагам и инвестициям.

Правительством может регулироваться и норма отдачи, что сводится к установлению правительством максимально допустимого уровня прибыли, получаемого производителем в условиях монополии. Регулирование прибыли широко используется в США и Великобритании для контроля ценовой политики коммунальных предприятий, находящихся в частной собственности.

Дерегулирования – это снятие с экономической деятельности контроля, введенного государством или другими регулирующими органами (например, отраслевой ассоциацией предпринимателей). Дерегулирование предпринимается потому, что:

- контроль перестает быть необходимым (например, прекращение контроля над ценами, направленного на борьбу с инфляцией);
- контроль носит слишком ограничительный характер, мешая компаниям воспользоваться существующими деловыми возможностями (например, отмена в 1979 г. в Великобритании большинства видов валютного контроля была нацелена на облегчение физических и финансовых инвестиций за границей).

Дерегулирование приобретает особую важность в контексте инициатив правительства по усилению конкуренции. Примером может служить разрешение частным компаниям конкурировать в тех областях, которые прежде были закреплены за представителями центрального правительства или местных властей.

С другой стороны, не исключено, что правительственные инициативы могут даже усилить дерегулирование. Так, например, приватизация национализированных отраслей в некоторых случаях вела к еще большему регулированию их деятельности в результате создания регулирующих агентств для защиты интересов потребителей.

Методы регулирования экономики можно классифицировать как прямые и косвенные.

К методам прямого государственного воздействия относятся:

- определение стратегических целей развития экономики и их выражение в индикативных и других планах, целевых программах;
- государственные заказы и контракты на поставки определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- государственная поддержка программ, заказов и контрактов;
- нормативные требования к качеству и сертификации технологии и продукции;
- правовые и административные ограничения и запреты по выпуску определенных видов продукции и т. п.;

- лицензирование операций по экспорту и импорту товаров, т. е. внешнеторговых операций.

Методы косвенного государственного регулирования экономики процессов, опираясь в основном на товарно-денежные рычаги, определяют правила игры в рыночном хозяйстве и воздействуют на экономические интересы субъектов хозяйственной деятельности.

К ним следует отнести:

- налогообложение, уровень обложения и система налоговых льгот;
- регулирование цен, их уровней и соотношений;
- платежи за ресурсы, ставки процента за кредит и кредитные льготы;
- таможенное регулирование экспорта и импорта, валютные курсы и условия обмена валют.

Прямые методы государственного регулирования экономики не связаны с созданием дополнительного материального стимула или опасностью финансового ущерба и базируются на силе государственной власти.

Сфера применения косвенного регулирования по мере развития рыночной экономики значительно расширяется, сужая возможности прямого вмешательства государства в процессы расширенного воспроизводства.

При приведении экономической политики правительство может прибегать к национализации, приватизации и учитывать интернационализацию. Национализация заключается в передаче отрасли хозяйства в государственную собственность.

Размер государственной собственности находится в сильной зависимости от политической идеологии. Так, сторонники централизованно планируемой экономики требуют большей национализации, а сторонники частного предпринимательства предлагают полностью отказаться от национализации или допускают ее в очень ограниченном объеме. Например, в Великобритании правительство лейбористов в 1949 г. национализировало черную

металлургию, предварительно национализировав Банк Англии, гражданскую авиацию, транспорт, производство электроэнергии, угольную и газовую промышленность. Черная металлургия была денационализирована правительством консерваторов в 1953 г. и вновь была национализирована лейбористами в 1967 г. С 1980 г. консерваторы вновь взяли курс на денационализацию, включая программу «Сталь Британии».

Основной экономический аргумент в пользу национализации основывается на существовании естественных монополий: некоторые товары и услуги могут быть более эффективно произведены в условиях монополии, поскольку в этом случае экономия от масштаба настолько велика, что, только организовав всю отрасль на единой производственной базе, можно полностью использовать преимущества, связанные со снижением затрат. Вероятность возникновения естественной монополии повышается там, где производство товаров и услуг предполагает продажу с помощью сетевых сооружений, как, например, при поставках газа, электроэнергии и воды, в оказании железнодорожных услуг и услуг телефонной связи. В этих случаях прокладка конкурирующих между собой коммуникаций и путей сообщения привела бы к бесполезным дополнительным затратам ресурсов. Значительная экономия от масштаба связана также с капиталоемкостью в таких отраслях, как черная металлургия и электроэнергетика, авиастроение. Другие экономические обоснования национализации связаны с повышением конкурентоспособности отраслей на мировом рынке, хотя и вызывают ожесточенные споры. Убыточные отрасли или частные фирмы должны быть реорганизованы; появляются политические интересы, связанные с сохранением рабочих мест. Например, в Великобритании в 1975 и 1977 гг. соответственно были национализированы автомобилестроительная фирма British Leyland и судостроительная фирма British Shipbuilders, но уже в 1980-х гг. они вернулись в частное владение.

Частная монополия, несомненно, могла бы извлечь такие же выгоды в эффективности, что и государственная. Однако существует опасность, что она воспользуется своим положением

на рынке для установления монопольных цен. Напротив, государственная монополия стремилась бы к защите интересов потребителей путем установления «справедливых» цен. Однако противники национализации утверждают, что для государственных монополистов характерна расточительность, перекрывающая экономиию от масштабов производства, связанную с внутренней неэффективностью, негибкость бюрократии и трудности контроля, порождающие X-неэффективность. X-неэффективность – разрыв между фактическими и минимально достижимыми затратами производства, из-за несовершенств в организации труда, координации производственной деятельности. Возникает в больших организациях из-за отсутствия эффективной конкуренции. Они также полагают, часто существует опасность, что такая неэффективность может быть растянута во времени из-за государственных субсидий убыточным отраслям.

Проблема приведения в соответствие производственной эффективности с другими экономическими и социальными целями правительства еще более усложняет ситуацию. Например, правительство может заставить национализированные отрасли снизить цены, чтобы способствовать контролю за инфляцией, но в длительном периоде снижение денежных поступлений в отрасли может привести к сокращению инвестиционных программ. Многие национализированные отрасли перегружены социальными обязательствами. Например, правительство может потребовать от них предоставления почтовых и железнодорожных услуг отдаленным сельским общинам, даже если это совершенно лишено экономического смысла.

Таким образом, оценка плюсов и минусов национализации – сложная задача. С точки зрения экономической эффективности, согласно политике в отношении конкуренции, национализированные монополии могут быть подвергнуты проверке со стороны антимонопольных служб на предмет определения того, действуют ли они в общественных интересах или нет.

Приватизация – денационализация производства, которое передается из государственной собственности в частную. Объем

государственной собственности на средства производства очень сильно зависит от политической идеологии. Сторонники централизованно планируемой экономики выступают за максимально высокий уровень национализации, тогда как сторонники экономики частного предпринимательства ратуют за низкий уровень национализации или за ее полное отсутствие. Так, в Великобритании широкая программа приватизации, начатая правительством консерваторов в 1980 г., может рассматриваться как политическое предпочтение системы частного предпринимательства. Сторонники приватизации поддерживают идею об экономическом преимуществе свободного предпринимательства над государственным контролем. Они, в частности, утверждают, что фирмы, предоставленные самим себе, в условиях конкурирующей рыночной среды будут способствовать более эффективному размещению ресурсов и будут реагировать на изменения потребительского спроса быстрее, нежели бюрократические государственные монополисты, так как работает ценовая система.

В этом отношении уместно разграничить отрасли промышленности, которые можно отнести к естественным монополиям, и те, которые теоретически могли бы иметь более раздробленную структуру.

В первую категорию входят такие отрасли промышленности, как газо- и электроснабжение, железнодорожные и телефонные услуги, где экономия от масштаба настолько велика, что только монопольный производитель сможет максимизировать эффективность предложения. Если деятельность в этих отраслях будет разделена, то это приведет к серьезным потерям эффективности вследствие ненужного дублирования ресурсов. Однако возможность частной монополии не является привлекательной из-за опасности монополистических злоупотреблений.

Во вторую категорию входят отрасли промышленности, такие как производство железа и стали, газа и электроэнергии, судостроение, авиастроение, энергетическое машиностроение, тракторо- и автомобилестроение, где производство размещено на многих заводах и существует возможность передачи каждого завода

3.4. Особенности интеграционной политики предприятий на макроуровне

в отдельное частное владение и создания таким образом конкуренции в предложении. Однако из-за того, что подобные производства требуют больших капитальных вложений и подобно естественной монополии характеризуются значительной экономией от масштаба, наиболее вероятной ситуацией в этих отраслях станет создание олигополии с высокой концентрацией продавцов. Гораздо легче может происходить обособление от государственного сектора тех отдельных фирм (в отличие от отраслей в целом), которые были национализированы из-за того, что:

- терпели крупные убытки и нуждались в реорганизации, с одной стороны;
- были социально значимы – с другой (доля в экономике, большое количество рабочих мест).

Основной проблемой приватизации является определение способа, посредством которого конкуренция может быть порождена в отрасли промышленности, до того принадлежавшей государственным монополиям. Это можно осуществить разделением существующих государственных корпораций на несколько отдельных частных компаний (как в случае электроснабжения) или созданием новых фирм (как в случае газоснабжения или телекоммуникаций). В отдельных случаях необходимо было учредить регулирующий орган для контроля над производством, который мог бы обращаться в антимонопольную комиссию.

3.4. Особенности интеграционной политики предприятий на макроуровне

Интеграция предприятий является инструментом собственников, результатом которой является рост доходов за счет увеличения собственности. Следствием интеграции является увеличение экономической безопасности интегрированных предприятий. Государство, как правило, поощряет интеграционные процессы, так как увеличивается экономическая безопасность отечественных производителей и обеспечивается рост налоговых поступлений.

Интеграция (integration) – взаимосвязанность, системное соединение в единое целое. Соответственно, интеграционный процесс означает сближение, объединение организаций, отраслей, регионов или стран и т. п. В зависимости от уровня управления различают интеграцию на макро- и микроуровне.

Вертикальная интеграция (vertical integration):

а) объединение на одном предприятии двух или более различных стадий производственного процесса (например, производства чугуна и стали);

б) объединение организаций (групп предприятий и организаций), связанных единой производственно-сбытовой цепочкой.

Вертикальная интеграция расширяет конкурентный горизонт организации в той же отрасли либо в сторону источников сырья и исходных материалов, либо в направлении конечных потребителей готовой продукции. Стратегия вертикальной интеграции может быть нацелена на полную (участие во всех звеньях цепи издержек) или частичную интеграцию (завоевание позиций в некоторых звеньях отраслевой цепи затрат), что способствует укреплению экономической безопасности участвующих в этом процессе предприятий. Организация может осуществлять вертикальную интеграцию путем создания собственных производственных мощностей, которые будут охватывать другие звенья отраслевой цепи издержек, или путем приобретения уже существующих предприятий.

Недостатки вертикальной интеграции:

- увеличение инвестиций собственников в отрасль;
- увеличение предпринимательского риска в случае, если отрасль, вступая в полосу стагнации, забирает финансовые ресурсы у других, более перспективных проектов для инвестирования;
 - рост зависимости предприятия от своих собственных структур и источников поставок, которые позднее могут стать дороже внешних поставок;
 - создание проблемы сбалансированности производства на каждой стадии производственного цикла;
 - снижение производственной гибкости компании.

3.4. Особенности интеграционной политики предприятий на макроуровне

Крупным недостатком вертикальной интеграции является также и то, что она еще сильнее закрепляет компанию в отрасли. Пока работа на большем числе звеньев отраслевой цепи не создаст конкурентного преимущества, интеграция может рассматриваться как сомнительное стратегическое решение. До тех пор пока вертикальная интеграция не создает достаточной экономии затрат для погашения дополнительных инвестиций или не приводит к конкурентному преимуществу, она не оправдывает себя ни с точки зрения прибыли, ни с точки зрения стратегии развития компании. Поэтому наряду с процессами вертикальной интеграции в современных условиях идут процессы вертикальной дезинтеграции, включающей удаление некоторых этапов или структур в цепи затрат и переход к сторонним поставщикам и каналам сбыта продукции. Нередко многие преимущества вертикальной интеграции могут быть использованы, а многие ее недостатки исключены благодаря долгосрочным партнерским отношениям.

Горизонтальная интеграция (horizontal integration):

а) объединение на одном предприятии различных подразделений, которые работают на одной и той же стадии производства;

б) внутриотраслевое объединение (кооперация) предприятий (групп предприятий), функционирующих в рамках единого технологического процесса.

Конгломератная интеграция:

а) расширение деятельности предприятия в направлении различных сфер производства, приводящее к увеличению количества рынков, на которых присутствует продукция предприятия;

б) объединение различных, не связанных между собой предприятий (групп предприятий и организаций), находящихся на разных стадиях производства и функционирующих в различных отраслях экономики.

Это позволяет маневрировать материальными и финансовыми ресурсами, компенсировать недобор прибылей на одних хозяйственных участках повышенными доходами в других сферах

бизнеса. Образованию конгломератов способствуют процессы диверсификации производства.

Интеграция на макроуровне (integration at macrolevel), или межгосударственная экономическая интеграция – объединение стран по географическому принципу, связанное с обострением конкуренции на мировых рынках и использованием эффекта масштаба. Формы (этапы) интеграции на макроуровне включают (перечисляются по восхождению от более простой к более сложной): зону свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и валютный союз (табл. 5).

Одним из базовых показателей оценки эффективности мероприятий, связанных с развитием зоны свободной торговли и таможенного союза, является рост взаимной торговли государственных участников, в том числе на базе углубления специализации и увеличения сбыта продукции национального производства.

К преимуществам интеграции на макроуровне следует отнести как средства увеличения экономической безопасности участвующих в ней предприятий рост доходов за счет:

- увеличения размеров рынка – эффект от масштабов производства (особенно для стран с малой емкостью национального рынка);
- обеспечения лучших условий торговли и снижение потребительских цен за счет развития конкуренции;
- уменьшения транспортных, производственных, таможенных и других издержек.

В ходе развития экономической интеграции между странами с разным уровнем экономического развития может возникнуть так называемый эффект обратной волны, когда экономический рост одной страны оказывает неблагоприятное воздействие на развитие других стран. Данный эффект включает, как правило, перелив факторов производства (особенно рабочей силы и капитала) из регионов с медленным ростом в регионы с быстрыми темпами экономического роста. Теория кумулятивной причинности применительно к региональному росту утверждает, что если темпы развития одной

3.4. Особенности интеграционной политики предприятий на макроуровне

Таблица 5

Последствия экономической интеграции на макроуровне

Параметр	Зона свободной торговли	Таможенный союз	Общий рынок	Экономический союз	Валютный союз
Устранение торговых барьеров внутри интеграционного формирования	+	+	+	+	+
Единые внешнеторговые ограничения по отношению к третьим странам	-	+	+	+	+
Свободное движение факторов производства внутри интеграционного формирования			+	+	+
Согласование экономической политики государств-участников				+	+
Единая экономическая политика государств-участников					+

страны превосходят темпы развития соседней страны, то эффект обратной волны усилит первоначальное преимущество и увеличит разрыв в темпах развития интегрирующихся стран. Считается, что эффект обратной волны вызывается возрастающей эффективностью производства, которая, в свою очередь, является результатом географической концентрации экономической деятельности.

В мире насчитывается более 100 различных интеграционных формирований. Однако многие из них имеют формальный, «бумажный» характер. Наиболее известные в мире и реально функционирующие интеграционные формирования: Европейский союз (ЕС), Соглашение о создании Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Южноамериканский общий рынок (Меркосур).

В макроэкономической политике выделяют вливания, или инъекции, и изъятия, или утечки.

Вливания, или инъекции, – любые расходы на отечественные товары или услуги, не осуществляемые сектором домашних хозяйств. В упрощенной модели кругооборота национального дохода все расходы делаются сектором домашних хозяйств – расходы на потребление. В расширенной модели кругооборота отечественная продукция приобретает также фирмами, государством и иностранным сектором. Таким образом, инвестиции, государственные расходы и экспорт, соответственно, составляют «вливания» в поток расходов и доходов.

Изъятия, или утечки, – это часть национального дохода, которая не расходуется домашними хозяйствами на потребление отечественных товаров и услуг. В простой версии модели кругооборота национального дохода весь доход, получаемый домашними хозяйствами, расходуется на текущее потребление. В расширенной модели кругооборота национального дохода некоторая часть дохода домашних хозяйств сберегается, другая часть идет на выплату налогов и еще одна часть расходуется на потребление импортных товаров и услуг. Таким образом, сбережения, налогообложение и импорт формируют изъятия, или утечки, их потока доходов и расходов.

3.5. Особенности интеграционной политики предприятий на микроуровне

Интеграция на микроуровне (integration at microlevel) заключается в интеграции предприятий (групп предприятий) горизонтального, вертикального и конгломератного типа.

Вертикальная интеграция – это элемент структуры рынка. Вертикальная интеграция заключается в том, что предприятие объединяет несколько последовательных стадий при производстве продукта в противоположность объединению в пределах одной стадии (горизонтальная интеграция). Можно выделить восходящую и нисходящую интеграцию.

Восходящая интеграция – объединение в рамках одного предприятия двух или более последовательных стадий производства, вертикально связанных между собой в производственном или распределительном процессе, когда более поздняя стадия (например, выпечка хлеба) присоединяет к себе предшествующую (например, помол муки). Восходящая интеграция предпринимается с целью снижения затрат, обеспечения надежности поставки производственных ресурсов, увеличения экономической безопасности.

Нисходящая интеграция – объединение в рамках одного предприятия двух или более последовательных стадий производства (сбыта), при котором к предшествующей стадии присоединяются последующие. Например, приобретение мукомольными фирмами предприятий, потребляющих их продукцию, т. е. хлебопекарен. Основными мотивами нисходящей интеграции для предприятия является стремление гарантировать рынок сбыта для своей продукции и экономия на затратах, что также способствует укреплению экономической безопасности.

Влияние вертикальной интеграции на функционирование рыночных процессов в целом неоднозначно. С одной стороны, вертикальная интеграция может способствовать большей эффективности использования ресурсов, а с другой – ограничивая конкуренцию, вести к менее эффективному размещению ресурсов.

Выгоды от вертикальной интеграции достигаются за счет различных эффектов. К ним, в частности, относится техническая экономия от соединения последовательных производственных процессов, например, экономия, достигнутая за счет уменьшения затрат на вторичный обогрев путем комбинирования операций по выплавке или прокату стали. Благодаря повышению надежности поставок промежуточных продуктов и комплектующих изделий появляется возможность уменьшить буферные (текущие) запасы и тем самым снизить издержки хранения. Вертикально интегрированные предприятия могут избежать некоторых торговых затрат при совершении сделок с внешними поставщиками и с рекламными и торговыми агентствами, осуществляя транзакции внутри предприятий – интернализацию. Экономия на управлении может быть достигнута, если предприятие имеет единую административную систему для управления несколькими видами производственной деятельности. Финансовая экономия возникает при использовании выгодных оптовых скидок, а также при снижении стоимости растущего капитала. Когда предприятия посредством вертикальной интеграции получают выигрыши во всех этих типах эффективности, их средние затраты будут снижаться. Это позволит уменьшить рыночные цены и увеличить объемы выпуска.

Термин «интернализация» может означать:

1) включение оценки внешних эффектов (как отрицательных, так и положительных) в затраты или доход производителя этих эффектов. Интернализация создает условия для рыночного регулирования внешних эффектов и в идеале – установления их оптимального уровня. Существуют различные пути интернализации:

– четкое закрепление прав собственности на все виды ресурсов. Теорема Коуза утверждает, что если транзакционные затраты при этом пренебрежимо малы, то переговоры между производителем и получателем внешнего эффекта позволяют достичь оптимального (с учетом внешних эффектов) размещения ресурсов;

3.5. Особенности интеграционной политики предприятий на микроуровне

– обложение производителя внешнего эффекта налогом (так называемым налогом Пигу), по величине равным оценке создаваемого эффекта;

– объединение производителя и получателя внешнего эффекта в руках одного собственника;

2) комбинирование двух или более родственных видов производства в рамках деятельности одной фирмы в противоположность распределению этих видов производства отдельно по разным фирмам с последующим синхронизированием их посредством рыночных сделок. Экономическая теория постулирует, что максимизирующая прибыль фирмы интернализируют последовательность операций в случае, если в результате этого производственные затраты будут ниже, нежели в противном.

Наиболее типичным примером интернализации может служить вертикальная интеграция, при которой родственные виды деятельности скомбинированы в технологической последовательности.

Внешние эффекты – это факторы, которые не учитываются при определении валового национального продукта, но влияют на благосостояние людей. Наиболее важным примером внешних затрат, которые несет общество, является загрязнение окружающей среды. Национальный выпуск может поддерживаться лишь при ограничении уровня загрязнения окружающей среды, которое ухудшает качество жизни людей. Предприятие будет нести частные затраты материалов, труда и капитала, используемых в производстве товаров и услуг, но не будет учитывать общественные затраты, возникающие в результате загрязнения окружающей среды. С другой стороны, при определении национального выпуска не учитываются также и положительные внешние эффекты. Например, общественные выгоды, приносимые предприятиями, повышающими квалификацию рабочих, которые могут быть заняты где-либо еще.

Когда предприятие уже доминирует на одной или нескольких стадиях производства, вертикальная интеграция может вызвать

различные антиконкурентные последствия. Нисходящая интеграция может обеспечить рынок сбыта, но также и закрыть его для конкурентов. Подобным же образом восходящая интеграция может гарантировать источники поставок ресурсов, но закрыть доступ к этим источникам для конкурентов. Более того, если предприятие покупает поставщика редкого сырья, которое используется и этим предприятием, и его конкурентами, то в этом случае оно может воспользоваться преимуществами своего положения и провести ценовое сжатие. Предприятие-покупатель может уменьшить удельную валовую прибыль своих конкурентов путем назначения для них более высокой цены на сырье, чем для себя, в то же время поддерживая относительно низкую цену на конечный продукт. Такая тактика не только служит средством воздействия на существующих конкурентов, но также действует как барьер входа для потенциальных, новых конкурентов. Отсутствие доступа к рынкам сбыта или источникам сырья, как и доступ на невыгодных условиях, требует от потенциальных конкурентов той же степени интеграции, что и у существующих фирм. В этой ситуации необходимость иметь большой первоначальный капитал затрудняет такой широкомасштабный вход на рынок.

Таким образом, вертикальная интеграция может одновременно вызывать как выгодные, так и вредные последствия. Согласно, например, британской политике в отношении конкуренции вертикальная интеграция, осуществляемая посредством образования фирмы-монополиста или путем слияния двух вертикально родственных фирм (или поглощения одной фирмы другой), объединяющая активы в сумме, превышающей 30 млн фунтов стерлингов, попадает под контроль Комиссии по монополиям и слияниям. Комиссия должна определить, будет ли такая вертикально интегрированная компания действовать в интересах общества или нет.

Предложение о покупке может быть в двух формах:

- заявка – изъявление готовности приобрести товар (простые акции, облигации, векселя и другие ценные бумаги) по цене, предлагаемой продавцом. Это может иметь место на аукционе,

когда много покупателей претендуют на предметы, выставленные на продажу. Вещь достается тому покупателю, который предложил наивысшую цену, если последняя превышает заранее установленную минимальную цену;

- скупить все или большинство акций другого предприятия с целью поглощения.

В последнем случае заявочная цена, предлагаемая предприятием-«хищником» за голосующие акции компании-«жертвы», обычно должна превышать текущую рыночную цену этих акций. Разница же представляет премию, которую предприятие-«хищник» должно заплатить за контроль над этой компанией. Однако случается, что после объявления предложения о покупке рыночная цена акций поднимается выше исходной заявочной цены. Такое бывает либо когда инвесторы считают, что заявочная цена ниже действительной стоимости компании, либо когда инвесторы ожидают, например, что другая сторона может предложить более высокую заявочную цену. Предложенная сумма должна выплачиваться или только наличными, или наличными в сочетании с акциями предприятия-покупателя, или исключительно акциями предприятия-покупателя (так называемая бумажная заявка). Иногда, чтобы осуществить покупку, предприятие-«хищник» берет займы.

Таким образом, предложение о поглощении – попытка одного предприятия осуществить захват другого путем приобретения большинства акций акционерной компании открытого типа. Финансовые условия такого предложения могут предполагать обмен акций непосредственно на деньги или частично на деньги, а частично на акции предприятия, делающего предложение. Цена, предлагаемая за акцию выбранной компании, обычно превышает ценность материальных активов этой компании и текущую цену ее акций на фондовой бирже. Эта ценовая надбавка, предлагаемая предприятием-покупателем, отражает его оценку действительной ценности материальных активов компании, ее марки, торговых связей и других активов, учитывающую, что их использование

будет более эффективным в рамках общей деятельности предприятия-покупателя. Для описания различных вариантов тактики, которые могут выбрать поглощающие и поглощаемое предприятия, используют целый ряд терминов:

- «черный рыцарь» – предприятие, чье предложение о покупке акций другого предприятия является для последней нежелательным;

- «золотой парашют» – условия, включенные в договор о найме с директорами предприятия, обеспечивающие щедрое вознаграждение последних в случае их ухода из предприятия и делающие очень выгодным увольнение этих директоров, если предприятие оказывается захваченным;

- «зеленый щит» – ситуация, когда акции некоторого предприятия начинают приобретаться (потенциальным) скупщиком, которому затем директора этого предприятия мешают осуществить действительный захват, выкупая у него акции по повышенной цене;

- «скупка при помощи рычага» – захват, который финансируется главным образом выпуском заемного капитала (часто в форме бросовых облигаций), а не акционерного капитала, что увеличивает левередж выросшего предприятия;

- «защита разносчика» – ситуация, при которой предприятие, которое пытались приобрести, само осуществляет предложение о покупке акций нападавшего предприятия (обратное поглощение);

- «ложка дегтя» – тактика защиты от поглощения, заключающаяся в том, что предприятие, выбранное в качестве жертвы, само захватывает какую-либо другую фирму или сливается с ней для того, чтобы сделать себя менее привлекательной в финансовом или структурном отношении для потенциального покупателя;

- «дикобраз» – любые сложные соглашения между предприятием и его поставщиками, заказчиками или кредиторами, которые делают трудным приобретение предприятия с целью включения его в собственную деятельность;

- «пугало для хищников» – любые меры, специально разработанные для того, чтобы отпугнуть желающих захватить

3.5. Особенности интеграционной политики предприятий на микроуровне

предприятие. Например, внесение изменений в устав акционерной компании, увеличивающих необходимую для принятия предложения долю голосов акционеров сверх обычных 50 %;

- «белый рыцарь» – вмешательство в происходящий процесс захвата фирмы третьего, который сам приобретает ставшую объектом нападения фирму или сливается с ней, чтобы спасти ее от непрошеного покупателя.

Лeverедж – отношение заемного капитала с фиксированным процентом к используемому в финансировании деятельности предприятия акционерному капиталу. Если предприятие получает большую часть требующихся ему средств, выпуская акции, а займы с фиксированным процентом использует в незначительном объеме, то оно имеет малый лeverедж. Если же предприятие получает большую часть необходимых средств за счет займов с фиксированными процентами и получает от акционеров лишь небольшую сумму, то оно имеет большой лeverедж.

Лeverедж важен для акционеров, поскольку выплаты по ссудам с фиксированным процентом влияют на величину остаточного дохода, который получают акционеры из валовой прибыли. Когда доход на вложенные деньги превышает ставку процента по ссудам, весь остаточный доход остается акционерам, увеличивая их доход. Но если средняя норма дохода на вложенные деньги меньше, чем ставка процента, то процент все же должен быть выплачен, и это приводит к уменьшению дохода, поступающего в распоряжение акционеров. Таким образом, доходы акционеров изменяются более интенсивно при большом лeverедже.

Степень, с которой предприятие может использовать ссуды с фиксированным процентом в качестве источника долгосрочного финансирования, во многом зависит от стабильности прибылей во времени. Например, большие предприятия розничной торговли, прибыль которых из года в год изменяется мало, имеют больший лeverедж, чем горнодобывающие, у которых величина прибыли более изменчива.

Ситуация, характеризующаяся как обратное поглощение, заключается в том, что меньшее по размеру, но более динамичное

предприятие, стремящееся к быстрому росту, осуществляет захват большего, но менее прогрессивного предприятия, выпуская акции или ценные бумаги с фиксированной процентной ставкой с целью сбора необходимых средств и скупки акций большего предприятия.

Интеграция науки, образования и производства (science, education and production integration) – это взаимопроникновение этих сфер экономики и механизм внедрения достижений научно-технического прогресса. В науке аккумулируется информация о наиболее прогрессивных разработках, способствующих увеличению производительности труда и ресурсосбережению. Система образования, по сути, определяет качество главных ресурсов экономики – предпринимательской способности и рабочей силы. А производство, в свою очередь, лишено возможности осуществлять перспективные исследования и самостоятельно готовить квалифицированные кадры. Данная проблема находит свое решение в крупных корпорациях, при которых создаются научно-внедренческие и учебные центры. В масштабах государства решение данной проблемы находится в компетенции государственных органов управления. В настоящее время это – одна из наиболее актуальных проблем, связанных с повышением эффективности расходования средств государственного бюджета и на этой основе – ускорения темпов экономического роста.

Глава 4. ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

4.1. Экономическое равновесие и безопасность

Экономическое равновесие состоит в том, что существует соответствие между спросом и предложением одновременно на всех рынках (товаров и услуг, труда, капитала). При наличии экономического равновесия создаются условия для обеспечения эволюционного развития экономики и соблюдения интересов всех социальных групп. Поэтому для любой экономики проблема экономического равновесия актуальна, так как создаются предпосылки для национальной экономической безопасности, что включает и экономическую безопасность предприятий, находящихся на территории государства. В динамике экономическое равновесие состоит в согласованном развитии всех рынков: товаров и услуг, труда и капитала. Для обеспечения экономического равновесия необходимо законодательство, целью которого является регулирование экономики.

Для существующей рыночной экономики характерна цикличность, характеризуемая нарушениями равновесия на всех рынках. Поэтому важным в обеспечении экономической безопасности национальной экономики является учет экономических циклов. Теории экономического равновесия и экономических циклов тесно связаны с проблемами возникновения, развития и преодоления кризисных явлений в экономике.

Из множества теорий и трактовок кризисов наибольший интерес представляют теории, объясняющие кризисы, исходя из экономических явлений, но с разных позиций.

В первую подгруппу можно выделить теории, которые главную причину кризиса видят в нарушении равновесия производства

и потребления. К таким теориям относятся и те, которые объясняют кризис перенакоплением капитала или нарушением пропорций между сбережениями и инвестициями (классическая политэкономия).

Вторая подгруппа теорий объясняет кризис тем обстоятельством, что быстрый рост промышленности вызывает сокращение цен на потребительские товары, что в свою очередь вызывает сокращение спроса на средства производства, т. е. приостановку роста промышленности и объема производства.

Третья подгруппа состоит из теорий, объясняющих кризис причинами денежного свойства, т. е. факторами, лежащими в сфере обращения.

Понятие равновесия связано с понятием устойчивости. Устойчивым равновесное состояние считается тогда, когда при малых отклонениях система возвращается в прежнее или близкое к нему состояние, в противном случае говорят о нарушении устойчивости системы. В неустойчивом состоянии нельзя прогнозировать динамику процессов системы, в результате система становится неуправляемой, а ее состояние не поддается измерениям. В конечном итоге система разрушается путем потери целостности.

Опыт последних десятилетий наглядно продемонстрировал эффективность подрыва безопасности страны путем воздействия на национальную экономическую систему. Отечественные исследователи приводят четыре возможных варианта «не силового» давления, имеющего критический характер:

1) дезорганизация национальной экономики (вплоть до ее банкротства) посредством спекулятивного воздействия на рынок ценных бумаг или массированного предъявления платежных требований, которые страна-должник не в состоянии оплатить;

2) экономическая блокада, или «мягкое эмбарго», в форме интенсивной, целенаправленной конкуренции;

3) продовольственная уязвимость при критическом для продовольственной независимости уровне импортных продуктов в потреблении;

4) технологическая блокада при условии слабой развитости научно-технологической среды страны – объекта блокады.

Сегодня для России очень важно найти оптимальное соотношение между открытостью экономики и защитой национальных интересов, чтобы обеспечить экономическую безопасность. В разд. 2 «Государственной стратегии экономической безопасности РФ (основные положения)» сказано: *«Состояние экономики, отвечающее требованиям экономической безопасности Российской Федерации, должно характеризоваться определенными качественными критериями... обеспечивающими приемлемые для большинства населения условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации, военно-политическую стабильность общества, целостность государства, возможность противостоять влиянию внутренних и внешних угроз».*

В широком смысле экономическая безопасность содержит две составляющие:

- интересы и цели в рамках границ страны, т. е. поддержание государственного суверенитета;
- место России в мировом разделении труда, мировой торговле, международных финансовых и банковских сегментах.

По мнению американских специалистов, экономическая безопасность должна отвечать по крайней мере двум условиям³⁵:

- сохранению экономической самостоятельности страны, ее способности в собственных интересах принимать решения, касающиеся развития хозяйства;
- возможности сохранить уже достигнутый уровень жизни населения и способствовать его дальнейшему повышению.

По сути дела, экономическая безопасность – это прежде всего защищенность национальных интересов государства.

³⁵ Богданов И. Я. Экономическая безопасность России. Теория и практика. М.: 2001. С. 21

Имеющиеся трактовки экономической безопасности могут быть сведены в несколько групп. Авторы первой группы³⁶ формулируют понятие экономической безопасности как совокупность условий, защищающих хозяйство страны от внешних и внутренних угроз. Авторы второй группы³⁷ связывают экономическую безопасность с таким состоянием экономики страны, которое позволяет защищать ее жизненно важные интересы. Авторы третьей группы³⁸ подразумевают под экономической безопасностью способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на межнациональном и международном уровнях.

Если проанализировать все эти точки зрения, то можно сделать выводы, что экономическая безопасность – составная и неотъемлемая часть национальной безопасности страны.

Субъектами экономической политики являются носители, выразители и исполнители хозяйственных интересов.

Носители хозяйственных интересов – это социальные группы, отличающиеся друг от друга по ряду признаков: имущественному, по доходам, по видам деятельности при аналогичных доходах, по профессиям, отраслевым и региональным интересам.

Выразителями социально-экономических, политических, региональных, культурных, экологических, специфических региональных интересов являются политические партии, которые часто действуют, прикрываясь общенациональными интересами.

Объекты государственного регулирования экономики – это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут

³⁶ *Абалкин Л. И.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. ЛИ-12. С. 5.

³⁷ Экономическая безопасность России. Общий курс [Электронный ресурс]: учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. 5-е изд. (эл.). Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf : 818 с.). М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015.

³⁸ *А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов* // Вопросы экономики. — 2008. — № 6.

возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания экономической стабильности.

Цель и содержание стратегия экономической безопасности РФ. Государственная стратегия экономической безопасности РФ развивает и конкретизирует соответствующие положения концепции национальной безопасности страны с учетом национальных интересов в области экономики. Цель Государственной стратегии – обеспечение такого развития экономики, при котором создавались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз.

Реализация Государственной стратегии должна создать необходимые условия для достижения общих целей национальной безопасности, в частности обеспечить:

- защиту гражданских прав населения, повышение уровня и качества его жизни, гарантирующих социальный мир в стране и спокойствие в обществе;
- эффективное решение внутренних политических, экономических и социальных задач, исходя из национальных интересов;
- активное влияние на процессы в мире, затрагивающие национальные интересы России.

Объектами экономической безопасности РФ являются личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений при государственном регулировании экономической деятельности.

Государственная стратегия включает:

- 1) характеристику внешних и внутренних угроз экономической безопасности РФ как совокупности условий и факторов, создающих опасность для жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства; определение и мониторинг факторов, подрывающих устойчивость социально-экономической

системы государства, на краткосрочную и среднесрочную перспективу;

2) определение критериев и параметров, характеризующих национальные интересы в области экономики и отвечающих требованиям экономической безопасности РФ;

3) формирование экономической политики, институциональных преобразований и необходимых механизмов, устранивающих или смягчающих воздействие факторов, подрывающих устойчивость национальной экономики.

Состояние экономики, отвечающее требованиям экономической безопасности РФ, должно характеризоваться определенными качественными критериями и параметрами (пороговыми значениями), обеспечивающими приемлемые для большинства населения условия жизни и развития личности, устойчивость социально-экономической ситуации, военно-политическую стабильность общества, целостность государства, возможность противостоять влиянию внутренних и внешних угроз. Для определения критериев и параметров, отвечающих требованиям экономической безопасности РФ, необходимо учитывать:

- способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства;
- приемлемый уровень жизни населения и возможность его сохранения;
- устойчивость финансовой системы;
- рациональную структуру внешней торговли;
- поддержание научного потенциала страны и сохранение ведущих отечественных научных школ, способных обеспечить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса;
- сохранение единого экономического пространства и широких межрегиональных экономических отношений;
- создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества и всех сфер хозяйственной и финансовой деятельности;

- определение и обеспечение необходимого государственного регулирования экономических процессов, способного гарантировать нормальное функционирование рыночной экономики как в обычных, так и в экстремальных условиях.

Меры и механизмы экономической политики, разрабатываемые и реализуемые на федеральном и региональных уровнях, должны быть направлены на предотвращение внутренних и внешних угроз экономической безопасности РФ.

Важнейшими элементами механизма обеспечения экономической безопасности РФ являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы экономической безопасности.

Мониторинг как оперативная информационно-аналитическая система наблюдений за динамикой показателей безопасности экономики имеет большое значение для переходного состояния экономики при наличии серьезных межотраслевых пропорций и острой недостаточности ресурсов (прежде всего финансовых), сильной подвижности и неустойчивости социально-экономических индикаторов. Для реализации Государственной стратегии должны быть разработаны количественные и качественные параметры (пороговые значения) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны, характеризующие:

- динамику и структуру валового внутреннего продукта, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевую и региональную структуру хозяйства и динамику отдельных отраслей, капитальные вложения и тому подобное;
- состояние природно-ресурсного, производственного и научно-технического потенциала страны;
- способность хозяйственного механизма адаптироваться к меняющимся внутренним и внешним факторам;
- состояние финансово-бюджетной и кредитной систем;
- качество жизни населения.

Деятельность государства по обеспечению экономической безопасности РФ осуществляется по следующим основным направлениям:

- выявление случаев, когда фактические или прогнозируемые параметры экономического развития отклоняются от пороговых значений экономической безопасности, и разработка комплексных государственных мер по выходу страны из зоны опасности;
- организация работы в целях реализации комплекса мер по преодолению или недопущению возникновения угроз экономической безопасности РФ;
- экспертиза принимаемых решений по финансовым и хозяйственным вопросам с позиции экономической безопасности РФ.

На различных уровнях иерархии организационно-экономических структур различны формы проявления угроз экономической безопасности, несмотря на общность действия дестабилизирующих факторов в условиях единого экономического пространства, например региона (рис. 5).



Рис. 5. Глобальные факторы угроз экономической безопасности в условиях единого экономического пространства

Наиболее вероятными угрозами экономической безопасности РФ, на локализацию которых должна быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, являются:

- 1) увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности;

- 2) деформированность структуры российской экономики;
- 3) возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов;
- 4) криминализация общества и хозяйственной деятельности.

Некоторый экономический подъем в последние годы в России в большей степени связан с сохранением инерционно-сырьевой направленности экономики в ущерб политике инновационного развития и модернизации экономики. К тому же еще не преодолена большая часть отрицательных последствий экономического кризиса 1990-х гг. и финансового кризиса 2008 г. Более того, постепенно нарастает угроза экономической безопасности России (значительный объем импорта товаров, которые могут производиться в стране, сохраняется утечка капитала из страны и т. д.).

Следовательно, можно констатировать, что выбранная для России в начале 1990-х гг. и во многом исповедуемая до настоящего времени модель экономического развития, называемая политикой Вашингтонского консенсуса, в целом оказалась неудачной.

Политика Вашингтонского консенсуса, разработанная международными финансовыми организациями для слаборазвитых стран, сводится к трем постулатам: либерализации, приватизации и стабилизации посредством жесткого планирования денежной массы. Ее теоретической основой является неоклассическая теория рыночного равновесия, а политическим оформлением – идеология радикального либерализма.

Все это позволяет сделать вывод о том, что подход к разработке стратегии экономического развития России должен быть гораздо более продуманным и глубоким, чем тот, который практиковался до сих пор.

Прежде всего следует сказать, что для успешного развития России необходимы высокие темпы роста экономики на основе инновационного развития.

Руководство РФ постоянно заявляет о постепенном уходе от топливно-сырьевой мирохозяйственной специализации страны. Для этого России необходимо проводить активную промышленную

политику, разрабатывать индикативное макропланирование, использовать модели стратегического инвестиционного партнерства государства, рынка и частного бизнеса.

В настоящее время реализуются разнонаправленные процессы, которые не связаны с системными экономическими процессами, и существующая система государственного регулирования не может обеспечить достаточную защиту экономических интересов страны.

В научном анализе развития мировой экономики можно выделить три модели воспроизводственного развития:

1) развитие экономической системы на основе экспорта продукции теплоэнергетического комплекса и вывоза сырья, когда выручка идет на закупку продовольствия и товаров народного потребления;

2) модель экономики «периферии». Своего рода «догоняющей экономики». При этом экономика развитых стран будет уже на другой ступени развития;

3) инновационная модель развития экономики. По сути, это направление на изменение воспроизводственной модели и в конечном счете на безопасное развитие экономики.

На практике вполне возможно разное сочетание элементов этих моделей. Важно, чтобы вектор экономического развития был направлен на инновационную модель развития, а не носил инерционно-сырьевой характер, как все еще сохраняется в России на современном этапе.

Выработка Концепции экономической безопасности должна опираться на долговременные национально-государственные интересы, которые формулируются как цели экономической политики. Национальные цели России очень многообразны:

- материальное благосостояние;
- здоровье и безопасность человека;
- защита суверенитета, обеспечение обороны страны и охраны ее границ;
- сохранение среды обитания, национальной культуры;
- снижение экономической зависимости страны.

В Концепции национальной безопасности России говорится: «Реализация национальных интересов России возможна только на основе устойчивого развития экономики. Поэтому национальные интересы России в этой сфере являются ключевыми».

На основе принятых стратегических ориентиров и проводимой экономической политики определяются технология и содержание государственного управления.

Исходя из целеполагания, можно классифицировать виды экономической политики, которые реализуют те или иные стороны экономической безопасности:

1) стабилизационная политика наиболее характерна для ситуации кризиса, когда необходимо подавить негативные стихийные процессы, достичь управляемости, предотвратить дальнейшее ухудшение дел. Например, рекомендуется концепция встроенных стабилизаторов, суть которых состоит в изменении соотношения расходов и налоговых поступлений;

2) социальная политика выходит на первый план в высокоразвитых странах и осуществляется в тесной увязке с экономикой. При этом выдвигаются социальные цели, поэтому эти страны называют странами с социально ориентированной экономикой;

3) политика общеэкономического равновесия (магический четырехугольник: стабильность цен, высокий уровень занятости, соразмерный экономический рост (стабильный прирост ВВП на 3–4 % в год), сбалансированность внешнеторговых операций);

4) в политике экономического роста центральное место занимает вопрос оптимального распределения между «потреблением сегодня» и «потреблением в перспективе». В широком смысле это регулирование воспроизводительных пропорций.

Экономическая политика отражена в структуре государственного бюджета, целевых государственных программах, государственных заказах, параметрах социальной защиты, условиях государственного кредитования, налогообложения, предоставляемых кредитах, в государственном воздействии на экспорт и импорт, в размерах внешнего и внутреннего государственного долга.

Инструментами экономической политики служат:

- фискальные рычаги;
- кредитно-денежные инструменты;
- установление предельных (максимальных или минимальных) уровней цен на определенные виды продукции;
- введение запретов и ограничений на определенные виды экономической деятельности;
- прямое директивное планирование, в основном на казенных заводах;
- индикативное планирование;
- введение экспортно-импортных тарифов, таможенных пошлин, квот на вывоз и ввоз товаров и капитала.

4.2. Экономическая политика государства

Под экономической политикой государства понимается система средств и путей достижения установленных законодательной властью социально-экономических целей развития страны, базирующихся на сложившихся принципах деятельности органов государственной власти.

Экономическая система – механизм, созданный для решения двусторонних проблем редкости и выпуска. Поскольку экономические ресурсы ограничены по сравнению с потребностями общества в товарах и услугах, необходимы определенные способы их размещения между альтернативными направлениями использования. В современном мире эту функцию выполняли три основных механизма:

- экономика частного предпринимательства, в которой размещение ресурсов осуществляется через рынки;
- централизованно планируемая экономика, в которой размещение ресурсов осуществляется государством;
- смешанная экономика, в которой размещение ресурсов осуществляется как рынком, так и государством.

Для достижения экономических целей правительство руководствуется различными оценочными суждениями в отношении,

например, наиболее приемлемого распределения доходов между людьми. Оно по-разному оценивает влияние проводимой политики на положение определенных слоев общества, а также стремится полнее удовлетворить интересы одних групп населения за счет других. Правительство, кроме того, придерживается разных оценочных суждений относительно приоритетов, которые оно отдает национальной обороне, безопасности и охране порядка, защите окружающей среды и многим другим неэкономическим вопросам. Все эти так называемые нормативные элементы могут влиять на определение экономических целей и выработку экономической политики.

Например, в Великобритании существовал с 1961 по 1992 г. Национальный совет по экономическому развитию. Целью Совета было улучшение недостаточных (по сравнению с другими развитыми странами) экономических показателей страны. Совет был создан как регулирующий орган экономики, и его задачей было собрать воедино правительство и обе стороны производства: управленческие структуры и профсоюзы. В его функции входило определение препятствий, стоящих на пути увеличения эффективности и темпов экономического роста, а также нахождение способов преодоления этих препятствий. Первичные организации Совета были представлены различными подкомитетами (комитетами экономического развития) – по одному в каждой отрасли отечественной промышленности. Центральный орган Совета играл поддерживающую и координирующую роль.

В ряде развитых государств составляется национальный план – долгосрочный план развития экономики. Подобные планы обычно охватывают период до пяти и более лет и составляются для того, чтобы устранить узкие места экономического развития посредством координации роста различных секторов экономики, используя необходимые инвестиции и трудовые соглашения. В централизованно планируемой экономике национальный план вырабатывается правительственными органами, в смешанной экономике он является результатом совместной работы правительства, профсоюзов и представителей деловых кругов.

Реализуемая экономическая политика различается для разных объектов. С этой точки зрения возникает необходимость классификации предприятий в зависимости от их роли в экономике. С одной стороны, предприятия должны обеспечивать нужды населения, проживающего на рассматриваемой территории. Такие предприятия являются системообслуживающими и ориентированы на удовлетворение нужд постоянно проживающего на данной территории населения. Отсюда и заинтересованность в их деятельности прежде всего местных властей. Законодательная база данной территории должна обеспечивать создание комфортных условий для деятельности местного бизнеса, который должен быть в своей массе мелким и средним. Такие предприятия конкурируют между собой, а их ценовая политика определяется платежеспособностью населения населенного пункта, региона. Но представленная группа предприятий не может обеспечить полную занятость экономически активной части населения. Поэтому все уровни власти заинтересованы в привлечении бизнеса на эти территории для организации новых рабочих мест.

Следующая группа предприятий является системообразующей, так как его продукция по большей части вывозится за пределы населенного пункта, региона. Преференций местного законодательства в данном случае недостаточно. В данном случае создание системообразующих предприятий уже должна стимулировать законодательная база государства, что не исключает непосредственного участия местных властей в привлечении бизнеса. Для стимулирования создания условий для эффективного функционирования системообразующих предприятий законодательство предусматривает ряд налоговых льгот, чтобы повысить конкурентоспособность действующих предприятий. Эти предприятия, по существу, ведут конкурентную борьбу на мировом рынке и размещаются на той территории, которая обеспечивает максимальные доходы собственникам. Доходы таких предприятий находятся в прямой зависимости от величины спроса и проводимой ценовой политики, которая определяется потребностями

и платежеспособностью клиентов, расположенных за пределами населенного пункта, региона и даже страны размещения предприятия. Немалую роль играет и острота конкуренции. Эти предприятия ведут конкурентную борьбу на мировом рынке независимо от стратегических зон хозяйствования, на которые ориентировано предприятие.

Таким образом, и системообслуживающие, и системообразующие предприятия стремятся действовать в экономически безопасной среде. Но собственниками этих предприятий экономическая безопасность оценивается по-разному. Тем более что власти могут вмешиваться в деятельность этих предприятий с различными целями. Если вмешательство в деятельность системообслуживающих предприятий осуществляется, как правило, с целью защиты интересов потребителей, то для системообразующих предприятий характерна защита их интересов, повышение их конкурентоспособности. На эти цели ориентированы системы здравоохранения, образования, социальная сфера, которые призваны поддерживать спокойную социальную обстановку и воспроизводство рабочей силы. Можно считать, что основополагающей целью создания комфортной среды для предприятий и их собственников является не только рост его доходов, но и повышение жизненного уровня населения, что повышает емкость рынка для всех предприятий независимо от сферы их деятельности, тем самым обеспечивая рост благосостояния тех же собственников.

Для системообразующих предприятий характерна масштабность производства, и часто они осуществляют свою деятельность на мировом рынке. Все предприятия, независимо от категории, эффективность своей деятельности связывают с платежеспособным спросом и возможностью расширения или сворачивания масштабов производства товаров или оказания услуг. Для сравнительной оценки эффективности предприятий используются данные международной статистики.

Сторонники системы свободного предпринимательства утверждают, что децентрализованная рыночная система ведет к более

эффективному размещению производственных ресурсов в соответствии с потребительским спросом и, опираясь на собственные интересы индивида (мотив прибыли), она достигает благоприятных для общества в целом экономических результатов (низкие затраты в целом, изобретение новых продуктов). Критики экономики частного предпринимательства возражают, что:

- такая экономика не может полностью удовлетворить потребительский спрос, если предложение контролируется сильными производителями (монополиями);
- такая экономика может порождать как социальную напряженность из-за сильной дифференциации общества, так и загрязнение окружающей среды, и другие внешние эффекты;
- такая экономика не может обеспечить производства коллективных благ, для которых не существует рынков.

Две эти позиции базируются на различной трактовке статистических данных, которые в агрегированном виде характеризуют положение системы макроэкономических показателей. Такие статистические данные относятся к экономической статистике, которая в интегрированном виде содержит данные об уровне выпуска и дохода в экономике, экспорте и импорте, уровне безработицы, темпах инфляции и т. д., собираемые правительственными и неправительственными органами. Экономическая статистика может использоваться для выявления тенденции изменения экономических переменных во времени и для сопоставления различных стран или регионов внутри страны. Эти данные можно анализировать, используя традиционные статистические методы и эконометрику, чтобы установить существенные взаимосвязи между переменными, лежащими в основе выработки экономической политики.

Если конкурентная борьба между системообслуживающими предприятиями может контролироваться и регулироваться государством, то на мировом рынке всякие сдерживающие факторы отсутствуют. Поэтому в целях самосохранения собственники предприятий обращаются к правительствам и международным организациям для однозначного определения состояния экономики,

и социальных процессов, а также для регулирования экономической деятельности с целью выхода из возникающих конфликтов, которые носят разрушительный характер. Для каждой страны характерно свое состояние экономики, и для поиска путей развития каждое правительство проводит свою собственную экономическую политику. Экономическая политика – стратегия и мероприятия, предпринимаемые государством при управлении экономикой для достижения своих экономических целей. Государство стремится обеспечить полную занятость, стабильность цен, экономический рост и равновесие платежного баланса, а также эффективное использование ресурсов. На практике, ввиду сложности взаимосвязей в экономике и ее подверженности внешним воздействиям, одновременное достижение всех этих целей практически невозможно. Поэтому необходимо выделение приоритетов. Следовательно, на этот процесс неизбежно будут влиять политические соображения наряду с экономическими.

Приоритет, отдаваемый различным экономическим целям, будет отражать идеологию правительства (которое, при одной крайности, избрано демократическим путем, а при другой – диктатурой). Правительство, придерживающееся в целом левой идеологии, положительно относится к расширению государственной собственности на средства производства и к усиленному вмешательству в экономику для достижения своих экономических целей. Тогда как правительство, придерживающееся в целом правой идеологии, положительно относится к ограничению государственной собственности и к минимальному вмешательству в экономику, опираясь на рыночные механизмы. На практике большинство стран имеет смешанную экономику, в которой функционируют как государственный, так и частный сектор.

Для поддержки реальных инвестиций частного сектора во всем хозяйстве или в конкретной области центральными или местными властями предлагаются различные меры, которые рассматриваются как стимулы к инвестициям. Стимулы центрального правительства могут быть реализованы в форме капитальных грандов для покрытия стоимости оборудования или в форме налоговых

льгот на прибыль. Стимулы местных властей обычно заключаются в уменьшении отдельных налогов или освобождении от их уплаты и организации местной инфраструктуры для удобства потенциальных инвесторов. Основной мотив предоставления поддержки зависит в первую очередь от целей, которые преследует правительство. Такой целью может быть уменьшение безработицы, и в этом случае инвестиции могут содействовать решению этой проблемы через эффект мультипликатора. Целью может быть также предоставление дополнительной помощи определенным районам развития в решении проблем безработицы или реконструкции городов.

В свою очередь, деловые круги для защиты своих интересов создают торговые палаты и ассоциации.

Торговая палата – это организация, которая функционирует главным образом для обслуживания потребностей деловых кругов в отдельных городах и промышленных районах. Торговые палаты проводят собрания местных предпринимателей, на которых обсуждаются интересующие их вопросы, и предоставляют своим членам (особенно представителям малого бизнеса) ряд услуг. В Великобритании, например, услуги включают:

- предоставление информации о деловых возможностях на местном и национальном уровнях;
- во взаимодействии с департаментом торговли и промышленности оказание консультативных услуг по организации экспорта и предоставление сведений о рынках сбыта за границей.

Торговая ассоциация – некоторая центральная организация, представляющая интересы фирм, действующих в одной области. Торговые ассоциации:

- собирают статистику, отражающую производство данной отрасли, объем продаж, экспорт и т. д., для предоставления фирмам – членам ассоциации;
- устраивают встречи для обсуждения торговых дел;
- поддерживает связь с другими торговыми ассоциациями и правительственными учреждениями по вопросам, представляющим взаимный интерес.

При приведении экономической политики правительство может прибегать к национализации, приватизации и учитывать интернализацию.

4.3. Государственная политика в свете региональной экономической безопасности

Политика не только федеральных, но и региональных и местных властей сказывается на экономической безопасности предприятия. Цель истинного федерализма – обеспечить осознанное стремление каждого региона быть частью единого государства. основополагающая идея формирования цивилизованного федерализма заключается в том, что регионы России должны стать полноправными участниками разработки и тактики государственного регулирования. Одной из основных задач государственной региональной политики должна стать поддержка местных преобразований, создание общероссийских условий для того, чтобы каждый субъект Федерации максимально использовал свой внутренний потенциал.

Региональная политика должна быть нацелена на устранение значительных несоответствий показателей безработицы или дохода на душу населения в разных регионах. Основной используемый метод заключается в распределении промышленной деятельности между регионами таким образом, чтобы избежать незанятости трудовых или капитальных ресурсов в угнетенных районах и нежелательной перегрузки более процветающих районов. Особое значение в региональной политике придается возрождению районов, которые находятся в промышленном упадке, стимулируя предприятия и отрасли размещать производство в этих районах или осуществлять инвестиции (внутренний инвестиционный подход, предполагающий перемещение работы к рабочим). Смысл такого подхода заключается в том, что проблемы областей, находящихся в состоянии депрессии, происходят главным образом из-за чрезмерной специализации этих областей на отдельных отраслях,

которые начинают приходить в упадок. В Великобритании, например, это угольные шахты Южного Уэльса, кораблестроение северо-восточной Англии, хлопчатобумажная отрасль в Ланкашире. Упадок происходит не от какого-то фундаментального экономически невыгодного положения. Соответственно, требуется именно диверсификация промышленной базы таких районов для создания условий появления новых рабочих мест, что вызывает рост местных расходов, увеличивающих инвестиции, и через эффект мультипликатора повышает уровень доходов.

Для реализации внутренне инвестиционного подхода в региональной политике используют следующие способы:

- обеспечение финансовых стимулов (инвестиционных грандов, «мягких займов» под низкий процент, освобождения от уплаты налогов, арендной платы и т. д.) предприятиям, намеревающимся размещать производство в обозначенных развивающихся районах или промежуточных районах;
- непосредственный контроль над производственными и офисными помещениями для предотвращения переноса производства предприятиями за пределы развивающихся районов;
- инвестирование правительством средств в инфраструктуру, особенно в улучшение дорог, сети железных дорог и общих условий жизни.

Критики этого подхода к региональной политике считают, что принуждение предприятий размещать производство в районах, которые могут им не подходить, и субсидирование их деятельности могут нанести ущерб экономической эффективности. Тем не менее нет оснований полагать, что это действительно так.

В Великобритании избирательная поддержка регионов является главным средством, используемым для предоставления помощи предприятиям, осуществляющим инвестиции в развивающиеся и промежуточные области.

Альтернативный возможный подход, заключающийся вощерении выезда людей из регионов, находящихся в состоянии депрессии (подход «перемещение рабочих к работе»), не находит

поддержки. Он не только усиливает проблемы самих регионов (потерю квалифицированных рабочих, сокращение уровня местных расходов и доходов и т. д.), но также создает трудности для «получающих» районов, особенно если они уже перенасыщены жилыми домами, школами и т. д.

В 1975 г. в ЕС была основана организация «Европейский фонд регионального развития», чтобы финансировать устранение внутри- и межрегиональных диспропорций.

Финансовое содействие фонд осуществляет в двух направлениях:

- на основе национальной квоты, когда фонд финансирует инвестиции в создание рабочих мест и в инфраструктуру в соответствии с национальной политикой каждой из стран – членов ЕС. Это составляет около 85 % расходов фонда;
- на дискреционной основе фонд финансирует программы, направленные на решение наиболее безотлагательных региональных проблем либо проблем всего Сообщества.

Размещение промышленности – географическое распределение экономической активности. На принятие решения о том или ином размещении предприятия или отрасли влияет множество факторов, например близость к запасам сырья, доступность трудовых ресурсов, наличие качественных систем связи и транспорта, близость к рынкам. Как только промышленность начинает функционировать в некотором районе, это район становится опорным пунктом ее дальнейшей экспансии. Он непосредственно притягивает предпринимателей, сопряженных с деятельностью сфер этой промышленности (поставка компонентов, различные вспомогательные услуги и т. д.). Косвенное влияние заключается в том, что другие предприятия и отрасли через эффекты внешней экономии от масштаба и регионального мультипликатора также приходят в этот район. Региональная политика непосредственно оказывает значительное влияние на размещение производства.

Таким образом, расположение предприятия – избираемый для размещения район. Предприятие, стремясь увеличить прибыль,

стремится расположиться там, где его производственные и сбытовые затраты минимизируются при данном доходе. Зачастую предприятия становятся перед дилеммой: располагаться близко к рынку сбыта (чтобы сократить затраты на реализацию продукции) или близко к источникам сырья (чтобы сократить расходы на транспортировку материалов). Эти затраты должны быть уравновешены. У некоторых предприятий в этом отношении выбор невелик. Так, компании сферы услуг вынуждены располагаться вблизи потребителей, а добывающие предприятия – рядом с месторождениями. Многие предприятия относительно независимы и могут размещаться где угодно, ориентируясь на общую «привлекательность» того или иного района: качество местной транспортной, информационной, образовательной инфраструктуры, а также уровень квалификации и репутации рабочей силы данного района.

В рамках правительственной политики государство может организовать зону предпринимательства. Это небольшой район, которому правительство предоставляет специальную финансовую помощь. Например, стопроцентную инвестиционную налоговую скидку, освобождение от уплаты налогов и прочие льготы для инвесторов, чтобы стимулировать рост промышленности в нем.

Официально не являясь частью региональной политики, зоны предпринимательства, подобно районам развития, явно предназначены для того, чтобы «притягивать» новые инвестиции и создавать новые рабочие места.

Для обеспечения увязки принимаемых решений по отдельным регионам с общей стратегией регионального развития и концепцией экономической безопасности функционирующих там предприятий необходимо:

- 1) проведение ранжирования регионов по степени негативного влияния ситуаций, сложившихся в регионах, на национальную безопасность России и определение кризисных регионов;
- 2) разработка приоритетных мероприятий, направленных на изменение ситуаций в кризисных регионах в условиях ограниченных ресурсов;

3) непрерывный контроль за ходом выполнения и оценка фактической эффективности мероприятий, принятых к реализации;

4) проведение такого контроля позволит принимать своевременные меры в случае нарастания до критического уровня социально-экономической напряженности в регионах.

К числу основных факторов снижения уровня экономической безопасности регионов в России в конце 1990-х гг. можно отнести:

- резкое ослабление межрегиональных связей;
- рост регионального монополизма;
- хищническое использование ресурсов;
- усиление дифференциации в уровнях доходов населения по регионам РФ;
- естественную убыль населения в центральных районах, а также в Сибири и на Дальнем Востоке;
- снижение уровня государственного регулирования экономической и социальной политики регионов и т. д.

Неравномерность регионального развития, обострение проблем и противоречий территориального развития вынуждают государство активизировать регулирующие мероприятия в этой области. При проведении региональной политики в России, как и в высоко-развитых странах, возможно использование средств регионального регулирования:

- стимулирование государством производственно-хозяйственной, предпринимательской деятельности;
- бюджетное субсидирование и кредитование;
- размещение государственных заказов;
- трансформация налоговой политики;
- правовое регулирование;
- административный контроль.

Согласованное формирование целей и пропорций стратегического изменения единого экономического пространства России даст возможность решать следующую по значимости проблему – определить совокупность федеральных и региональных прямых и косвенных регуляторов общероссийского рынка, ориентирующих

усилия федерального (в том числе федерально-отраслевого) и регионального управления на:

- достижение выбранных целей;
- установление пропорций путем наиболее эффективного использования федеральных и региональных ресурсов.

Составной частью этих регуляторов должна стать федерально-региональная система государственного регулирования межрегиональных и межотраслевых связей.

Совместное рассмотрение объективно возможных вариантов развития общего экономического пространства взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга российских регионов создаст предпосылки для выявления уровней реалистичности и общности выдвигаемых целей и отыскания принципиально новых путей их достижения. Это неизбежно будет способствовать сближению позиций региональных и федеральных властей и установлению доверия между ними.

Методы государственного регулирования должны поддерживать процессы экономической интеграции регионов России в целом и содействовать решению комплексного социального и экономического развития отдельных регионов, предотвращению в них кризисных ситуаций.

Позитивные сдвиги в решении вопросов региональной социальной политики возможны только в условиях стабилизации и развития экономики.

В реальной ситуации, сложившейся с местными автономиями в России, уместно обратиться к изучению и практическому применению опыта финансового регулирования отношений центра и периферии таких федеративных государств с развитой рыночной экономикой, как США, ФРГ, Швейцария и Австрия.

Несмотря на некоторый рост российской экономики в начале XXI в., диспропорции в развитии регионов сохраняются. Так, наблюдается чрезмерная территориальная концентрация производственных сил в результате преимущественного размещения торгово-промышленного и банковского капитала в немногих

4.3. Государственная политика в свете региональной экономической...

высокоурбанизированных зонах и крупнейших городах России, особенно в Москве и Санкт-Петербурге. На первом месте, как по рейтингу инвестиционного потенциала, так и по соотношению доходов населения и прожиточного минимума, стоит Москва, а также регионы, связанные с продукцией энергетического комплекса. Москва является наиболее привлекательным инвестиционным регионом, предоставляющим максимальные возможности при минимальном риске. Ее потенциал составляет 17 % всего инвестиционного потенциала России. Анализ первых 20 регионов с наибольшей концентрацией доходов населения показывает, что на их долю приходится 65 % всех доходов, причем 25 % – на одну Москву.

Если принять индекс уровня жизни в России в целом в 1991 г. равным 100, то в 1998 г.:

- в Москве он составлял 206,9;
- Тюменской области – 128;
- Пермской и Мурманской областях и Красноярском крае – около 90;
- Республике Тыва – 31,1;
- Ингушетии – 32;
- Дагестане – 39,3;
- Республике Марий Эл – 39,6.

В 2016 г. рейтинг некоторых регионов по качеству жизни составлял (максимум 100):

- в Москве – 76,54;
- Тюменской области – 55,13;
- Пермской – 44,46;
- Мурманской – 43,47;
- Красноярском крае – 44,06;
- Республике Тыва – 12,53;
- Ингушетии – 20,61;
- Дагестане – 33,29;
- Республике Марий Эл – 37,31.

Если в 1991 г. соотношение между Москвой и Тывой составляло $206,9 : 12,53 = 16,51$, то в 2016 г. это соотношение составляло

76,54 : 12,53 = 6,1. Это свидетельствует о сокращении разрыва качества жизни между регионами.

Тем не менее такая разница в развитии регионов породила теоретико-практическую новацию, как деление регионов на регионы-реципиенты и регионы-доноры. Отличие региона-донора состоит в том, что он не получает из центра трансфертов и субвенций. Что же касается оценки экономического потенциала, то более половины субъектов Федерации можно с полным основанием считать регионами с самодостаточным экономическим потенциалом. Однако недоработки в реализации механизмов финансового распределения потоков, особенно налогово-бюджетных, закрепляют диспропорции в экономическом развитии регионов. Зачастую уровень отчислений в бюджет регионов существенно различается, поэтому положение регионов-реципиентов во многом является результатом слабого действия механизмов выравнивания.

В этой связи практически необходимо решить две проблемы:

- обеспечить равномерность в получении средств всеми субъектами Федерации для решения текущих задач (производство, здравоохранение, безопасность и т. д.);
- выровнять финансово-экономические потенциалы регионов, что является стратегической, долговременной проблемой.

Однако государство должно в первую очередь решить именно первую проблему, поскольку это фундамент макроэкономической политики. Подобный дисбаланс, естественно, вызывает социально-экономическую напряженность.

Ситуация в регионе оценивается с помощью индикаторов экономической безопасности, на основе значений которых разрабатываются и обосновываются программно-целевые мероприятия по обеспечению экономической безопасности. Методологически правильным представляется рассмотрение и сравнение предельных разработанных индикаторов экономической безопасности и фактического положения в РФ и в регионе. Однако в каждом регионе есть свои особенности:

1) неотрегулированность имущественных и межбюджетных отношений создает возможность для разного рода правовых нарушений и становится предметом конфликтов между Федерацией и ее субъектами, а это создает непосредственную угрозу экономической безопасности региона;

2) федеральные власти используют перераспределительные функции в системе финансового обеспечения регионов (изъятие у сильных регионов и передача слабым). Это, во-первых, усиливает противоречия регионов и центра, а во-вторых, недовольными оказываются и регионы-доноры – много изымают, и регионы-реципиенты – мало дают;

3) во многих регионах складывается неблагоприятная экологическая ситуация из-за увеличения техногенной нагрузки.

Особенность системы индикаторов экономической безопасности на региональном уровне – это:

- объем валового регионального продукта (ВРП) в текущих ценах на душу населения;
- темпы роста ВРП (в процентах) к соответствующему периоду прошлого года;
- доля новых видов продукции в общем объеме выпуска в процентах и др.

Каждый из основных индикаторов экономической безопасности связан с оценкой угроз и кризисной ситуации в определенной сфере экономики.

Критическая величина экономических показателей безопасности не всегда означает ситуацию полного краха экономики в целом или отдельных ее областей. Она прежде всего свидетельствует о необходимости оперативного вмешательства органов управления с целью изменения опасных тенденций.

Принципиальная трудность использования индикаторов заключается в том, что в России никогда ранее не измеряли пределы экономической выживаемости. Поэтому руководство страны скорее просто не может оценить реальное положение дел в стране (поскольку отсутствует объективный экономический мониторинг)

и, соответственно, не может четко представить глубину кризисных явлений в экономике страны в целом и регионов в частности.

Обострились региональные проблемы занятости в связи с изменением отраслевой структуры – уменьшением числа работающих в отраслях обрабатывающей промышленности (особенно в машиностроении и легкой промышленности). В большинстве субъектов РФ наблюдался высокий уровень безработицы, а в моногородах наблюдалась даже массовая безработица.

В 1991 г. региональная дифференциация остроты безработицы с первых же месяцев регистрации оказалась весьма значительной. Уже к концу 1991 г. самый высокий и самый низкий региональные уровни безработицы отличались более чем в 10 раз, но за прошедший период указанное различие возросло еще почти в пять раз. Этот процесс усилился вследствие финансового кризиса 2008 г. В 2018 г. наблюдался рекордно низкий уровень безработицы по стране в целом, что не исключает дифференциации ее уровня по регионам.

Интересна также дифференциация регионов страны по составу безработных. Первоначально основную массу безработных в России составляли женщины, лица с высшим и средним специальным образованием, лица предпенсионного возраста. Но затем в тех регионах, где уровень безработицы был выше среднего, стала расти доля мужчин, доля лиц с низким уровнем образования, доля молодежи.

Таким образом, можно судить о составе безработных, об остроте безработицы того или иного региона. В тех регионах, где преобладают такие безработные, как «высокообразованные женщины предпенсионного возраста», можно говорить лишь о начальной стадии безработицы. Уровень безработицы и напряженность на рынке труда в таких регионах, как правило, невелики (например, в Москве), хотя расти они могут высокими темпами (например, в Татарии). В тех регионах, где безработица очень остра, численность безработных зачастую растет медленнее, чем в среднем по стране.

В целом можно отметить: в России острая безработица в регионах имеется двух типов:

- регионы с высоким естественным приростом населения (Дагестан, Калмыкия, Тыва, Карачаево-Черкессия, Чечня, Агинский АО и т. п.);
- депрессивные регионы, т. е. те, где преобладают наиболее кризисные отрасли.

В конце XX в. по остроте зарегистрированной безработицы в РФ отмечались Ингушетия, Северная Осетия, Карачаево-Черкессия, Хабаровский край, Амурская область, Камчатская область с Корякским АО, Чеченская Республика. Для этих регионов были характерны высокий уровень безработицы, высокие темпы его роста (в два раза выше среднероссийских), большая напряженность на рынке труда. При этом самая высокая безработица отмечалась в Ингушетии и Северной Осетии, и связана она была в первую очередь с очень большой концентрацией беженцев и вынужденных мигрантов.

Были регионы с наименее острой безработицей. В них уровень безработицы и темпы ее роста были ниже среднероссийских, да и напряженность на рынке труда невысока. В данной группе много северных регионов с добывающей промышленностью: Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, Якутия, Магаданская область, Чукотский АО.

Интересно, что в эту группу попадают Москва и Санкт-Петербург, а также Калининградская область. Связано это с массовым созданием здесь новых рабочих мест в рыночных отраслях (торговля, банковская деятельность, посредническая деятельность). В итоге для покрытия дефицита работников в непрестижных отраслях (транспорт, строительство, коммунальное хозяйство) в Москве, отличающейся наибольшим дефицитом работающих, пришлось привлекать, что наблюдается и в настоящее время, временных работников из Украины, Белоруссии, Закавказья, Средней Азии.

4.4. Макроэкономическая политика

Макроэкономическая политика – это система мер и мероприятий, направленных на решение социальных и экономических

проблем. Объективной целью макроэкономической политики является поддержание эффективности экономики, смягчение противоречий воспроизводственного процесса. Макроэкономическая политика заключается в установлении правительством общих целей экономики в целом и применение управляющих инструментов для достижения этих целей (табл. 6).

Таблица 6

Основные различия между макро- и микроэкономическим подходом

Параметр	Микроэкономический подход	Макроэкономический подход
Предмет исследования	Цены, объемы производства, рынки	Выявление закономерностей развития экономики в целом
Объекты исследования	Рынки совершенной и несовершенной конкуренции, рынки факторов производства, товаров и услуг, рабочей силы	Общий уровень национального дохода, занятости, цен и внешнеэкономической деятельности

Макроэкономические цели включают:

- поддержание высокого уровня национального производства и постоянных темпов роста экономики, без спадов;
- высокий уровень занятости и низкий уровень вынужденной безработицы;
- осуществление рационального рыночного ценообразования для поддержания стабильности цен;
- равновесие экспорта и импорта;
- стабильность валютного курса.

Макроэкономическая политика характеризует действия государства, направленные на регулирование экономики с целью поддержания ее темпов экономического роста, полной занятости

и ограничения инфляции. Основной задачей макроэкономической политики является баланс между безработицей и инфляцией.

Основная цель реализации макроэкономической политики – максимизация общественного благосостояния. Достижение этой цели связано с постановкой целей низших уровней, уточняющих и конкретизирующих направлений деятельности, к которым можно отнести:

- обеспечение устойчивого экономического роста;
- полную занятость ресурсов;
- стабильность уровня цен;
- сбалансированность государственного бюджета;
- сглаживание циклических колебаний;
- регулирование денежной массы и др.

Все цели макроэкономической политики можно классифицировать по следующим признакам:

1) приоритетности:

- стратегические (конечные);
- тактические (промежуточные, ориентированные на достижение стратегических целей);
- оперативные (направленные на решение текущих задач, способствующих реализации тактических и стратегических целей);

2) масштабу:

- общие (для всей системы);
- частные (для подсистем);

3) времени:

- долгосрочные;
- среднесрочные;
- краткосрочные.

Для реализации поставленных целей могут корректироваться и изменяться институциональные и правовые основы экономической среды, а также применяться различные инструменты:

1) экономические:

- налогово-бюджетные – регулирование посредством налогов и государственных расходов с целью воздействия на совокупный спрос и совокупное предложение;

- денежно-кредитные – изменение денежной массы, ставки рефинансирования, норм резервирования, проведение операций на открытом рынке и т. д.;
 - внешнеторговые – регулирование таможенных тарифов, квот и использование нетарифных методов с целью увеличения или сдерживания экспорта и импорта товаров и услуг;
 - государственное предпринимательство: государство является хозяйствующим субъектом, непосредственно участвующим в производственно-коммерческих операциях;
 - социальные – установление минимальных ставок оплаты труда, выплата пособий по безработице и т. д.;
 - государственное программирование, индикативное планирование;
- 2) административные: введение запретов, разрешений (лицензирование), стандартов и нормативов, регулирующих деятельность в различных отраслях и секторах экономики;
- 3) правовые: на основе нормативно-правовых актов устанавливаются правила, принципы ведения экономической деятельности.
- Цели макроэкономической политики определяют направления, для реализации которых разрабатываются мероприятия и выбираются определенные инструменты (табл. 7).

Таблица 7

Направления макроэкономической политики государства

Направление	Содержание
Налогово-бюджетная	Регулирование доходной и расходной частей бюджета, стимулирование спроса или предложения и др.
Денежно-кредитная	Влияние на объем денежной массы на рынке
Инвестиционная	Привлечение капитала для расширения производственных возможностей в развиваемых отраслях

Окончание табл. 7

Направление	Содержание
Структурно-отраслевая	Принятие мер и разработка мероприятий по совершенствованию межотраслевых и внутриотраслевых пропорций, стимулированию развития отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс, повышение конкурентоспособности отечественной продукции
Экологическая	Рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов
Инновационная	Развитие научно-технического потенциала страны
Антимонопольная	Ограничение и предупреждение монополизации рынков, стимулирование конкуренции
Внешнеэкономическая	Регулирование внешней торговли, стимулирование или ограничение экспорта и импорта
Социальная	Поддержание и улучшение условий жизни населения

Концентрируя внимание на наиболее значимых экономических факторах развития экономики, макроэкономика не учитывает поведение отдельных экономических агентов – предприятий, домохозяйств. Макроэкономический подход предполагает абстрагирование от различий между отдельными рынками и выявление ключевых моментов функционирования целостной экономической системы.

В центре внимания макроэкономики находятся следующие проблемы:

- обеспечение экономического роста;
- общее экономическое равновесие и условия его достижения;
- макроэкономическая нестабильность, измерение и способы регулирования;

- определение результатов экономической деятельности;
- состояние государственного бюджета и платежного баланса страны;
- цикличность экономического развития;
- оптимизация внешнеэкономических связей;
- социальная защита населения и другие.

На уровне макроэкономической политики правительство может использовать различные меры общего характера, включая:

- фискальную политику (изменение налоговых ставок и государственных расходов);
- кредитно-денежную политику (контроль над денежной массой и процентными ставками);
- политику цен и доходов (контроль над затратами и ценами);
- управление валютным курсом.

Это необходимо для того, чтобы влиять на состояние внешней торговли и платежного баланса страны. На более конкретном уровне к ним добавляются мероприятия, направленные:

- на стимулирование инвестиций в промышленность;
- исследования и разработки;
- поощрение предпринимательства и защиту интересов потребителей.

Микроэкономическая политика заключается в установлении государством определенных целей для отдельных рынков или отраслей и использование инструментов регулирования рынков и отраслей для достижения этих целей. Микроэкономическое целеполагание сосредотачивается на эффективности размещения ресурсов и путях устранения таких препятствий эффективному размещению, как, например, монопольные искажения или медленное приспособление производственных мощностей к спросу на рынке. Эти препятствия могут быть преодолены политикой в отношении конкуренции и промышленной политикой.

Основными инструментами регулирования экономики являются фискальная политика и кредитно-денежная политика.

В макроэкономической политике характерно стремление к получению внутреннего баланса – ситуации, при которой экономика функционирует при полной занятости, а общий уровень цен постоянен – т. е. достигнута стабильность цен. Достижение полной занятости и стабильности цен – две основные макроэкономические задачи правительства. Однако в действительности этих целей трудно достичь одновременно.

Стабильность цен заключается в поддержании неизменного общего уровня цен во времени. Стабильность цен, особенно исключение роста цен (инфляция), является одной из целей макроэкономической политики.

Объединяет достижение макроэкономической политикой целей полной занятости и стабильности цен (внутреннее равновесие) и равновесие платежного баланса модель внутреннего – внешнего равновесия, которая позволяет выявить и принять решения при возникновении ряда ситуаций:

- чем более неблагоприятным становится отношение внешних цен к внутренним, тем ниже уровень внутреннего реального спроса, необходимый для поддержания равновесия платежного баланса;
- чем более неблагоприятным становится отношение международных цен к внутренним, тем более высокий уровень реального спроса необходим для поддержания полной занятости;
- существуют состояния неравновесия, при которых страна может достичь целей внешнего и внутреннего равновесия, используя только один тип экономической политики;
- если соотношение международных и внутренних цен совместимо с состоянием общего равновесия, но слишком высокий внутренний спрос приводит к инфляции и дефициту платежного баланса. Дефляция спроса сама по себе достаточна для достижения обеих целей;
- если внутренний спрос совместим с состоянием равновесия, но внутренние цены неконкурентоспособны, то это отражается

в дефиците платежного баланса и безработице. Поэтому девальвация сама по себе достаточна для достижения этих целей.

Во многих ситуациях внутренний спрос и отношение международных цен к внутренним не совместимы с состоянием общего равновесия. В результате обе цели экономической политики находятся в противоречии между собой, и отдельные типы экономической политики должны быть скомбинированы. Чтобы быть эффективными, необходимы различные комбинации:

- спроса и ревальвации валюты;
- дефляции спроса и девальвации валюты;
- рефляции спроса и девальвации валюты;
- рефляции спроса и ревальвации валюты.

На формирование и изменение региональной и отраслевой производственной структуры страны оказывает влияние проводимая правительством структурно-инвестиционная политика, которая призвана повлиять на соотношения, пропорции производства различных продуктов отрасли. Проявлениями данной политики выступают аграрная и промышленная политика. Социальная политика берет ориентир в первую очередь на социальную защиту людей, на обеспечение первостепенных потребностей населения, на поддержание достойных условий жизни, также она занимается охраной окружающей среды. Рядом с этой политикой стоит политика занятости, регулирования оплаты труда и доходов населения. Внимание заслуживает и внешнеэкономическая политика, которая распространяется на экономические отношения с другими государствами³⁹.

Увеличение уровня национального дохода и выпуска призвана рефляция, которая часто преднамеренно вызывается правительством для обеспечения полной занятости и для увеличения темпов экономического роста. Инструменты рефляционной политики включают налоговые меры (например, сокращение налогов) или денежные меры (например, понижение процентных ставок).

³⁹ <http://fb.ru/article/45889/makroekonomicheskaya-politika-vidyi-tseli-i-zadachi>

Государство в своем распоряжении имеет соответствующие инструменты, которые оно может использовать для воздействия на экономику. Под инструментом политики понимается экономическая переменная, находящаяся под контролем государства и способствующая достижению одной или нескольких макроэкономических целей. Выделяются следующие инструменты макроэкономической политики:

- налогово-бюджетная политика, означающая манипулирование налогами и государственными расходами с целью воздействия на экономику. Первый компонент налогово-бюджетной политики – налогообложение – оказывает влияние на общую экономическую ситуацию двумя способами:

а) сокращая располагаемый доход или расходуемый доход домашних хозяйств. Например, увеличение налогов уменьшает сумму денег, которую население расходует на приобретение товаров и услуг, в результате чего сокращается совокупный спрос на блага, что вызывает падение объема ВВП;

б) оказывая влияние на цены благ и факторов производства. Так, повышение налогов на прибыль вызывает снижение стимулов у инвесторов вкладывать средства в создание и развитие предприятий;

- денежно-кредитная политика, осуществляемая государством путем денежной, кредитной и банковской систем страны. Регулирование денежной массы влияет на процентные ставки и тем самым на экономическую конъюнктуру. Например, политика дорогих денег повышает процентные ставки, снижая экономический рост и повышая уровень безработицы. И наоборот, политика дешевых денег вызывает экономический рост и сокращение уровня безработицы;

- политика доходов – это стремление государства сдерживать инфляцию директивными мерами: либо прямым контролем над заработной платой и ценами, либо добровольным планированием повышения заработной платы и цен. Политика доходов в западной экономической литературе является наиболее дискуссионной. Тридцать – сорок лет назад эта политика считалась эффективной

в борьбе с инфляцией. В настоящее время многие экономисты считают ее не только неэффективной, но и вредной, ибо она не снижает инфляцию. Поэтому большинство развитых стран использует ее в чрезвычайных обстоятельствах;

- внешнеэкономическая политика, направленная на стимулирование международной торговли, повышает эффективность и экономический рост, повышает уровень жизни населения. Важным показателем внешней торговли является чистый экспорт, представляющий разность между стоимостью экспорта и стоимостью импорта. В случае превышения экспорта над импортом наблюдается избыток, если же импорт превышает экспорт, имеет место дефицит торгового баланса;

- торговая политика включает тарифы, квоты и другие инструменты регулирования, которые либо стимулируют, либо ограничивают экспорт и импорт. Регулирование иностранного сектора осуществляется координацией макроэкономической политики в различных экономических регионах, но главным образом посредством управления валютным рынком, ибо на внешнюю торговлю влияет валютный курс страны.

Цель внешнеэкономической политики – улучшение положения страны в мировом хозяйстве, участие в международном разделении труда, поддержание отечественных товаропроизводителей на мировых рынках и рынках других стран и их защита на внутреннем рынке.

Имеется обширный набор инструментов внешнеэкономической политики – это меры стимулирования экспортеров (кредитование экспорта, льготы, таможенные и налоговые освобождения экспорта, субсидирование, государственные гарантии под экспортные поставки), импортные или экспортные ограничения (таможенные тарифы, квоты, антидемпинговые расследования, установление технологических и экологических нормативов и стандартов), меры по привлечению или ограничению доступа иностранных инвестиций в экономику страны, изменение торговых пошлин, членство в международных экономических организациях, создание особых таможенных режимов и преференций, таможенные союзы.

Каждый этап развития государства характеризуется соответствующими социально-экономическими и политическими условиями, уровнем научно-технического прогресса, состоянием материально-производственной базы. В зависимости от сложившейся ситуации выбираются приоритетные цели и направления макроэкономической политики, наиболее актуальные в данный момент. В последние два десятилетия одним из приоритетных направлений российской экономической политики было сдерживание инфляции.

4.5. Промышленная политика государства

Под промышленной политикой понимается система мер, направленных на изменения в структуре промышленного производства в соответствии с выбранными национальными целями, приоритетами, складывающейся экономической ситуацией. Целями промышленной политики являются:

- обеспечение заинтересованности и экономической безопасности инвестиционной деятельности;
- увеличение промышленного производства;
- обеспечение эффективности и конкурентоспособности промышленного производства;
 - содействие обновлению основного капитала предприятий;
 - создание новых рабочих мест.

Промышленная политика может быть общей, например меры по увеличению конкуренции и обеспечению регионального развития, и частной, например меры по стимулированию эффективности и внедрению новых технологий. Кроме того, промышленная политика может быть более узко направлена на избирательную интервенцию в отдельные отрасли промышленности или на поддержку отдельных продуктов и предприятий. В большинстве стран промышленная политика может быть:

- реактивной (например, в случае рыночного фиаско такая политика состоит в перестройке и рационализации приходящей

в упадок отрасли производства или в поддержке предприятий, терпящих банкротство);

- проактивной (действующей как катализатор изменений посредством стимулирования технического развития, создания и расширения предприятий).

В Великобритании промышленная политика в широком смысле осуществлялась вплоть до настоящего времени Национальным советом по экономическому развитию и подчинявшимися ему комитетами экономического развития. Основная задача Совета состояла в разработке программ по повышению эффективности и международной конкурентоспособности и в определении слабых мест и возможностей отдельных отраслей промышленности. Совет был упразднен в 1992 г.

Среди общих программ помощи производству можно выделить программы, направленные на содействие малому бизнесу (схемы развития бизнеса), внедрение передовых технологий (программа прикладного применения микропроцессорной техники), а также программы профессионального обучения.

Среди избирательных интервенций в британскую промышленность можно выделить:

- рационализацию приходящих в упадок отраслей;
- поддержку растущих отраслей, в которых внедряются высокие технологии;
- фирмы, испытывающие временные затруднения;
- содействие изобретениям и инновациям;
- оказание помощи в проведении стратегических слияний.

Для финансирования промышленной политики в Великобритании было основано большое количество учреждений, включая:

- национальную корпорацию по содействию научным исследованиям (основана в 1948 г.);
- корпорацию по реорганизации промышленности (1966–1971 гг.);
- национальное управление по предпринимательству (1975 г.);
- группа содействия британскому техническому развитию, образованную при слиянии Национальной корпорации по содействию

научным исследованиям и разработкам и Национального управления по предпринимательству (1981 г.).

В отдельных странах (особенно в Великобритании) промышленная политика проводилась на непостоянной основе, и ее претворение в жизнь зависело от внимания, которое уделяло очередное правительство. В других странах, например во Франции и Японии, промышленная политика являлась частью индикативного планирования и осуществлялась на более длительной и скоординированной основе.

Центральным вопросом и предметом промышленной политики являются межотраслевые пропорции и структурные сдвиги в промышленности, а не вопросы развития промышленности вообще и, скажем, внутриотраслевой конкуренции.

Наконец, определение промышленной политики, данное специалистами МЭРТ РФ, промышленная политика – это комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования ее современной структуры, способствующей достижению этих целей. Промышленная политика является необходимым дополнением к структурной политике, направленной на рост общественного благосостояния. При выработке промышленной политики важным является определение целей и приоритетов, устанавливаемых исходя из стратегических ориентиров производственной и коммерческой деятельности экономических субъектов и социальной деятельности государства.

Как следует из данных определений, проведение промышленной политики предполагает наличие четких государственных приоритетов в отношении отраслей национальной экономики. Целью промышленной политики является изменение сложившейся отраслевой структуры национальной экономики, увеличение доли приоритетных отраслей в созданном национальном продукте.

Промышленная политика преследует иные цели, чем отраслевая. Если отраслевая политика преследует цель повышения народнохозяйственной эффективности отрасли и реализуется

преимущественно через краткосрочные меры, то промышленная политика преследует цель повышения эффективности национальной экономики в целом, устраняя межотраслевые проблемы и обеспечивая прогрессивные изменения в структуре производства общественного продукта, что требует долгосрочного горизонта принятия решений.

В числе основных инструментов промышленной политики государства можно выделить следующие:

1) инструменты бюджетной политики: предоставление различного рода дотаций и кредитов из средств государственного бюджета, осуществление государственной инвестиционной политики в отдельных отраслях экономики с целью развития производственной базы, инфраструктурных объектов, формирования полюсов роста и т. д.;

2) инструменты налоговой политики: введение различного режима налогообложения в зависимости от отрасли, предоставление льгот по налогообложению в приоритетных отраслях, ускоренный порядок амортизации. Применение различного режима налогообложения в разных отраслях и регионах может оказывать значительную стимулирующую функцию, изменяя издержки и отраслевую рентабельность производства, что, в свою очередь, оказывает влияние на отраслевую структуру инвестиций в основной капитал, перенаправляя инвестиции в приоритетные отрасли национальной экономики и увеличивая их конкурентоспособность;

3) инструменты денежно-кредитной политики, направленные на регулирование уровня монетизации экономики, объемов сбережений и кредитования в национальной экономике, а также на валютный курс национальной валюты: учетная ставка, операции на открытом рынке, норма обязательного резервирования;

4) инструменты институциональной политики: совершенствование отношений собственности; стимулирование перехода предприятий на более эффективные формы организации бизнеса; смена отношений собственности приватизация и национализация;

лицензирование; законодательное формирование и поддержка новых рыночных институтов, рыночной инфраструктуры;

5) инструменты внешнеэкономической политики: стимулирование экспорта (экспортные кредиты и гарантии, таможенные и налоговые льготы, субсидии), импортные или экспортные ограничения (таможенные тарифы, квоты, антидемпинговые расследования, установление технологических и экологических нормативов и стандартов), изменение торговых пошлин, членство в международных экономических организациях и заключение таможенных союзов;

6) инструменты инвестиционной политики: создание благоприятного инвестиционного климата и содействие привлечению инвестиций в те отрасли, развитие которых является приоритетным для государства;

7) подготовка и переподготовка специалистов для приоритетных отраслей.

Таким образом, осуществление промышленной политики предполагает значительное вмешательство государства в функционирование экономической системы. Отсюда возникает вопрос об оправданности ее проведения, особенно в рамках господствующей в настоящее время либерально-рыночной экономической концепции (неоклассической теории) и оценке ее эффективности.

В рамках неоклассической теории промышленная политика рассматривается как неправомерное вмешательство государства в экономику, искажающее действие рыночных механизмов и препятствующее эффективному (оптимальному) распределению ресурсов. Согласно этой точки зрения государство не в состоянии определить истинные точки роста, поэтому любые приоритеты государства в отношении секторов и отраслей будут вести к снижению общей экономической эффективности.

В соответствии с либерально-рыночной концепцией можно привести следующие основные аргументы против проведения промышленной политики:

1) промышленная политика искажает рыночные сигналы и, соответственно, приводит к неэффективным решениям

хозяйствующих субъектов на микроуровне, что ведет к появлению более существенных дисбалансов;

2) возможность установления государственных приоритетов в отношении развития отдельных отраслей может привести к лоббированию и коррупции, в результате чего приоритеты получают неэффективные отрасли;

3) государство не может безошибочно определить приоритеты промышленной политики на долгосрочной перспективе. Опыт большинства стран показывает неэффективность инструментов промышленной политики в долгосрочном плане;

4) структура современной экономики, характеризующаяся преобладанием крупных диверсифицированных компаний, снижает возможности регулирования отдельных отраслей и секторов.

Возникает вопрос, что оправдывает государственное вмешательство в естественное развитие национальной экономики. Аргументы в пользу промышленной политики перечислены далее.

1. Рынок эффективен только при относительно небольших отклонениях от оптимума. Ликвидация крупных структурных дисбалансов требует вмешательства государства.

2. Рыночные субъекты при принятии решений руководствуются, как правило, краткосрочными целями, что может приводить к отклонению от долгосрочного оптимума.

3. Действие рыночного механизма может приводить к высоким социальным и политическим издержкам общества.

4. Зарождающиеся отрасли в период становления могут оказаться неконкурентоспособными из-за неблагоприятных начальных условий.

Таким образом, возникает вопрос оценки эффективности промышленной политики. В каких условиях она будет способствовать повышению общественного благосостояния, а в каких нет. Можно привести следующие основные цели проведения промышленной политики:

1) обеспечение национальной безопасности и снижение зависимости от внешних факторов;

- 2) решение социальных проблем и обеспечение занятости;
- 3) обеспечение конкурентных преимуществ отдельных отраслей;
- 4) стимулирование инвестиционной активности в целевых отраслях за счет обеспечения благоприятных условий функционирования, особенно в отраслях, дающих большой косвенный эффект на развитие национальной экономики и т. д.

Промышленная политика, как правило, предполагает создание более благоприятных условий развития приоритетных отраслей и сдерживания роста в некоторых других отраслях народного хозяйства.

Следовательно, в качестве критерия оценки эффективности промышленной политики можно использовать чистый выигрыш национальной экономики от ускорения темпов развития одних отраслей и замедления темпов развития других. Однако возникают серьезные методические трудности, связанные с измерением данного показателя.

Таким образом, можно сделать вывод, что проведение промышленной политики оправдано в условиях серьезного структурного дисбаланса экономики, который не может быть ликвидирован только под воздействием рыночного механизма, что обуславливает необходимость государственного вмешательства.

Можно выделить следующие уровни промышленной политики:

- 1) уровень государственной промышленной политики. На этом уровне происходит формирование и обеспечивается реализация мероприятий по макроструктурным преобразованиям, по созданию благоприятных условий для таких преобразований и по адаптации или нейтрализации их неблагоприятных последствий;
- 2) отраслевой (секторный) уровень промышленной политики определяет конкретные цели и мероприятия государства в отношении определенной отрасли в широком или узком плане;
- 3) региональный уровень промышленной политики определяет цели и мероприятия государства в отношении промышленного развития отдельных регионов.

Для оценки эффективности политики правительства используется система макроэкономических показателей.

4.6. Аграрная политика государства

Аграрная политика является частью экономической и общей политики государства. Существует два принципиальных подхода к пониманию сущности аграрной политики.

1. В узком смысле слова под аграрной политикой понимают систему целей и мероприятий, направленных на развитие аграрного сектора экономики.

2. В широком смысле слова в аграрную политику включают:

- политику развития аграрного сектора;
- продовольственную политику, касающуюся потребления продуктов питания основными группами и слоями населения;
- агропромышленную политику, связанную с проблемами обслуживания сельского хозяйства;
- внешнеторговую аграрную политику.

В этой связи аграрная политика может быть определена как совокупность принципов и действий, которые проводит государство в решении комплекса проблем, связанных с функционированием агропромышленного комплекса (собственно сельскохозяйственного производства, структур агробизнеса, рынка сельхозпродукции, потребления, развития сельских сообществ и т. д.).

При разработке аграрной политики крайне важно учитывать:

- отношения, возникающие по поводу владения, распоряжения и пользования землей и другими факторами сельскохозяйственного производства;
- спрос и предложение на материально-технические ресурсы, сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие;
- состояние инфраструктуры рынка;
- соотношение цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности;

- соотношение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей и других групп населения;
- развитие производственной и социальной инфраструктуры на селе;
- необходимость обеспечения физической и экономической доступности продовольствия для основных социально-демографических и территориальных групп населения.

Предметом аграрной политики являются те стороны социально-экономических отношений в АПК, которые не могут быть отрегулированы механизмами рыночной экономики и требуют для своего решения участия государства.

Методы аграрной политики – это приемы (инструменты) государственного регулирования экономики АПК.

Задачами государственного регулирования АПК являются:

- стабилизация и развитие агропромышленного производства;
- обеспечение продовольственной безопасности страны;
- формирование и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- улучшение продовольственного обеспечения населения;
- поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями экономики;
- сближение уровней доходов работников сельского хозяйства и других отраслей экономики;
- защита отечественных товаропроизводителей.

По способу функционирования различают методы прямого и косвенного воздействия на аграрную экономику.

Методы прямого воздействия предполагают такое регулирование, при котором субъекты экономики вынуждены принимать решения, основанные не на самостоятельном экономическом выборе, а на предписаниях государства. В качестве примера могут быть названы изменения в налоговом законодательстве, все возможные административные ограничения в области контроля качества продовольствия и т. д.

Методы прямого воздействия часто бывают наиболее эффективными благодаря оперативному достижению экономического результата. Однако у них есть серьезные недостатки, связанные с созданием помех в рыночном процессе.

Методы косвенного воздействия проявляются в том, что государство, не влияя прямо на поведение субъектов экономики, создает предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе эти субъекты отдавали предпочтение таким вариантам экономических решений, которые соответствуют целям экономической и аграрной политики. Преимущества данных методов заключаются в том, что они не нарушают рыночную ситуацию, состояние динамического равновесия.

Аграрная политика, как и политика в целом, определяется многообразием общественных, групповых и частных интересов.

Носители интересов – это отечественные товаропроизводители и потребители сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Они представляют достаточно сложную группу субъектов рыночных отношений, в которой возможны определенные противоречия.

Выразителями интересов представлены достаточно сложной и противоречивой группой, включающей политические партии, общественные и профессиональные объединения. Группы выразителей интересов не случайно называют группами давления. У них есть еще и третье наименование – лоббирующие организации. Лоббизм – это повсеместная мировая практика, которая, безусловно, нуждается в законодательном регулировании. Лоббирующие организации, как правило, устанавливают тесные отношения с таким влиятельным общественным «классом», как государственная бюрократия.

Бюрократия – это слой служащих-профессионалов, принимающих непосредственное участие в подготовке, реализации и контроле за ходом реализации решений, принимаемых начальствующим субъектом. Бюрократия – влиятельный слой общества.

Политики выступают первыми в ряду субъектов, формирующих аграрную политику государства. Политики и бюрократия

стремятся к поддержке агропродовольственного сектора в ожидании политических и общественных дивидендов.

Из общественно-политических организаций наиболее влиятельны в сфере аграрной политике Агропромышленный союз в России, образованный в 1997 г. на базе бывшего Аграрного союза. Основная его цель – представление и защита интересов сельских товаропроизводителей в органах государственной власти и местного самоуправления всех уровней, хозяйственных и общественных организациях.

Аграрная политика направлена как на защиту экономических интересов представителей аграрного сектора путем субсидирования сельскохозяйственных цен и доходов, так и на повышение эффективности сельского хозяйства путем поощрения объединения и механизации сельскохозяйственных предприятий (табл. 8).

Таблица 8

Компоненты аграрной политики

Структурные элементы	Объекты аграрной политики
Сельскохозяйственная	1. Сельскохозяйственные товаропроизводители. 2. Население сельской местности
Агропромышленная	1. Производители средств производства для сельского хозяйства. 2. Предприятия сферы переработки сельскохозяйственной продукции. 3. Предприятия оптовой и розничной торговли сельскохозяйственной продукцией
Продовольственная	1. Население страны в целом. 2. Дети. 3. Малообеспеченные слои населения. 4. Территориальные группы населения
Внешнеэкономическая	1. Импортёры сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. 2. Экспортёры сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

Поддержка цен – также способ поддержания доходов определенной группы производителей посредством административного сохранения цен на их товары выше равновесных рыночных. Во многих странах система ценовой поддержки применяется исключительно для того, чтобы помочь аграрному сектору в обеспечении приемлемого уровня общих фермерских доходов. Если эта цена слишком низка, чтобы адекватно «вознаградить» фермеров, правительство окажет им ценовую поддержку, подняв цену, по которой оно готово купить весь нераспроданный остаток продукции. Главная проблема в том, что метод ценовой поддержки ставит в невыгодное положение потребителей, а также приводит к расточительному перепроизводству. Метод ценовой поддержки используется в качестве основы единой аграрной политики Европейского сообщества.

Необходимость поддержки сельского хозяйства частично объясняется тем, что сельское хозяйство, в отличие от обрабатывающей промышленности, весьма чувствительно к факторам, которые лежат за пределами его непосредственного контроля. Предложение из года в год испытывает беспорядочные колебания, вызванные такими «капризами» природы, как погода, нашествие насекомых, болезни, приводящими к значительным изменениям сельскохозяйственных цен и доходов. В длительном периоде спрос на многие базовые продукты питания растет очень медленно. Существенное повышение производительности, связанное с механизацией сельскохозяйственного производства, применением химических удобрений, пестицидов и т. п., привело к тому, что предложение росло быстрее, чем спрос, а это вызвало падение сельскохозяйственных цен и доходов.

Сельское хозяйство, таким образом, стало очень неприбыльным занятием, и государство, озабоченное влиянием изменений предложений и цен сельхозпродукции (например, на уровень доходов, платежный баланс и уровень инфляции), вынуждено было прибегать к контролю сложившейся ситуации. Существенны некоторые политические и социальные факторы, например стремление

защитить сельское население, а также то, что даже в некоторых промышленно развитых странах (например, в Европейском сообществе) аграрный сектор имеет большой политический вес, несоизмеримый его доле в экономике. Проводимая ЕС (единая аграрная политика – ЕАП) политика содействия аграрному сектору имеет основной целью поддержание удовлетворительного уровня жизни фермеров и повышение экономической эффективности аграрного сектора.

Руководство ЕАП осуществляют Европейский аграрный совет и Гарантийный фонд. Однако реализация основных мероприятий и оперативные решения (например, фиксирования цен на сельскохозяйственную продукцию на данный год) остаются за Советом министров ЕС. Содействие аграрному сектору осуществляется в четырех направлениях:

а) около 70–75 % фермерских хозяйств получают выгоду от системы поддержки цен, которая поддерживает цены на сельскохозяйственную продукцию, произведенную в странах ЕС, на более высоком уровне по сравнению с ценами на мировом рынке. Цены на молоко, зерновые, масло, сахар, свинину, говядину, телятину, некоторые фрукты и овощи и столовое вино фиксируются ежегодно и, после того как они уже зафиксированы, поддерживаются на этом уровне посредством скупки части продукции, не реализованной на рынке. Компенсационные выплаты используются для пересчета общеевропейской цены на каждый конкретный продукт в цены, сложившиеся на национальных рынках, и пересмотра цен в случае изменений уровня инфляции в странах – членах ЕС;

б) подвижные ставки импортных пошлин используются для повышения цен на импорт до уровня внутренних цен (это относится к вышеперечисленным продуктам). Таким образом обеспечивается конкурентоспособность всей продукции ЕС. 25 % фермерских хозяйств ЕС, на которые не распространяется прямая ценовая поддержка, полагаются исключительно на тарифную защиту, позволяющую поддерживать на высоком уровне цены внутреннего рынка;

в) экспортные субсидии позволяют фермерам ЕС снизить свои экспортные цены и тем самым успешно конкурировать на мировых рынках;

г) дотации предоставляются фермерским хозяйствам для модернизации и совершенствования ими своего производства в целях повышения экономической эффективности аграрного сектора.

ЕАП – наиболее крупная статья расходов в общем бюджете ЕС. Например, в 1991 г. расходы на нее составили 65 % суммарных расходов ЕС. В последние годы свыше 90 % бюджета ЕАП было затрачено на ценовую поддержку и экспортные субсидии.

ЕАП может претендовать на ряд успехов (прежде всего достижение самообеспечения ЕС многими продуктами питания), однако критики заявляют, что она имеет множество недостатков:

- потребители проигрывают, поскольку им приходится платить чрезмерно высокие цены за продукты питания;
- ресурсы размещаются нерационально, так как неэффективные, несущие большие затраты фермерские хозяйства слишком защищены и слишком мало средств направляется на долгосрочные структурные реформы и модернизацию сектора;
- цены, искусственно завышаемые за счет закупок непроданных товаров, стимулируют общее перепроизводство и имеют своим результатом крупные излишки продукции, которую дорого хранить и трудно распродать;
- субсидируемый экспорт из ЕС может снизить мировые цены на сельскохозяйственную продукцию, значительно затрудняя существование развивающихся стран, многие из которых (особенно страны, не заключившие Ломейские соглашения) уже понесли тяжелый урон в результате отклонений в торговле стран ЕС.

Ломейские соглашения, подписанные в 1975 и 1979 гг. между Европейским сообществом и 58 африканскими, карибскими и тихоокеанскими странами (АКТ), обеспечивают свободный от тарифов вход на рынок ЕС поставщиков сырьевых продуктов и производителей промышленных товаров из этих стран. Соглашения предусматривают оказание экономической помощи странам АКТ

из средств Европейского фонда регионального развития и Европейского инвестиционного банка и содержат схемы Stabex и Minex, используемые для стабилизации экспортных доходов тех стран, экономическое положение которых находится в прямой зависимости от экспорта сельскохозяйственных и сырьевых продуктов.

Поддержка доходов – это с социальной точки зрения политика, направленная на увеличение доходов беднейших членов общества посредством трансфертных платежей, например дополнительной материальной помощи, пособий по безработице. Но с точки зрения региональной или другой политики это метод поддержки определенных производителей посредством обеспечения прямых платежей, применяемый в том случае, если рыночные цены приносят недостаточный доход.

В конце 1980-х гг. была создана АККОР – Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России. Наряду с Агропромышленным союзом АККОР участвует в подписании ежегодных соглашений с правительством.

В Российской Федерации первым лоббистом интересов сельского хозяйства в правительстве перед лицом Министерства финансов РФ и Министерства экономического развития и торговли РФ выступает Министерство сельского хозяйства РФ. Оно борется за перераспределение бюджетных средств в пользу реализации своих отраслевых программ.

В 2002 г. в нашей стране насчитывалось свыше 45 отраслевых союзов АПК, 36 из которых входили в Ассоциацию союзов АПК России. Отличительной чертой отраслевых союзов АПК является то, что в них представлены в основном переработчики, пищевики и трейдеры.

Один из первых и наиболее удачных союзов – Союз сахаропроизводителей России. Создан в 1996 г. несколькими крупными сахарными торговцами и региональными ассоциациями сахарных заводов. Главную свою задачу союз видит в установлении режима наибольшего благоприятствования переработчикам сахара России.

Другим крупным и самым первым союзом производителей стал Российский зерновой союз, созданный в 1994 г. Союз осуществляет мониторинг рыночной конъюнктуры. Свою задачу он видит в оказании влияния на процесс регулирования зернового рынка в России.

В ноябре 1998 г. создан Мясной союз России, объединивший мясоперерабатывающие предприятия, торговые компании на мясном рынке, Ветеринарную ассоциацию России и т. д. Общая численность союза – 272 предприятия. Они представляют 72 региона страны. Союз имеет весьма обширные уставные цели.

В мае 2002 г. Министерство сельского хозяйства РФ инициировало создание общероссийской общественной организации – Российское аграрное движение (РАД). Его цель – быть выразителем и защитником интересов миллионов тружеников села и агропромышленного комплекса. По мнению некоторых политиков, появление организации, созданной министерской номенклатурой, может привести к дестабилизации в аграрном движении.

Аграрная политика как единое целое состоит из ряда взаимосвязанных частей, или структурных элементов: сельскохозяйственной, агропромышленной, продовольственной и внешнеэкономической аграрной политики. Каждому структурному элементу аграрной политики соответствуют свои объекты.

Представленные объекты могут быть логически объединены в такое понятие, как «рынок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», существующий вне зависимости от того, реализуется определенная аграрная политика или нет. Воздействуя на различные группы участников рыночных отношений, государство влияет тем самым на рыночную ситуацию. Государство может поддерживать в качестве приоритетной отрасли как сельскохозяйственное производство, так и переработку или потребление.

Предприятия и организации агропромышленного комплекса – только часть объектов аграрной политики. Они обеспечивают производство ресурсов для села, производство и переработку сельскохозяйственной продукции.

Основным объектом государственной поддержки выступает, как правило, сельскохозяйственный товаропроизводитель. Однако и другие объекты, например малообеспеченные слои населения, не должны оставаться без должного внимания.

В России исключительной заботой государства является обеспечение продовольствием населения районов, находящихся в зонах вечной мерзлоты и Крайнего Севера. На данных территориях сельскохозяйственное производство практически невозможно либо имеет ограниченные перспективы. Завоз продовольствия на коммерческой основе порой крайне дорогостоящ и невыгоден для бизнеса, поэтому государству приходится решать эту проблему.

К субъектам аграрной политики относятся государственные и общественные институты, принимающие и реализующие агрополитические решения либо оказывающие влияние на их разработку. Право принимать решения по вопросам политики принадлежит высшим должностным лицам и соответствующим структурам законодательной и исполнительной ветвей власти государства. Они также осуществляют контроль за исполнением принимаемых решений. Само исполнение обеспечивается отраслевыми ведомствами и учреждениями государства. Особенность России как федеративного государства состоит в том, что страна нуждается в четком правовом разграничении предметов ведения и полномочий на уровне федеральных, региональных и муниципальных структур хозяйственного управления. Вместе с тем цели, задачи и принципы политики по возможности должны быть едиными.

Государственное регулирование АПК призвано не подменять рыночный механизм, а обеспечивать условия для эффективного развития объектов регулирования, одновременно выступающих в качестве субъектов рынка.

Особо необходимо отметить роль аграрной науки в качестве субъекта аграрной политики. Как правило, во всех странах аграрная наука развивается в государственных научно-исследовательских учреждениях и университетах. На основе бюджетного финансирования наука получает как бы «государственный заказ»

на проведение определенных исследований. Вместе с тем крайне важно, чтобы наука оставалась верна принципам объективности и беспристрастности и не была «ангажирована» как властью, так и ее оппонентами.

Разработка аграрной политики должна осуществляться на основе научных исследований, чтобы ее по праву можно было бы назвать научной. То есть основу аграрной политики в обязательном порядке должен быть положен принцип научности. Говоря о субъектах аграрной политики, нельзя обойти вниманием и средства массовой информации, во многом формирующие общественное мнение, соответствующее отношение к тем или иным программам, действиям, решениям власти, политических партий, политиков и т. д. Нельзя также сбрасывать со счетов и потенциал конструктивной критики, реализуемой через СМИ.

4.7. Фискальная политика в обеспечении экономической безопасности предприятия

Налоговое бремя существенно сказывается на ценах производителя и доходах населения. Поэтому фискальная политика может как способствовать росту экономики, так и замедлять его. Фискальная политика – это институт системы управления спросом, предназначенный для регулирования уровня экономической активности в стране путем изменения налогообложения и государственных расходов.

Фискальная позиция – позиция правительства в применении фискальной политики. Иными словами, это позиция государства в вопросе:

- уравнивать свои расходы доходами от налогообложения (планируемый сбалансированный бюджет);
- сознательно планировать большие расходы, чем можно получить в виде налоговых поступлений (планируемый бюджетный дефицит);
- сознательно планировать расходовать меньше, чем ожидается налоговых поступлений (планируемый бюджетный излишек).

Однако фактическое состояние государственного бюджета может отклониться от фискальной позиции правительства, когда, например, доходы ниже ожидавшегося уровня, а рост пособий по безработице и других социальных выплат оказывается выше ожидавшегося уровня. Таким образом, без какого-либо изменения фискальной позиции правительства и налоговых ставок состояние государственного бюджета и заемные требования государства могут варьироваться вместе с уровнем экономической занятости. Аккордные налоги увеличивают государственные доходы, не искажая размещения производственных ресурсов, косвенные налоги несут искажающий эффект, так как заставляют потребителей изменить структуру потребления, приносят им убыток без каких-либо связанных с этим поступлений в государственный бюджет. Аналогично подоходный налог может исказить структуру предпочтений между работой и отдыхом. На практике существует довольно мало налогов, не влияющих на размещение ресурсов, кроме подушных налогов с избирателей, устанавливаемых из расчета на душу населения.

Налоговые власти могут использовать ряд мер для изменения (например, уменьшения) совокупного спроса или общих расходов:

- прямые налоги на частные лица (подоходный налог) и компании (налог на корпорации) могут быть увеличены, если необходимо сократить общие расходы, например для снижения инфляции (повышение подоходного налога уменьшает располагаемый доход людей, и аналогично – повышение налога на корпорации приводит к сокращению прибыли, идущей на выплату дивидендов и реинвестиции);
- повышение косвенных налогов: увеличение налога на добавленную стоимость, затрагивающее все продукты, или увеличение акцизов по отдельным продуктам (таким, как бензин и табачные изделия). Повышение их цены вызовет понижение покупательной способности потребителей.

Правительство может воздействовать на общие расходы в экономике, изменяя собственные расходы. Так, сокращение

государством текущих закупок продуктов или капиталовложений понижает общий уровень расходов в экономике.

Налоговые поступления и государственные расходы связаны в государственном бюджете: общий уровень расходов в экономике можно сократить, повысив налоги и урезав расходы. В этом случае образуется профицит (излишек) государственного бюджета. Если цель состоит в увеличении общих расходов, то правительство должно пойти на бюджетный дефицит, снижая налоги и увеличивая свои расходы.

Сдерживающее воздействие, оказываемое прогрессивным налогообложением на расширение экономики, получило название «фискальный тормоз». С ростом национального дохода возрастающая часть личных доходов попадает в высокие диапазоны шкалы налогообложения, что увеличивает налоговые поступления государства. Рост налогообложения создает изъятия из кругооборота национального дохода, которые приводят к большему снижению темпов роста совокупного спроса, чем то, что имело бы место в противном случае. Чтобы смягчить эффект фискального тормоза, государство может регулярно повышать льготы по личному подоходному налогу в рамках фискальной политики.

Фискальный тормоз может также приводить к автоматическому ослаблению давления инфляции на экономику, ибо при высокой инфляции люди, как правило, переходят в более высокие налоговые группы, в результате чего их общие налоговые платежи увеличиваются, сокращая их располагаемый доход и уменьшая совокупный спрос. Таким образом, понижается давление инфляции спроса (имеется в виду наличие прогрессивной шкалы налогообложения, которая существует в ряде государств, например, Европы и до недавнего прошлого была и в России).

Снижение государственных расходов и рост налогов (изъятия из кругооборота национального дохода) приводят к сокращению совокупного спроса и через эффект мультипликатора ослабляют инфляционное давление при «перегреве» экономики. Напротив, повышение государственных расходов и/или понижение налогов

(вливания в кругооборот национального дохода) стимулируют совокупный спрос и через эффект мультипликатора создают дополнительные рабочие места, уменьшая уровень безработицы.

Использование бюджетного дефицита в качестве средства борьбы с безработицей впервые было предложено Дж. Кейнсом в 1920–1930-х гг. С широким принятием после 1945 г. западными странами кейнсианских идей фискальная политика стала применяться как основное средство «точной настройки» экономики с целью достижения полной занятости.

На практике использование фискальной политики в качестве инструмента краткосрочной стабилизации встречает определенные трудности, уменьшающие ее эффективность. Изменение налоговых ставок (особенно ставок подоходного налога) с административной точки зрения трудно предпринять, и осуществление этого изменения займет известное время. Точно так же значительная часть государственных расходов, например, на школы, дороги, больницы и оборону, отражает долгосрочные экономические и социальные обязательства и не может быть пересмотрена без длительного процесса лоббирования. Кроме того, изменение ставок налогообложения и расходов вызывает эффект мультипликатора (т. е. определенное исходное изменение расходов увеличивается в несколько раз и распространяется по всей экономике), масштабы которого трудно предсказать.

Более того, использование фискальной политики для поддержания совокупного спроса на высоком уровне, с тем чтобы достичь полной занятости, зачастую ведет к инфляции спроса.

Инфляция спроса – это рост общего уровня цен в результате превышения совокупного спроса по сравнению с потенциальным предложением в экономике. При уровне выпуска, соответствующем полной занятости, избыточный спрос подстегивает рост цен, тогда как реальный выпуск остается неизменным. Согласно концепции монетаризма, избыточный спрос возникает из-за слишком быстрого роста предложения денег.

Опыт применения фискальной политики показал, что краткосрочный подход к экономическому управлению оказывается

не особенно удачным при стабилизации экономики. Поэтому в последние годы больше внимания стало уделяться среднесрочному управлению экономикой.

Управление спросом, или стабилизационная политика, заключается в управлении уровнем совокупного спроса в экономике с помощью фискальной и кредитно-денежной политики с целью смягчения или устранения колебаний уровня экономической активности, связанной с деловым циклом.

Если в какой-либо момент времени совокупный спрос меньше потенциального ВВП, то фактический ВВП будет равен совокупному спросу, создавая дефляционный разрыв (разрыв выпуска) между фактическим и потенциальным ВВП.

Дефляционный разрыв характеризует недостаток совокупных расходов (совокупного спроса) при уровне национального дохода, соответствующем полной занятости. Вследствие недостаточности расходов некоторые ресурсы экономики недоиспользуются, и потому фактический ВВП оказывается ниже потенциального ВВП. Для преодоления недостатка расходов государство может использовать фискальную и кредитно-денежную политику, чтобы увеличить совокупный спрос.

Однако при высоком уровне совокупного спроса, превышающего потенциальный ВВП, потенциальный ВВП устанавливает потолок фактического выпуска, и любое превышение совокупного спроса над потенциальным ВВП превращается в инфляционный разрыв.

Инфляционный разрыв характеризуется избытком совокупных расходов при полной занятости. При невозможности увеличивать уровень национального выпуска избыточный спрос вызывает увеличение цен, т. е. реальный выпуск остается неизменным, но денежная, или номинальная, ценность его будет повышена. В этой ситуации, чтобы устранить инфляционный разрыв, необходимо уменьшить совокупный спрос. Это может сделать государство, используя элементы фискальной и денежно-кредитной политики.

Темпы роста фактического ВВП зависят, с одной стороны, от темпов роста совокупного спроса, а с другой – от роста потенциального ВВП.

Одним из важнейших факторов, способствующим циклическим колебаниям экономики, является колеблемость инвестиций в основной капитал и инвестиций в запасы, которые, в свою очередь, представляют функцию ожиданий деловых кругов по поводу будущего уровня спроса. В верхней точке цикла доход стабилизируется и инвестиции в новые производственные мощности догоняют спрос. Это приводит к сокращению индуцированных инвестиций и вследствие понижающего эффекта мультипликатора вызывает падение национального дохода, в результате чего инвестиции сокращаются еще больше. В нижней точке депрессии может произойти увеличение инвестиций – экзогенное (например, вследствие введения новых технологий) или вызванное оживлением инвестиций на замещение. В данном случае рост капиталовложений, усиленный эффектом мультипликатора, ведет к увеличению национального дохода и, как следствие, объема индуцированных инвестиций.

Индукцированные инвестиции – это часть увеличения или уменьшения реальных инвестиций, которая обусловлена изменениями уровня национального дохода. Например, увеличение национального дохода сопровождается увеличением расходов на потребление, которые оказывают давление на существующие производственные мощности. Это давление стимулирует предпринимателей осуществлять инвестиции в новые производства.

Главная цель управления спросом – это «точная настройка» совокупного спроса для того, чтобы не допускать ни его недостаточности по сравнению с потенциальным валовым национальным продуктом (таким образом предотвращая потери в выпуске и безработицу), ни его избыточности (предотвращая таким образом инфляцию).

Нерегулируемая экономика проходит через периоды депрессий и бумов, как это изображено в виде сплошной линии на рис. 6.

Государство обычно пытается сгладить эти колебания путем стимулирования совокупного спроса, когда экономика находится в депрессии, и сокращения совокупного спроса, когда экономика «перегрета». В идеале государство хотело бы управлять совокупным спросом таким образом, чтобы в своем увеличении он точно следовал росту лежащего в его основе потенциального ВВП (штриховая линия на рис. 6), полностью погашая амплитуду делового цикла.

Однако существуют две основные проблемы:

1) установление точного момента, когда государство должно провести изъятия или вливания, чтобы сгладить колебания делового цикла;

2) установление точной величины изъятия или вливания, чтобы преодолевать бумы и депрессии.

Если бы можно было правильно рассчитать время и объем, экономика следовала бы точно вдоль тренда потенциального ВВП.

Осуществление стабилизационной политики включает ряд стадий, как это показано на рис. 6.

Например, в момент времени 0 начало рецессии (депрессии) выражается в снижении экономической активности, но из-за затрат времени на сбор экономической информации данные об уровне безработицы и тому подобные становятся известными лишь к периоду 1. Когда необходимые данные получены, государство оказывается в состоянии выявить природу проблемы (период 2) и разработать план вмешательства, например снижение налогов или увеличение государственных расходов (период 3). В период 4 эти мероприятия осуществляются, хотя может пройти еще некоторое время, прежде чем они начнут оказывать влияние на потребление, инвестиции, импорт.

Если на все эти процессы ушло слишком много времени, то может случиться так, что государство будет стимулировать экономику в то время, когда уже начнется подъем после рецессии (депрессии), и, таким образом, его действия приведут к усилению исходного отклонения (пунктирная линия 1 на рис. 6). Государство

4.7. Фискальная политика в обеспечении экономической безопасности...

может также усилить отклонения (пунктирная линия 1), если оно неправильно рассчитало величину вливания в экономику и создало избыточный спрос.

Уровень экономической активности
(фактический ВВП)

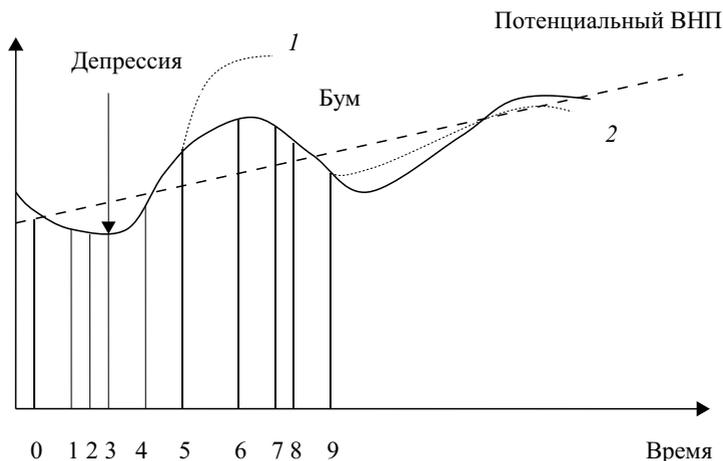


Рис. 6. Управление совокупным спросом в экономике: периоды:
0 – начало рецессии; 1 – получение статистических данных; 2 – анализ проблемы; 3 – планирование вмешательства; 4 – вмешательство; 5 – начало воздействия государственных мероприятий на экономику; 6 – предсказание кризиса; 7 – планирование вмешательства; 8 – вмешательство; 9 – начало воздействия государственных мероприятий на экономику

Если бы государство правильно определило время и объем, то оно могло бы уменьшить рецессию (депрессию) и повести экономику по траектории, указанной на рис. 6 пунктирной линией 2. Ослабление рецессии, таким образом, требует, чтобы государство заранее точно прогнозировало начало спада, возможно, даже еще в период оживления экономики (период 6). На основе этих прогнозов государство может затем разработать план своего

вмешательства с целью стимулирования экономики (период 7), принять меры (период 8) таким образом, чтобы эти меры начали оказывать влияние и стимулировать экономику, когда уровень экономической активности станет падать (период 9).

В значительной степени неточность расчета времени и объемов государственного вмешательства обусловлена институциональными и поведенческими факторами. Если государство не преуспело в сглаживании делового цикла, его часто обвиняют в проведении политики «стоп – вперед», т. е. в осуществлении вливаний в экономику на подъеме, которая из-за этого «перегревается», и, соответственно, в изъятии ресурсов в неподходящее время и усугублении ее спада.

Цикл «стоп – вперед» – это применение государством имеющихся в его распоряжении макроэкономических инструментов для стимулирования и последующего подавления экономической активности. Подобные меры используются при проведении антициклической политики управления спросом с целью противодействия колебаниям экономической активности, связанным с деловым циклом. Мероприятия «стоп – вперед» часто упоминаются в негативном смысле, поскольку государственная политика этого типа в 1960-х гг. и особенно в начале 1970-х гг. оказывалась либо несвоевременной, либо предполагала неадекватный объем изъятий или инвестиций.

Управление спросом – это один из аспектов макроэкономической политики государства. Другими важными направлениями являются политика предложения, воздействующая на темпы роста потенциального ВВП, и политика валютных курсов, влияющая на конкурентоспособность товаров и услуг, поставляемых на мировой рынок.

Закон Сея заключается в утверждении, согласно которому совокупное предложение создает свой собственный совокупный спрос. Сам факт производства данного количества продукта порождает сумму дохода (в виде заработной платы, прибыли и т. д.), в точности равную этому объему выпуска и полностью достаточную для его покупки. Из этого следует, что для достижения уровня выпуска, соответствующего полной занятости, требуется лишь увеличить в должной мере совокупное предложение.

Это закон построен на допущении, что экономическая система «направляется предложением» и весь доход расходуется на потребление. Но в действительности некоторая часть дохода «утекает» в сбережения, налоги и т. д., и нет гарантии, что весь этот доход будет «влит» обратно в качестве расходов. Таким образом, в противоположность изложенному выше утверждению экономическая система «направляется спросом». Уменьшение совокупного спроса ведет к многократному сокращению национального дохода и объема выпуска.

4.8. Кредитно-денежная политика государства

Кредитно-денежная политика – инструмент макроэкономической политики, включающий регулирование предложения денег, кредита и процентных ставок с целью контроля над совокупными расходами в экономике.

Денежная масса, или денежное предложение, – совокупность наличных денег, находящихся в обращении, и безналичных средств на счетах, которыми располагают физические и юридические лица и государство.

Показателями структуры денежной массы являются денежные агрегаты. Денежными агрегатами называются виды денег и денежных средств, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности (возможностью быстрого превращения в наличные деньги).

Денежные агрегаты представляют иерархическую систему – каждый последующий агрегат включает в свой состав предыдущий.

В разных странах выделяются денежные агрегаты разного состава. МВФ рассчитывает общий для всех стран показатель М1 и более широкий показатель «квазиденьги» (срочные и сберегательные банковские счета и наиболее ликвидные финансовые инструменты, обращающиеся на рынке).

Центральный банк РФ рассчитывает денежные агрегаты М0, М1, М2, М3:

- $M0$ = наличные деньги в обращении (монеты, банкноты);
- $M1$ = $M0$ + чеки, вклады до востребования (в том числе банковские дебетовые карты), остатки средств в национальной валюте на расчетных счетах организаций, текущих и иных счетов до востребования населения, нефинансовых и финансовых (кроме кредитных) организаций;

- $M2$ = $M1$ + срочные вклады;

- $M3$ = $M2$ + сберегательные вклады, сертификаты и государственные облигации.

В ряде стран дополнительно выделяют $M4$. Например, в Великобритании $M4$ включает объем наличной валюты в обращении, общую сумму кредитов, выданную банками, а также сумму заимствований правительства.

Денежно-кредитная политика – часть государственной экономической политики, направленная на обеспечение устойчивости национальной валюты, в том числе стабильности покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам, на основе регулирования денежного предложения.

Это политика государства, воздействующая на количество денег в обращении с целью обеспечения стабильности цен, полной занятости населения и роста реального объема производства. Осуществляет монетарную политику Центральный банк.

Денежно-кредитное регулирование – это совокупность конкретных мероприятий Центрального банка, направленных на изменение денежной массы в обращении, объема кредитов, уровня процентных ставок и других показателей денежного обращения и рынка ссудных капиталов.

Основные цели кредитно-денежной политики государства:

- сдерживание инфляции;
- обеспечение полной занятости;
- регулирование темпов экономического роста;
- смягчение циклических колебаний в экономике;
- обеспечение устойчивости платежного баланса.

Денежно-кредитное регулирование экономики осуществляется на основе принципа **компенсационного регулирования**, который предполагает (рис. 7):

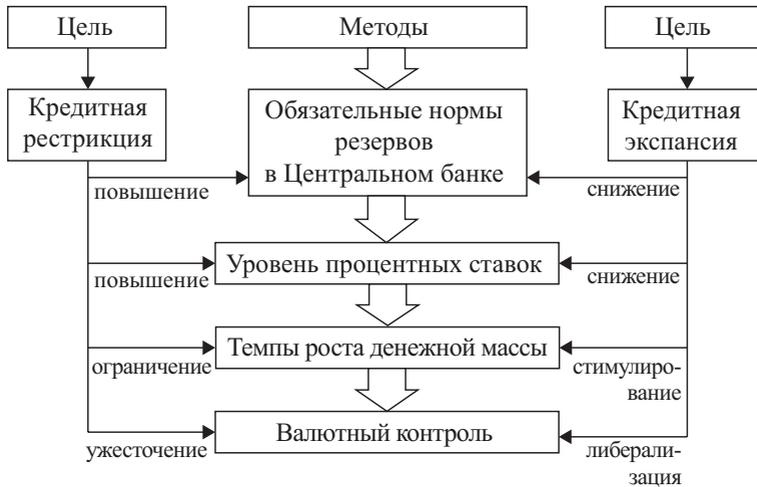


Рис. 7. Денежно-кредитное регулирование экономики

- политику денежно-кредитных **рестрикций**, которая предполагает ограничение кредитных операций путем:
 - **повышения норм резервирования средств** для участников кредитной системы в Центральном банке;
 - **повышения уровня процентных ставок**;
 - **ограничения темпов роста денежной массы** в обращении по сравнению с товарной массой;
- политику денежно-кредитной **экспансии**, которая предполагает:
 - **стимулирование кредитных операций**;
 - **снижение норм резервирования** для субъектов кредитной системы;

- падение уровня кредитных ставок;
- ускорение оборачиваемости денежной единицы.

Основные инструменты Центрального банка в реализации кредитно-денежной политики:

- регулирование официальных резервных требований является мощным средством воздействия на предложение денег. Величина резервов (часть банковских активов, которые любой коммерческий банк обязан хранить на счетах Центрального банка) во многом определяет его кредитные возможности. Кредитование возможно, если у банка достаточно средств сверх резерва. Таким образом, увеличивая или уменьшая резервные требования, ЦБ может регулировать кредитную активность банков и, соответственно, влиять на предложение денег;

- операции на открытых рынках. Основным инструментом регулирования предложения денег является покупка и продажа ЦБ государственных ценных бумаг. При продаже и покупке ценных бумаг ЦБ пытается воздействовать на объем ликвидных средств коммерческих банков, предлагая выгодные проценты. Покупая ценные бумаги на открытом рынке, он увеличивает резервы коммерческих банков, тем самым способствуя увеличению кредитования и, соответственно, росту денежного предложения. Продажа ценных бумаг ЦБ приводит к обратным последствиям;

- регулирование учетной ставки процента (дисконтная политика). Традиционно ЦБ предоставляет ссуды коммерческим банкам. Ставка процента, по которой выдаются эти ссуды, называется учетной ставкой процента. Изменяя учетную ставку процента, Центральный банк воздействует на резервы банков, расширяя или сокращая их возможности в кредитовании населения и предприятий.

Факторы, влияющие на спрос, предложение и процентную ставку, можно объединить под названием «инструменты денежно-кредитной политики». К ним относятся:

- процентная политика Банка России;
- нормативы обязательных резервов;

- операции на открытом рынке;
- рефинансирование;
- валютное регулирование;
- прямые количественные ограничения.

Процентная политика Банка России

Центральный банк устанавливает минимальные процентные ставки по осуществляемым им операциям. Ставка рефинансирования – это ставка, по которой предоставляется кредит коммерческими банками, или это ставка, по которой Центральный банк осуществляет переучет у них векселей.

Банк России может устанавливать одну или несколько процентных ставок по различным видам операций или проводить процентную политику без фиксации процентной ставки. Банк России использует процентную политику для воздействия на рыночные процентные ставки в целях укрепления рубля.

Банк России регулирует общий объем выдаваемых им кредитов в соответствии с принятыми ориентирами единой государственной денежно-кредитной политики, используя при этом в качестве инструмента учетную ставку. Процентные ставки Банка России представляют минимальные ставки, по которым Банк России осуществляет свои операции.

Процентная политика кредитных учреждений, являясь частью национальной денежно-кредитной политики, оказывает существенное влияние на развитие национальной экономики, ее стабильность. Коммерческие банки обычно свободны в выборе конкретных ставок по кредитам и депозитам и в качестве ориентиров при осуществлении процентной политики используют некоторые индикаторы, отражающие состояние краткосрочного денежного рынка. С другой стороны, Центральный банк в процессе таргетирования устанавливает промежуточные цели денежно-кредитной политики, на которые он может воздействовать, а также конкретные инструменты для их достижения. Это может быть

ставка рефинансирования или процентные ставки по операциям Центрального банка, на основе которых формируется ставка краткосрочного межбанковского кредитования, и т. д.

Проблемы выделения факторов, влияющих на процентную политику коммерческих банков, волновали специалистов еще со времен становления экономической теории. Однако ответы на многие вопросы не найдены до сих пор. Современные исследования, направленные на выявление оптимальных правил осуществления национальной денежно-кредитной политики, в большей степени основываются на эконометрических моделях.

В теории и практике рассматриваются методы прямого и косвенного регулирования национальной денежно-кредитной политики. С точки зрения процентной политики в узком смысле (ставки по кредитным и депозитным операциям, спрэд между ними) инструментом ее прямого регулирования является установление Центральным банком ставок процентов по кредитам и депозитам коммерческих банков. Инструментами косвенного регулирования является установление ставки рефинансирования и ставки по операциям Центрального банка на денежном и открытом рынках.

Процентные ставки по кредитам и депозитам как инструменты прямого регулирования в мировой практике применяются нечасто. Так, например, Народный банк Китая устанавливает такие ставки, которые считаются индикативными для банковской системы. При этом политика банка направлена на снижение спреда, который в первой половине 2006 г. составлял 3,65 %, а к концу 2009 г. – 3,06 %, что свидетельствует о достаточной ликвидности банковской системы Китая.

Во многих странах, в том числе и в России, ставка рефинансирования стала в большей степени индикативным показателем, дающим экономике лишь приблизительный ориентир стоимости национальной валюты в среднесрочной перспективе, поскольку она находится в неизменном состоянии длительное время, тогда как реальные ставки на денежном рынке меняются каждый день.

Нормативы обязательных резервов

По существующему законодательству коммерческие банки обязаны отчислять часть привлеченных средств на специальные счета в Центральном банке.

С января 2004 г. Центральным банком установлены следующие размеры отчислений в фонд обязательного резервирования Банка России: по счетам в рублях юридических лиц и иностранной валюте граждан и юридических лиц, а также по рублевым счетам граждан – 3,5 %. Максимальная величина отчислений, т. е. нормативы обязательных резервов, составляет 20 % и одновременно не может изменяться более чем на 5 %. Данный норматив позволяет Банку России регулировать ликвидность банковского сектора. Резервы служат текущему регулированию ликвидности на денежном рынке, с одной стороны, и ограничителем эмиссии кредитных денег – с другой.

При нарушении нормативов обязательных резервов Банк России имеет право взыскивать в бесспорном порядке с кредитной организации сумму недовнесенных средств, а также штраф в установленном размере, но не более двойной ставки рефинансирования.

Операции на открытом рынке

Операции на открытом рынке, под которыми понимаются купля-продажа Банком России государственных ценных бумаг, корпоративных ценных бумаг, краткосрочные операции с ценными бумагами с совершением позднее обратной сделки. Лимит операций на открытом рынке утверждается советом директоров.

В соответствии с Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 27 октября 2008 г.) «О Центральном банке Российской Федерации (Банка России)» Банк России имеет право:

- покупать и продавать векселя, имеющие товарное происхождение со сроком погашения не более 6 месяцев;

- покупать и продавать облигации, депозитные сертификаты и прочие ценные бумаги со сроком погашения не более одного года.

Рефинансирование

Рефинансирование – это замена существующего долгового обязательства на новое долговое обязательство на рыночных условиях. Порядок и условия рефинансирования значительно отличаются в зависимости от юрисдикции и экономических факторов, включая банковское регулирование, валютный и процентный риск, а также кредитоспособность заемщика. Рефинансирование может сочетаться с реструктуризацией долга.

Согласно ст. 40 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», под рефинансированием понимается кредитование Банком России кредитных организаций. Банк России самостоятельно устанавливает формы, порядок и условия рефинансирования.

Рефинансирование Центрального банка представляет набор операций по предоставлению банкам ликвидности. Краткосрочный спрос на рефинансирование Центрального банка может возникнуть из-за краткосрочного гэта ликвидности (необходимости произвести банком клиентские или собственные платежи при отсутствии доступных ликвидных активов) при закрытом (неработающем) денежном рынке, а также в экстраординарных обстоятельствах – бегством вкладчиков. Долгосрочный спрос на рефинансирование Центрального банка зависит от структурного дефицита ликвидности банковского сектора прежде всего изъятием фискальными властями значительного объема денежного предложения и ростом наличного денежного обращения. Как правило, рефинансирование Центрального банка осуществляется по цене «выше» денежного рынка.

Процентная ставка рефинансирования представляет информационную (референсную) процентную ставку Банка России. Впервые была введена 1 января 1992 г. и применялась к ломбардным

кредитам «овернайт». В настоящее время широко используется в целях налогообложения и расчета пеней и штрафов. Для разрыва связи между фискальной и денежно-кредитной ролью процентной ставки с 1 января 2016 г. Банк России не устанавливает самостоятельное значение ставки рефинансирования. Основной ставкой денежно-кредитной политики является ключевая ставка, по которой проводятся операции Банка России по управлению ликвидностью банковского сектора. Ключевая ставка введена Банком России 13 сентября 2013 г. и служит основным индикатором денежно-кредитной политики. Значение ставки рефинансирования автоматически приравнивается к ключевой ставке.

Рефинансирование банков осуществляется посредством предоставления внутрисдневных кредитов, кредитов овернайт и проведением ломбардных кредитных аукционов на срок до семи календарных дней.

Валютное регулирование

Валютное регулирование следует рассматривать с двух сторон. С одной стороны, Центральный банк должен следить за законностью проведения валютных операций, с другой – за изменением валютного курса национальной денежной единицы по отношению к другим валютам, не допуская существенных колебаний.

Один из методов воздействия на валютный курс – проведение центральными банками валютных интервенций или девизной политики (девизная валютная политика – это политика регулирования валютного курса путем покупки и продажи иностранной валюты).

Валютная интервенция – это продажа или покупка Центральным банком иностранной валюты на валютном рынке с целью воздействия на валютный курс и на суммарный спрос и предложение денег. К ним, очевидно, следует отнести и сделки по купле-продаже драгоценных металлов на внутреннем рынке РФ, порядок совершения которых регулируется Письмом ЦБ РФ от 30 декабря 1996 г. № 390.

Основные задачи политики валютного курса в России – это укрепление доверия к национальной валюте и пополнение золото-валютных резервов. В настоящее время денежная база полностью обеспечена золотовалютными резервами.

Прямые количественные ограничения

Под прямыми количественными ограничениями Банка России принимаются установление лимитов на рефинансирование банков, проведение кредитными организациями отдельных банковских операций. Банк России вправе применять прямые количественные ограничения в исключительных случаях в целях проведения единой государственной денежно-кредитной политики только после консультаций с правительством РФ.

Банк России может устанавливать ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы исходя из основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики. В России основным агрегатом служит денежный агрегат М2.

На сегодняшний день денежно-кредитная политика центробанков ориентируется на монетаристские принципы, где перед Центральным банком ставится задача жестко контролировать денежную массу, обеспечивая устойчивый, постоянный и долгосрочный темп роста количества денег в экономике, равный темпу роста ВВП.

Среди иных факторов, влияющих на спрос, предложение и процентную ставку, можно выделить:

- ситуацию в реальном секторе экономики;
- доходность от вложения средств в производство;
- ситуацию в других секторах финансового рынка;
- экономические ожидания хозяйствующих субъектов;
- потребность банков и других хозяйствующих субъектов в денежных средствах для поддержания своей ликвидности.

В зависимости от экономической ситуации в стране Центральный банк проводит политику дешевых или дорогих денег.

Политика дешевых денег характерна для ситуации экономического спада и высокого уровня безработицы. Ее цель сделать кредитные деньги более дешевыми, тем самым увеличить совокупные расходы, инвестиции, производство и занятость.

Для проведения политики дешевых денег Центральный банк может уменьшить учетную ставку процента по кредитам для коммерческих банков или осуществить покупку государственных ценных бумаг на открытом рынке, или уменьшить норму резервных требований, что позволило бы увеличивать мультипликатор денежного предложения.

Политика дорогих денег проводится с целью снизить темпы инфляции с помощью сокращения совокупных расходов и ограничения денежного предложения. Включает следующие мероприятия:

- повышение учетной ставки процента. Коммерческие банки начинают меньше брать кредитов у ЦБ, следовательно, предложение денег сокращается;
- продажа Центральным банком государственных ценных бумаг;
- увеличение нормы резервных требований. Это позволит сократить избыточные резервы коммерческих банков и уменьшит мультипликатор денежного предложения.

Все вышеперечисленные инструменты кредитно-денежной политики относились к косвенным (экономическим) методам воздействия. Помимо данных общих методов денежно-кредитного регулирования Центральный банк использует и прямые (административные) методы, предназначенные для регулирования конкретных видов кредита. Например, прямое ограничение размеров банковских кредитов на потребительские нужды.

Руководящие денежно-кредитные учреждения (главным образом Центральный банк) способны предпринимать меры для регулирования предложения денег, в особенности той его части, которая используется для поддержания финансового кредита, включая операции на открытом рынке с государственными облигациями и казначейскими векселями, специальные депозиты и директивы.

Операции на открытом рынке направлены на поддержание ликвидности банковской системы и включают продажу или покупку облигаций и казначейских векселей. Это изменяет сумму банковских депозитов коммерческих банков, а следовательно, и их способность предоставлять займы и овердрафты потребителям. Например, если Центральный банк стремится сократить предложение денег, он может продавать долгосрочные облигации широким слоям населения. Покупатели платят за эти облигации, уменьшая свои банковские депозиты – важную составную часть предложения денег, что, в свою очередь, заставляет банки снизить объем предложения займов.

Специальный депозит – установленное Центральным банком требование к банкам помещать определенную часть своих средств на депозит в Центральный банк, где они «замораживаются», т. е. не могут использоваться банками для предоставления клиентам займов и овердрафтов, что также сокращает предложение денег. Директива – требование Центрального банка к коммерческим банкам, обязывающее последние ограничивать предоставляемые займы установленными суммами или сократить выдачу займов для частных целей (например, для покупки автомобиля).

Но попытки административными мерами ограничить предложение займов не оправдывают ожиданий. В связи с этим закон Гудхарта гласит, что попытки Центрального банка регулировать уровень кредитования клиентов коммерческими банками через введение контроля над определенными видами кредитов могут быть обойдены банками, которые находят альтернативные методы кредитования, не попадающие под регулирование.

Центральный банк может также для ограничения совокупных расходов использовать кредит в рассрочку при регулировании объема кредитования финансовых палат.

Кредит в рассрочку – договорное средство закупки продукции в течение длительного периода с использованием кредитов, предоставляемых либо финансовыми институтами, такими как финансовая палата, либо фирмой, продающей товар. За первоначальной

выплатой обычно следуют ежемесячные фиксированные платежи (включающие процентные выплаты) в течение определенного платежного периода (например, 12 мес., 24 мес.).

Популярной формой кредита в рассрочку является покупка в рассрочку, т. е. соглашение, согласно которому покупатель немедленно вступает во владение товаром, но не имеет прав собственности на этот товар до тех пор, пока не будут осуществлены все платежи.

Центральный банк может, например, уменьшить стимул потенциальных заемщиков к использованию возможностей рассрочки, повышая сумму требуемого первоначального взноса и сокращая срок ссуды. Первое условие заставляет заемщика искать большее количество наличности, а второе повышает фактическую величину процентных платежей.

Центральный банк может повлиять на ставки процента по широким категориям кредитов. Для уменьшения предложения денег по сравнению со спросом на них Центральный банк может поднять цену денег, т. е. ставку процента, и тем самым сократить общий объем заимствований. Например, если Центральный банк желает поднять ставку процента, скажем, с $0r_1$ до $0r_2$ (рис. 8), он может сделать это, сократив предложение денег с $0M_1$ до $0M_2$.

При данной кривой спроса на деньги это повлечет за собой требуемый рост процентных ставок.

На практике применение денежной политики сопряжено с трудностями. Одна из проблем заключается в том, что нет единственно надежного определения предложения денег. Поэтому любая попытка конкретизировать предложение денег оказывается неуспешной из-за включения других видов активов.

Краткая иллюстрация: если Центральный банк избирает МЗ (главным образом наличные деньги + банковские депозиты) в качестве объекта контроля за использованием вышеупомянутых инструментов, то это может оказаться недостаточным для сокращения совокупных расходов. Хозяйственные субъекты могут просто переключиться на деньги типа М4, используя депозиты в строительных обществах для финансирования текущих покупок.

Процентная ставка

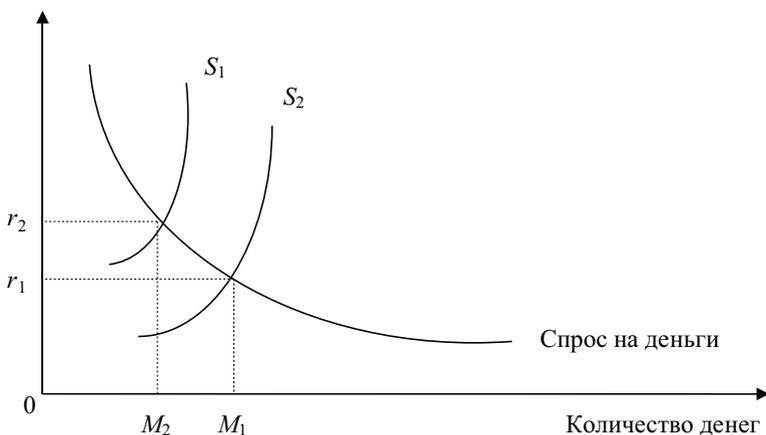


Рис. 8. Кредитно-денежная политика

Вдобавок «открытость» национальных экономик к притоку и оттоку иностранных валют делает сложным для государства осуществление внутренней денежной политики без учета международных последствий этой политики. Например, страна, которая проводит политику внутреннего сокращения кредитов, ведущую к росту процентных ставок, должна стимулировать приток иностранных валют, что поднимает валютный курс валюты этой страны.

Большую часть периода с 1945 г. денежная политика использовалась как метод стабилизации в краткосрочном периоде, но в основном на втором месте после фискальной политики. Однако в связи с недавним ростом популярности монетаристских идей контроль над предложением денег в длительном периоде занял центральное место в арсенале средств экономической политики.

Денежная политика имеет плюсы и минусы. К сильным сторонам можно отнести быстроту и гибкость, меньшую по сравнению с фискальной политикой зависимость от политического давления. Проблемы в реализации денежной политики создаются

циклической асимметрией. Циклическая асимметрия – это политика дешевых денег, например может обеспечить коммерческим банкам необходимые резервы, т. е. возможность предоставлять ссуды. Однако она не в состоянии гарантировать, что банки действительно выдадут ссуды и предложение денег увеличится. Эффективность монетарной политики также может снижаться в результате противонаправленного изменения скорости обращения денег.

4.9. Финансовая политика государства

Финансовая политика, как политика цен и доходов, связана с контролем инфляции с помощью прямых попыток ликвидировать или уменьшить инфляционную спираль роста цен и ставок заработной платы в отличие от дефляционной фискальной политики и кредитно-денежной политики, которые воздействуют косвенными методами для достижения тех же целей. Логическое обоснование политики цен и доходов состоит в том, что в то время, как дефляционные фискальная и кредитно-денежная политика могут контролировать инфляцию лишь путем увеличения уровня безработицы, политика цен и доходов, если строго ей следовать, способна контролировать инфляцию и поддерживать высокий уровень занятости.

Политика цен и доходов может применяться на добровольной или принудительной основе. В первом случае государство призывает предприятия не завышать чрезмерно цены, а профсоюзы – умерить свои требования о повышении заработной платы. Однако ввиду большой неопределенности таких призывов заинтересованные круги обычно быстро справляются с ними.

Политика, установленная законом, имеет больше шансов на успех, особенно если она предусматривает серьезные наказания для тех, кто не выполняет предписанные правила. Типичные элементы узаконенной политики:

- исходное краткосрочное (6 мес. – 1 год) замораживание роста цен, заработной платы, дивидендов и т. д. В этот период устанавливаются:

– «нормы разрешенного» роста цен и заработной платы, скажем, 3 % в год;

– в особых случаях устанавливаются схемы связи разрешенных увеличений заработных плат и цен с ростом, например непоглощаемых затрат (в случае роста цен), и с увеличением производительности (в случае роста заработных плат). В этом способе требуется учреждение регулирующих организаций (таких, как Национальный совет по ценам и доходам, комиссия по ценам, Комитет по оплате труда, которые действовали в Великобритании) для того, чтобы гарантировать выполнение установленных норм увеличения цен и заработной платы;

- последующий период обычно «фазированный» для постепенного ослабления контроля.

Сторонники политики цен и доходов рассматривают ее как успешный способ смягчения инфляционных ожиданий и тем самым – устранения опасности увеличения темпов инфляции. Однако необходимо учитывать, что такая политика вмешивается во взаимодействие рыночных сил и, следовательно, может привести к искажениям на рынке благ и факторов.

При высокой инфляции правительство прибегает к политике поддержки доходов, направленной на увеличение доходов беднейших членов общества, посредством трансфертных платежей, например дополнительной материальной помощи, пособия по безработице и т. д.

Политика поддержки доходов может рассматриваться и как метод подкрепления доходов определенных производителей посредством обеспечения прямых платежей, применяемый тогда, когда рыночные цены приносят недостаточный доход. Например, установка цен на зерно в России и интервенции по закупке зерна, проводимые правительством.

Поддержка цен – способ поддержания доходов определенной группы производителей посредством административного сохранения цен на их товары выше равновесных рыночных. Во многих странах система ценовой поддержки применяется исключительно

для того, чтобы помочь аграрному сектору в обеспечении приемлемого уровня общих фермерских доходов. Если равновесная цена слишком низка, чтобы адекватно «вознаградить» фермеров, правительство окажет им ценовую поддержку, подняв цену, по которой оно готово купить весь нераспроданный остаток продукции. Главная проблема в том, что метод ценовой поддержки ставит в невыгодное положение потребителей, а также приводит к расточительному перепроизводству. Метод ценовой поддержки используется в качестве основы единой аграрной политики ЕС.

Поддержание розничных цен – вид ограничительной торговой практики, когда поставщик назначает цену, по которой все розничные торговцы должны продавать продукт конечным потребителям. Главное возражение против этой практики опирается на то факт, что она ограничивает или полностью устраняет конкуренцию розничных цен и назначение одинаковых розничных надбавок приводит к поддержке неэффективных розничных торговцев.

Поддержание розничных цен было запрещено в Великобритании в 1964 г. (за исключением редких случаев для товаров, имеющих социальное значение), что привело к быстрому увеличению числа супермаркетов.

Правительство в целях борьбы с инфляцией может проводить политику дешевых и дорогих денег.

Политика дешевых денег – правительственная политика, в соответствии с которой Центральный банк уполномочен покупать государственные облигации на открытом рынке с целью увеличения предложения денег.

Увеличение денежной массы приводит к снижению процентных ставок, которое стимулирует инвестиции, поскольку неприбыльные ранее инвестиции становятся прибыльными ввиду удешевления кредита.

Политика дешевых денег через связь предложения денег и расходов приводит к увеличению совокупного спроса.

Политика дорогих денег – государственная политика, в ходе которой Центральный банк наделяется полномочиями продавать

правительственные облигации на открытом рынке, чтобы уменьшить предложение денег.

Уменьшения предложения денег приводит к увеличению ставок процента, что отбивает охоту делать инвестиции, так как ранее прибыльные инвестиции становятся неприбыльными благодаря увеличившейся стоимости заемных денег.

Политика дорогих денег вследствие связи предложения денег и расходов сокращает совокупный спрос.

В поведении домашних хозяйств наблюдается парадокс бережливости – утверждение, согласно которому существует несовместимость между явно благоприятной природой сбережений и возможными нежелательными последствиями таких сбережений. Если большинство домашних хозяйств решит сберечь большую часть своих доходов, то их потребление уменьшится, что приведет к уменьшению расходов, к снижению совокупного спроса и, таким образом, приведет к снижению выпуска и занятости. Следовательно, увеличение сбережений будет уменьшать уровень национального дохода.

Бережливость, сбережения полезны для экономики, так как они высвобождают ресурсы от производства потребительских товаров и делают их доступными для инвестиций. Однако если домашние хозяйства попытаются сберечь больше, чем предприятия планируют инвестировать при данном уровне национального дохода, то это приведет к уменьшению равновесного уровня национального дохода, что, в свою очередь, вызовет снижение уровней сбережений и инвестиций.

Кроме того, в условиях делового спада, падения доходов и роста цен население начинает использовать излишние сбережения, что в итоге приводит к росту темпов инфляции.

Так как полной занятости правительству не удастся добиться, то стоит вопрос о приемлемом уровне безработицы. Этот уровень определяется как естественный, т. е. не ускоряющий инфляцию. Естественный уровень безработицы отражает спрос на труд и предложение труда, т. е. действие рыночных сил, которые не ускоряют и не замедляют текущий темп инфляции, поскольку порождают

инфляционные ожидания среди работодателей и наемных работников, совместимые с этим темпом инфляции.

Однако естественный уровень безработицы не является постоянным. Он может изменяться на международном уровне или внутри страны в разные периоды времени в результате:

- правительственных мер, имеющих целью снизить инфляционные ожидания путем проведения политики цен и доходов, направленной на снижение заработной платы и замедления роста цен;
- различных мероприятий, воздействующих на совокупное предложение. Например, программы профессиональной переподготовки, влияя на уровень классификации и мобильность рабочей силы, помогают увеличить предложение товаров и услуг в соответствии с текущим спросом. Это может как снизить уровень безработицы при данном темпе инфляции, так и уменьшить темп инфляции при данном уровне безработицы.

Ортодоксальная фискальная и денежно-кредитная политика, которая осуществлялась на основе предположения о прямой связи между инфляцией и занятостью/выпуском (кривая Филипса), оказалась несостоятельной в новой ситуации. В результате многие страны обратились к альтернативным подходам в области макроэкономической политики, например к монетаризму и экономической теории предложения.

Кривая Филипса – кривая, описывающая зависимость (установлена на основе эмпирических наблюдений британским экономистом А. В. Филипсом) между уровнем безработицы и темпом изменения денежной заработной платы и, следовательно, темпом изменения цен (инфляцией) (рис. 9).

Уменьшение безработицы (от *A* до *B* на рис. 9), происходящее вследствие повышения уровня совокупного спроса, приводит к ускорению темпа роста денежной заработной платы (от *C* до *D*), что отражает большую готовность работодателей финансировать увеличение денежной заработной платы при увеличении спроса на их продукцию. Напротив, увеличение безработицы и падение спроса ведут к снижению темпа роста денежной заработной платы.

Уровень изменения денежной заработной платы, %

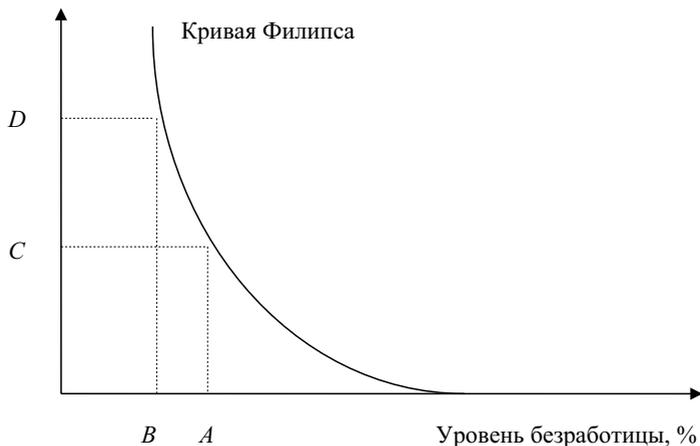


Рис. 9. Кривая Филлипса

Таким образом, кривая предполагает наличие «проблемы выбора» между безработицей и инфляцией спроса. Однако, хотя в прошлом статистические данные строго соответствовали зависимости, описываемой кривой Филлипса, в настоящее время безработица и инфляция имеют тенденцию сосуществовать вместе. Это привело к попыткам изменить кривую Филлипса для того, чтобы, например, учесть влияние ценовых ожиданий на увеличение денежной заработной платы.

Учитывающая ожидания или приростная кривая Филлипса – это преобразованная кривая Филлипса, которая учитывает воздействие ожиданий по поводу будущих цен на рост заработной платы. На учитывающей ожидания кривой Филлипса – «естественный» уровень безработицы или не ускоряющий инфляцию уровень безработицы, т. е. уровень безработицы, при котором инфляция не ускоряется и не замедляется. Если государство попытается

уменьшить безработицу ниже «естественного» уровня, темп инфляции увеличивается.

Предположим, что рост денежной заработной платы превышает рост выпуска на душу населения. Тогда рабочая сила «сама лишает себя работы» и безработица возвращается к своему «естественному» уровню на «новой» кривой Филиппа, которая отражает более высокий ожидаемый темп инфляции.

Если теперь государство опять попытается снизить безработицу, то это вызовет ускорение темпа инфляции, но снова более высокая ставка денежной заработной платы приведет к тому, что безработица вернется назад к своему «естественному» уровню на «новой» кривой Филиппа, которая отражает еще более высокий ожидаемый темп инфляции.

Чтобы снизить темп инфляции, государству необходимо временно увеличить безработицу выше «естественного» уровня, что уменьшит ожидаемый населением темп инфляции. По мере падения денежной заработной платы население «возвращается на свои рабочие места» и безработица понижается до своего «естественного» уровня.

Таким образом, наблюдается инфляционная спираль или спираль «зарплата – цены». Эта спираль представляет самоподдерживающийся механизм увеличения темпа инфляции, обусловленного взаимодействием роста цен на конечную продукцию и цен на ресурсы. Например, первоначальное резкое увеличение цен на товары и услуги, обусловленное повышением цен на сырье, может привести к требованиям профсоюзов об увеличении денежной заработной платы для того, чтобы защитить жизненные стандарты их членов. Если эти требования будут выполнены, возросшие затраты на заработную плату, скорее всего, подтолкнут производителей поднять цены для сохранения прежнего уровня прибыли. Увеличение цен, в свою очередь, породит требование более высокой заработной платы и т. д. Однажды начатое повышение цен и затрат имеет тенденцию к росту и обостряет экономическую ситуацию ожиданиями дальнейшего их увеличения.

4.10. Меры государства по регулированию конкуренции

Политика в отношении конкуренции – политика, направленная на обеспечение эффективного использования ресурсов и защиту интересов потребителей. Цель политики в отношении конкуренции – добиться оптимальной действенности рынка. А более конкретно: предложения изделий с наименьшими затратами, «справедливых» цен и прибылей, технического прогресса и улучшения качества продукции. Политика в отношении конкуренции имеет дело с такими явлениями, как:

- монополизация рынка отдельным производителем (доминирующей фирмой);
- достижение монопольного положения путем слияния и поглощения;
- сговор между продавцами;
- антиконкурентная практика.

Антиконкурентная практика – практика, приводящая к ограничению, нарушению или уничтожению конкуренции на рынке. Примерами антиконкурентной практики являются исключительное дилерство, отказ в поставке и связанные продажи. Закон о конкуренции 1980 г. в Великобритании предусматривает расследование антиконкурентных действий.

Интересы общества – точка отсчета, используемая при осуществлении политики в отношении конкуренции (в Великобритании), чтобы определить, является ли отдельное действие или политика, проводимая производителем или группой производителей, либо изменение структуры рынка «плохими» или «хорошими» в смысле оказания ими воздействия на экономическую эффективность и на потребителя. Например, ясно, что если фирма устанавливает на продукт цену, которая приносит только «справедливую» прибыль, т. е. прибыль, достаточную для обеспечения эффективного предложения этого продукта (нормальную), то эта фирма действует в интересах общества. Напротив, если фирма увеличивает

свой доход за счет потребителя, назначая завышенную цену, то это противоречит интересам общества (сверхприбыль). На практике, однако, интерпретировать данные достаточно трудно. Например, низкая прибыль может свидетельствовать либо о консервативной ценовой политике, либо о факте общей неэффективности деятельности фирмы. Более того, существуют трудности, возникающие из-за того, что отдельные действия могут одновременно привести как к позитивным, так и к негативным последствиям. В этом случае требуется нахождение «компромиссного» критерия.

В качестве простейшей меры борьбы с монополизацией рынка является монопольный налог (*monopoly tax*) – налог, который взимается государством со сверхприбыли, получаемой монополистом. В отличие от мер по снижению цен или регулирования нормы прибыли этот налог не способствует возмещению потерь излишка потребителя, вызванных монополией. Непосредственным получателем его является государство, которое может использовать налог для повышения поступлений в большей степени, чем как антимонопольное средство.

Модель компромисса Уильямсона служит для оценки возможных выгод (в виде понижения затрат) и ущерба (в виде повышения цены) планируемого слияния. Эта модель может быть использована при осуществлении избирательной политики в отношении конкуренции.

На рис. 10 изображен случай планируемого слияния, приводящего к тому, что образованная в ходе этого слияния фирма приобретает монопольную власть в отрасли, которая прежде была конкурентной. В модели принято допущение, что до слияния фирмы на этом рынке производят продукцию с одинаковыми и постоянными средними затратами, которые представлены общей для всех фирм линией AC_1 . Конкурентная цена OP_1 равна AC_1 .

В этом состоянии равновесия каждая фирма в отрасли получает только нормальную прибыль, а конкурентный объем выпуска равен QQ_1 . Ситуация после слияния характеризуется более низкими средними затратами (линия AC_2). Но цена устанавливается

на уровне, который превышает не только AC_2 , но и AC_1 . Таким образом, цена выше, чем при конкуренции, несмотря на действие экономии от масштаба. В таких обстоятельствах необходимо определить соотношение между уменьшением излишка потребителя, вызванного повышением цены (площадь A_1), и выгодой от экономии затрат для производителя (площадь A_2). Если A_1 превышает A_2 , то слияние следует запретить. Если A_2 превышает A_1 , то слияние можно разрешить. Однако и в последнем случае возникают некоторые проблемы. Дело в том, что выгоду от экономии затрат первоначально получает производитель. Для того чтобы какая-то часть этой выгоды доставалась и потребителю, она должна быть перераспределена – но из-за усиления монопольной власти нет никакой гарантии, что это произойдет.



Рис. 10. Модель компромисса Уильямсона

Политика в отношении конкуренции заключается главным образом в контроле над структурой рынка и рыночным поведением,

а также иногда в прямом контроле эффективности функционирования рынка (например, установлением максимального уровня прибыли).

Есть два основных подхода к контролю над рыночной структурой и поведением рынка – недискреционный и дискреционный. Недискреционный подход заключается в формулировании «приемлемых» стандартов рыночной структуры и поведения рынка, полном запрещении каких бы то ни было нарушений этих стандартов. Обычно этот подход включает:

- установление максимально допустимой доли рынка (например, не более 20 % рынка) в целях ограничения концентрации продавцов и недопущения возникновения монополии. Таким образом, автоматически запрещается любое слияние или поглощение, которое привело бы к увеличению рыночной доли объединенной группы производителей сверх допустимого предела;

- полное запрещение всех форм «групповой монополии» (соглашения по ограничению торговли, картели), включающих фиксирование цен, раздел рынка и т. д.;

- полное запрещение деятельности, ведущей к ослаблению или уничтожению конкуренции, например исключительного дилерства, отказа в поставке и т. д.

Таким образом, недискреционный подход является попыткой сохранения условия действенной конкуренции путем прямого наступления на обладание монопольной властью и ее использование.

Напротив, дискреционный подход носит более прагматический характер, допуская, что высокий уровень концентрации продавцов и определенные соглашения между фирмами часто могут приводить к повышению экономической эффективности, а не к ее снижению. Сущность дискреционного подхода заключается именно в том, что каждый случай необходимо оценивать с точки зрения его конкретных достоинств и недостатков, а не осуждать автоматически. Таким образом, дискреционный подход предполагает, что соглашения, ограничивающие торговлю, и прочие виды деятельности, описанные выше, расцениваются в зависимости от их

возможных выгод и потерь. Если потери от данных видов деятельности больше, чем выгоды, тогда они запрещаются.

В теории потребления зафиксирован эффект Воблена, при котором объем спроса на определенный товар оказывается в прямой зависимости от его цены (когда цена возрастает, объем спроса также растет). Это происходит в случае, когда потребителям свойственно демонстративное потребление (кривая спроса в этом случае имеет положительный наклон). Кривая спроса с отрицательным наклоном означает, что объем спроса на определенный товар находится в обратной зависимости от его цены (когда цена возрастает, объем спроса снижается).

В США в основном применяется недискреционный подход. В Великобритании давно уже используется дискреционный подход. А Европейское сообщество сочетает элементы обоих подходов.

В Великобритании политика в отношении конкуренции охватывает в соответствии с законодательством о конкуренции шесть основных областей применения:

- монополии. Монопольное положение определяется как ситуация, в которой одна фирма поставляет на рынок по меньшей мере одну четверть от общего предложения конкретного товара или услуги или когда две (или более) фирмы, поставляющие на рынок в сумме не менее 25 % от общего предложения конкретного товара или услуги, проводят политику ограничения конкуренции между ними (составная монополия). Управление справедливой торговли передает на расследование комиссии по монополиям и слияниям случаи с монополиями (как в частном секторе, так и в государственном секторе) на отдельные товары или услуги, предоставляет отчет и отвечает за выполнение (когда оно необходимо) рекомендаций комиссии. Комиссия определяет, действует ли монополия в общественных интересах;
- слияния и поглощения подпадают под действие закона в тех случаях, когда они создают или усиливают монопольное положение (определяемое по правилу 25 % доли рынка) или когда стоимость активов, объединенных при слиянии или поглощении,

превышает 30 млн фунтов стерлингов. Управление добросовестной конкуренции вместе с министром промышленности отвечает за передачу на расследование Комиссии по монополиям и слияниям конкретных случаев слияний и поглощений, а также за выполнение рекомендаций комиссии. Для определения того, разрешать или запрещать конкретное слияние или поглощение, используется критерий «общественных интересов»;

- соглашения по ограничению торговли. Стороны, заключающие такие соглашения, обязаны зарегистрировать их в Управлении добросовестной конкуренции. Это требование относится:

- к соглашениям по товарам и услугам, которые содержат ограничения (т. е. антиконкурентные условия) на назначаемые цены на продукцию, условия ее производства, ее качество и характеристики, способы сбыта, а также районы сбыта и круг потребителей;

- к соглашениям об обмене информацией (только по товарам), касающимся цен, условий производства и оплаты. Управление справедливой торговли отвечает за передачу таких соглашений на расследование судом по ограничительной практике и за использование его рекомендаций. Считается, что ограничительные соглашения противоречат «общественным интересам», и поэтому они неизменно запрещаются, если заключающие их стороны не смогут убедить суд, что они принесут чистую экономическую выгоду;

- поддержание розничных цен. Соглашение производителей о розничных ценах на свою продукцию в целом запрещено в Великобритании. Хотя по законам о розничных ценах производитель может избежать запрета на подобные действия, если убедит Судебную палату, что поддержание розничной цены принесет чистую экономическую выгоду. Управление добросовестной конкуренции отвечает за контроль над политикой производителей в отношении их розничных цен и может принимать меры против «подозрительных» попыток производителей (незаконно) осуществить поддержание розничной цены. Тем не менее производители могут принять меры против розничных торговцев, которые используют их продукцию в качестве убыточного лидера;

- антиконкурентная практика. Такая торговая практика, как исключительное дилерство, отказ в поставке, требование полного ассортимента и т. д., может расследоваться как в Управлении справедливой торговли, так и в Комиссии по монополиям и слияниям, и если будет доказано, что эти действия чрезмерно ограничивают конкуренцию, то на них будет наложен запрет;

- защита потребителя. Управление справедливой торговли также отвечает за защиту интересов потребителей. Эти интересы защищаются как принятием мер против нечестных методов торговли (ложное описание товаров, обвешивание и обмеривание, отказ в предоставлении гарантий замены дефективных товаров и т. д.), так и путем побуждения производителей следовать добровольному кодексу «хорошей» торговли.

Применение антиконкурентных мер приводит к переориентации торговли и сводится к изменению в направлении международной торговли, происходящему в результате образования Таможенного союза или зоны свободной торговли. Торговый союз (зона свободной торговли) предполагает:

- устранение таких препятствий для торговли между странами (членами соглашения), как импортные пошлины;
- установление или повышение торговых барьеров в отношении стран, не являющихся членами соглашения.

Это приводит к расширению торговли между участниками соглашения, но часть этого увеличения происходит за счет остальных стран, чей импорт оказывается вытесненным из Таможенного союза (зона свободной торговли). Таким образом, для мирового экономического благосостояния это будет менее выгодно, чем в случае уменьшения импортных пошлин (на всех границах).

Убыточное лидирование является практикой розничной торговли, при которой розничные торговцы предлагают какой-либо продукт по цене ниже оптовой, привлекая в магазин покупателей, чтобы склонить их к другим покупкам. Эта практика является формой дискриминации производителей со стороны розничной

торговли и обычно преследуется законодательством как ограничительная торговая практика.

Политика Европейского сообщества в отношении конкуренции охватывает в соответствии с законодательством о конкуренции Европейского сообщества три основные области применения:

- картели. Статьи 85 (1) и (2) Римского договора запрещают картельные соглашения и группы сговора (формальный и неформальный сговоры) между фирмами, содержащие фиксирование цен, ограничения объемов производства, технического развития и инвестиций, приводящие к ограничению конкуренции и торговли внутри Европейского сообщества, а также раздел рынка. Некоторые другие соглашения (например, соглашения, предусматривающие совместные технические исследования и специализацию производства) могут быть разрешены (формально на них в соответствии со ст. 85 (1) и (2) налагается запрет) при условии, что они не ограничивают конкуренцию и торговлю между странами;

- монополии / доминирующие фирмы. Статья 86 Римского договора запрещает злоупотребление монопольным положением в производстве какой-либо продукции, если оно приводит к ограничению конкуренции и торговли внутри ЕС. Критерии, на основе которых выявляются злоупотребления, аналогичны критериям, применяемым в Великобритании. А именно: злоупотреблением считаются такие действия, которые несправедливы или необоснованы по отношению к потребителям (например, ценовая дискриминация на рынках ЕС), розничным торговцам (например, отказ в поставке) и к другим производителям (например, избирательные снижения цен с целью устранения конкурентов). Фирмы, виновность которых в незаконном создании картеля и злоупотреблении монопольным положением доказана Европейской комиссией, могут быть оштрафованы в размере 10 % их годового оборота;

- слияния-поглощения. Европейская комиссия имеет право расследовать слияния, в которые вовлечены компании с общим оборотом по всем странам мира свыше 5 млрд экю (3,7 млрд ф. ст.), если при этом совокупный оборот этих фирм внутри ЕС больше

250 млн экю. Главная цель здесь также – предотвращение слияний, которые способны неблагоприятно повлиять на конкуренцию и торговлю внутри стран ЕС.

Но антимонопольные меры правительства не могут устранить всех негативных последствий и заставляют предприятия искать выход из ограничительной практики. В качестве примера рассмотрим дискриминирующего монополиста (*discriminating monopolist*). Это монополия, увеличивающая прибыль путем сегментации своего рынка и назначения различных (дискриминационных) цен. Чтобы ценовая дискриминация была успешной, необходимо соблюдение ряда условий. Прежде всего, рынки должны быть каким-либо образом отделены друг от друга, чтобы покупатели не могли перепродавать продукт с одного сегмента на другом сегменте, где цена выше. Кроме того, эластичность спроса по цене на каждом рынке должна быть различна. В принципе, если бы монополия могла назначить для каждой единицы продукта максимальную цену, которую потребитель готов заплатить, она смогла бы присвоить себе весь излишек потребителя в виде выручки от реализации.

Глава 5. КЛАСТЕРЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1. Цели, принципы и задачи создания кластеров

Целью создания промышленных кластеров как добровольного объединения предприятий, сохраняющих свою экономическую самостоятельность, является улучшение условий хозяйствования, т. е. обеспечение экономической безопасности своей деятельности.

Под промышленным кластером будем понимать группу предприятий, сконцентрированных на одной территории и объединенных хозяйственной деятельностью в области разработки, производства, сбыта однородной по функциональному назначению и технологии создания продуктовой линейки. Предлагается считать, что принадлежность предприятия кластеру (границы территории промышленного кластера) определяются по критерию транспортной доступности и удельного веса продукции предприятия, востребованного кластером.

Кластер обладает определенными свойствами и характеризуется совокупностью взаимосвязей между производителями и конечными потребителями, с одной стороны, и государством (законодательная и исполнительная власти на федеральном, региональном и местном уровне), поставщиками ресурсов и материалов, инфраструктурой, научными и учебными учреждениями – с другой (рис. 11).

Кластеры способствуют:

- налаживанию устойчивых и эффективных связей между предприятиями разных отраслей;
- информационному обмену, направленному на улучшение технико-экономических характеристик и потребительских качеств выпускаемой продукции, используемой технологии и оборудования;

- согласованию инвестиционной и инновационной деятельности;
- снижению издержек, повышению объема выпуска и конкурентоспособности.

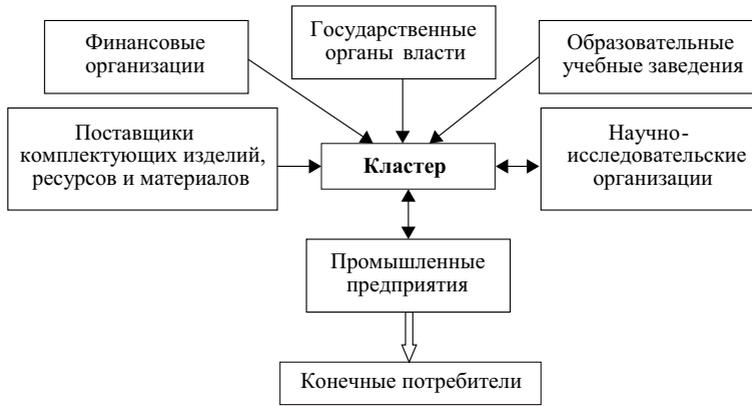


Рис. 11. Структура кластера

Основные принципы создания кластеров были в свое время предложены М. Портером^{40, 41}.

Таким образом, можно отметить стремление к кооперации с целью использования преимуществ, предоставляемых кластерной моделью. В рамках кластера предприятия, объединяя усилия, создают крупные институциональные структуры, способные успешно вести конкурентную борьбу как на национальном уровне, так и на международном. Кластерная модель позволяет предприятию, специализируясь

⁴⁰ Ефимычев Ю. И. Промышленные кластеры и экономический рост [Электронный ресурс] / Ю. И. Ефимычев, И. В. Захаров // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2005. № 1. Режим доступа: [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1\(7\)/4.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2005_1(7)/4.pdf)

⁴¹ Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 608 с.

на узком отрезке цепочки добавленной стоимости и увеличивая масштабы производства, более широко быть представленным на рынке, повышая рентабельность, объем выпуска, выручку. Необходимо учитывать, что основа эффективности кластера – экономическая заинтересованность всех составляющих его предприятий.

Кластер отличается рядом признаков от традиционной формы организации промышленной деятельности. Традиционные формы предполагают централизацию собственности на все активы в одних руках на фиксированном участке цепочки добавленной стоимости. В противоположность им кластер по каждому продукту представляет цепочку добавленной стоимости, в которой необходимые для производства активы рассредоточены между участниками кластера. А каждый участник кластера может принимать решения об использовании своих активов самостоятельно и независимо.

Таким образом, под кластером предлагается понимать взаимодействие независимых юридических лиц, согласовывающих и объединяющих свои усилия на цепочках добавленной стоимости продуктов кластера для производства и реализации определенной участниками номенклатуры и объемов выпуска товаров с целью максимизации доходов каждого собственника как участника кластера.

К этому следует добавить своевременное выполнение взаимных обязательств, которое позволяет получить синергетический эффект за счет целенаправленной интеграции усилий всех участников кластера во всех сферах его деятельности.

Необходимым условием эффективного функционирования кластера является достаточная степень развития инфраструктуры, обеспечивающая ведение совместной деятельности, включая, например, транспортную доступность между участниками кластера.

Для координации текущей деятельности и развития предприятия кластера должны согласовывать действия всех участников в их интересах⁴²:

⁴² Жемчужов А. М., Жемчужов М. К. Стратегическое видение и стратегия предприятия // Проблемы экономики и менеджмента, № 1(1)/2011.

- в текущей деятельности – номенклатуру и объем выпуска продукции, а также ценовую политику на всей цепочке добавленной стоимости с целью достижения бездефицитного и сбалансированного обеспечения материалами финишных производств;
- в перспективной деятельности – формирование и реализацию инновационной и инвестиционной политики в интересах всех участников, сводя к минимуму долговую нагрузку.

В своей деятельности менеджмент и собственники предприятий кластера больше полагаются на экономический механизм взаимодействия, чем на административные формы управления. Согласованная деятельность участников кластера на цепочке добавленной стоимости должна улучшать конечные результаты прежде всего каждого собственника, что и является основным стимулом образования кластера.

Модель исследования кластера представляет максимально полное описание архитектуры кластера, включая принципы создания, функционирования и развития, а также математические модели, целью которых является оценка эффективности принимаемых решений. При этом во главу угла поставлено согласование интересов собственников предприятий кластера и тем самым обеспечение устойчивости его функционирования.

Отличительной особенностью промышленного кластера является отсутствие органа, непосредственно управляющего всей его деятельностью, т. е. его деятельность строится на следующих принципах^{43, 44, 45}:

⁴³ Ивахненко А. Г., Зайченко Ю. П., Димитров В. Д. Принятие решений на основе самоорганизации. М.: «Сов. радио», 1976. 280 с.

⁴⁴ Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы [The Quintessence of Strategic Management: What You Really Need to Know to Survive in Business]. М.: Альпина Паблишер, 2012. 144 с.

⁴⁵ Яшева Г. А. Самоорганизация и конкурентоспособность национальной экономики в контексте кластерной концепции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mognovse.ru/ngr-samoorganizaciya-i-konkurentosposobnoste-nacionalenoi-ekon.html>

- принцип адаптации архитектуры кластера, реализуемый при целенаправленных структурных изменениях (самоорганизации);
- принцип синергии. Кластеры обеспечивают положительные внешние эффекты (экстерналии), заключающиеся в более полном использовании потенциала всех предприятий-участников, а также, не в последнюю очередь, и территории, включая повышение занятости и объема налоговых поступлений. С точки зрения конкурентоспособности внешние эффекты связаны с тем, что конкурентоспособность одного предприятия кластера распространяет свое положительное влияние на других участников кластера, связанных с ним цепочкой добавленной стоимости. В результате такого взаимодействия наблюдается синергетический эффект роста конкурентоспособности всего кластера;
- принцип вертикальной интеграции, согласно которому кластер способствует вертикальной интеграции интересов за счет усиления взаимодействия мелких и средних предприятий на последовательности операций цепочек добавленной стоимости продуктов. Следствием является сокращение транзакционных издержек, связанных с приобретением необходимых ресурсов, сокращение накладных расходов и налогового бремени, повышение рентабельности и конкурентоспособности;
- принцип горизонтальной интеграции позволяет распределить номенклатуру выпускаемой продукции между предприятиями, выпускающими конечную продукцию в соответствии с их конкурентными преимуществами и обладающими для этого соответствующими ключевыми компетенциями. Это позволяет этим предприятиями более узко специализироваться, наращивая мощности и объемы выпуска;
- принцип ускорения инноваций. Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции способствует концентрации НИОКР и сокращению тем самым сроков и затрат на создание и внедрение новых продуктов и необходимых для этого технологий и оборудования. При этом необходимым условием создания инноваций и их трансформации в конкурентные преимущества является формирование

сети устойчивых связей между всеми участниками кластера и проведения ими согласованной инновационной политики;

- принцип синхронизации инвестиций. Кластер позволяет синхронизировать инвестиции, касающиеся большего охвата операций цепочки добавленной стоимости нового продукта или повышения эффективности уже существующего. Это позволяет ускорить процесс создания новых компетенций и тем самым повысить конкурентные преимущества за счет совместных инвестиций в создание новых продуктов, в развитие технологий, в продвижение товаров на рынки, затрагивая:

- подготовку кадров;
- выпуск необходимого оборудования;
- проведение реинжиниринга для необходимой целенаправленной трансформации архитектуры предприятий.

Данный принцип способствует появлению «точек роста» предприятий кластера на рынках их продукции:

- принцип создания дополнительного спроса. Предприятия кластера в процессе осуществления своей инвестиционной и инновационной политики создают дополнительный спрос на сырьевые и вспомогательные материалы, оборудование, стимулируют проведение НИОКР. Функционирование кластера стимулирует развитие аутсорсинга, вовлекая в процессе увеличения выпуска продукции ключевыми субъектами кластера малый и средний бизнес территории, тем самым способствуя его развитию и повышению его конкурентоспособности;

- принцип специализации. Создание кластера способствует увеличению выпуска, что, в свою очередь, создает предпосылки для увеличения специализации как ключевых, так и обеспечивающих предприятий кластера. Следствием процесса специализации является образование новых субъектов бизнеса, что может способствовать снижению издержек, росту рентабельности и выручки. Для территории важным является создание новых рабочих мест и повышение налоговых поступлений и занятости населения, что повышает ее потенциал;

- принцип мультипликации роста. Развитие кластеров повышает взаимодействие между предприятиями, не являющимися его участниками, стимулируя их деятельность и создавая тем самым мультипликативный эффект роста;

- принцип расширения рынка. Бывшие ранее конкурентами предприятия при вхождении в кластер становятся партнерами и вынуждены разрабатывать совместные программы маркетинга и обеспечения роста продаж как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Таким образом, кластеры, являясь одной из институциональных форм обеспечения сотрудничества, способствуют укреплению экономической безопасности входящих в состав кластера предприятий. А в целом их деятельность содействует социально-экономическому развитию и повышению конкурентоспособности территорий и национальной экономики, чем и объясняется содействие властей становлению кластеров.

Практическая реализация механизма функционирования промышленного кластера возможна при условии эффективного управления издержками производства и ценообразованием не отдельного предприятия, а для всех предприятий, непосредственно участвующих в создании продукта. Целью образования промышленного кластера является минимизация издержек по производству и реализации продукции определенной номенклатуры. Эта цель достигается за счет:

- специализации предприятий;
- увеличения масштабов производства, что способствует сокращению издержек на единицу продукции;
- централизованной закупки сырья и комплектующих изделий;
- организация централизованного обслуживания оборудования и обеспечения ресурсами, включая энергетику (служба главного механика и энергетика);
- проведения согласованной продуктовой, финансовой, маркетинговой, инвестиционной политики.

Кластер обычно составляют мелкие и средние предприятия, характерные для ряда отраслей промышленности. Для создания

кластера его продукция должна иметь заметный удельный вес в отрасли, обладая для этого существенными конкурентными преимуществами в определенных стратегических зонах хозяйствования. Процесс становления промышленного кластера обычно осуществляется на основе правительственных программ поддержки развития.

В составе промышленного кластера следует выделить ключевые предприятия, выпускающие продукцию, ради которой они и объединяют свои усилия. Эти предприятия характеризуются наличием взаимодействия в рамках цепочек добавленной стоимости однородной продукции, при этом каждое предприятие специализируется на той или иной операции этой цепочки. Следует отметить, что промышленный кластер характеризуется также и использованием одного и того же сырья. Так, в основе одной из распространенных форм образования кластера являются отношения по типу «поставщик – потребитель». Например, текстильная промышленность г. Шаосин (КНР) состоит из производственной цепи, формирующейся такими секторами, как производство химических волокон, ткацкое производство, набивка и крашение тканей⁴⁶.

Кроме предприятий, концентрирующих свою деятельность на операциях из цепочки добавленной стоимости продуктовой линейки, в составе промышленного кластера должны быть предприятия и организации, обеспечивающие его деятельность. К их числу следует отнести:

- университеты, профессиональные образовательные учреждения и другие учебные заведения, готовящие персонал;
- предприятия машиностроения, специализирующиеся на выпуске продукции для предприятий кластера;
- центры, ведущие научную, опытно-конструкторскую и проектную работу в интересах кластера, а также координирующие их

⁴⁶ Отличительные особенности производственных кластеров Китая [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sapsan-logistics.ru/otlichitelnye-osobennosti-proizvods>

маркетинговую, инновационную, инвестиционную и продуктовую политику, определяющие возможности их специализации;

– банковские организации, осуществляющие финансирование текущей и инвестиционной деятельности предприятий кластера;

– оптовые и розничные организации, занятые реализацией продукции.

5.2. Причины появления кластеров и факторы обеспечения их экономической безопасности

Как следствие пока еще господствующего торгового либерализма, решающим фактором развития трудоемких отраслей стали низкие издержки на оплату труда, что на протяжении последних 40 лет привело к снижению удельного веса развитых стран в объеме промышленной продукции. Но и в странах, куда переместилось производство, растут издержки, которые приводят к дальнейшей миграции промышленных предприятий в страны с еще более низкими издержками (например, из КНР во Вьетнам, Камбоджу и др.)^{47, 48}.

Но влияние этого фактора имеет свой предел из-за все более прогрессирующей автоматизации производств. Следствием автоматизации является уменьшение численности персонала, с одной стороны, и повышению требований к его квалификации – с другой. Хотя издержки на оплату труда на каждого сотрудника возрастают, но повышение производительности труда ведет практически к «безлюдной» технологии. Эта тенденция, прослеживаемая и в бывших трудоемких отраслях (например, в легкой промышленности),

⁴⁷ „Good darling, Vietnam“: Rising costs in China are sending more buyers to Southeast Asia [Электронный ресурс] // The Economist. 2011. June 4. Режим доступа: <http://www.economist.com/node/18775499>

⁴⁸ Breu M. Sustaining Vietnam's Growth: The productivity challenge [Электронный ресурс] / M. Breu, R. Dobbs, J. Remes [и др.]. McKinsey Global Institute. February 2012. Режим доступа: <http://www.mckinsey.com/global-themes/asia-pacific/sustaining-growth-in-vietna>

заставляет говорить о трансформации трудоемких отраслей в капиталоемкие.

Поэтому естественно говорить о кластерной модели, которая фактически реализуется в настоящее время во многих, если не в большинстве, странах мира. Впервые в научный оборот понятие «кластер» ввел М. Портер, который считал, что «кластеры – это группа географически соседствующих взаимосвязанных предприятий (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга»⁴⁹.

М. Портер рассматривал образование кластера как способ повышения конкурентоспособности взаимодействующей группы предприятий, как симбиоз кооперации и конкуренции на основе синергетического эффекта совместной деятельности, которая включает обмен информацией, специалистами, технологиями для организации и наращивания, объемов выпуска продукции, пользующейся растущим спросом. Тем не менее до настоящего времени нет единого мнения относительно типологии кластера⁵⁰. Альтернативой термину «кластер» Хейни и Вейс предложили использовать понятие агломерации – компактного расположения предприятий⁵¹ (табл. 9).

Портер⁵² показал, что существуют многочисленные виды кластеров, типы которых связаны со спецификой региональных экономик, и их можно разделить на три основных типа (рис. 12):

⁴⁹ *Портер М.* Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

⁵⁰ *Сидорчук Р. Р.* Некоторые результаты исследования кластера малых специализированных оптовых предприятий / Р. Р. Сидорчук // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2010. – № 5. – С. 68–76.

⁵¹ *Heany D. F.* Integrating Strategies for Clusters of Businesses / D. F. Heany, G. Weiss // *Journal of Business Strategy.* – 1983. – V. 4. – P. 3–11.

⁵² *Porter M.* The Economic Performance of Regions // *Regional Studies.* – 2003. – V. 37. – P. 549–578.

Определения понятия «кластер»

Автор	Определение
Морфессис (1994) ⁰¹	Группы взаимосвязанных компаний, которые составляют значительную экономическую единицу
Хелд (1996) ⁰²	Группа смежных отраслей, находящихся в одном и том же регионе
Портер (1998) ⁰³	Географическая концентрация взаимосвязанных компаний и учреждений в той или иной области
Хилл и Бреннан (2000) ⁰⁴	Географическая концентрация конкурентоспособных фирм или учреждений одной и той же отрасли, которые либо имеют тесные производственные отношения с другими отраслями промышленности в одном регионе, либо основаны на региональных ресурсах, которые предоставляют фирмам конкурентное преимущество по сравнению с фирмами из той же индустрии, но расположенными в других местах

⁰¹ *Morfessis I. T.* A Cluster-Analytic Approach to Identifying and Developing State Target Industries: The Case of Arizona / I. T. Morfessis // *Economic Development Review*. – 1994. – V. 12. – P. 33–37.

⁰² *Held J. R.* Clusters as an Economic Development Tool: Beyond the Pitfalls / J. R. Held // *Economic Development Quarterly*. – 1996. – V. 10. – P. 249–261.

⁰³ *Porter M. E.* Clusters and the new economics of competition / M. E. Porter // *Harvard Business Review*. – 1998. – Vol. 76. – P. 77

⁰⁴ *Hill E. W.* Brennan J. F. A Methodology for Identifying the Drivers of Industrial Clusters: The Foundation of Regional Competitive Advantage // *Economic Development Quarterly*. 2000. – V.14. – P. 65–96.

Окончание табл. 9

Автор	Определение
Дранев и Клесова (2001) ⁰⁵	Совокупность различных предприятий и организаций, связанных партнерскими отношениями по всей технологической цепочке от добычи сырья от потребления продукции и услуг
Руководство по основам кластерного экономического развития (2002) ⁰⁶	Географически ограниченная концентрация предприятий, обладающих суммарной привлекательностью для развития специализированных услуг, привлечения ресурсов и поставщиков, которые имеют некоторые отношения друг с другом или сходство в продукте, производственных процессах или используемых ресурсах
Цихан (2003) ⁰⁷	Сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга

– первый тип кластеров объединяет местные предприятия, которые ориентированы на предоставление товаров и услуг только на местный или региональный рынок. Такие кластеры размещаются пропорционально плотности распределения потенциальных потребителей региона, т. е. его населения. Эти кластеры носят инфраструктурный характер и могут включать:

- местные службы здравоохранения (поликлиники, клиники, больницы);
- учреждения образования (школы, училища, институты, университеты);

⁰⁵ Дранев Я. Н. Практика экономического развития территорий: опыт ЕС и России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rtn.ru/_files/fileslibrary/80.PDF

⁰⁶ A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eda.gov/PDF/NGA_CLUSTER.pdf

⁰⁷ Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5. С. 74–81.

- организации, оказывающие коммунальные услуги;
- предприятия розничной торговли;
- предприятия строительства и производства строительных материалов;

– второй тип кластера состоит из ресурсозависимых предприятий, расположенных вблизи месторождений природных ресурсов, или условий, и определяющих специализацию этих предприятий. Примерами могут служить кластеры горнодобывающих и сельскохозяйственных предприятий;

– третий тип кластера состоит из предприятий, объединенных по «профессиональному» типу. Такие кластеры не зависят от наличия природных ресурсов и реализуют свои товары и услуги в различных регионах, а иногда и в разных странах. Они создаются в целях повышения конкурентоспособности предприятий кластера. Примерами кластеров такого рода могут служить кластеры легкой промышленности.



Рис. 12. Типология кластеров с учетом специфики деятельности

В предлагаемой модели кластер состоит из промышленных предприятий, банковской сферы, учреждений образования (науки) и правительства. Такой кластер призван формировать технологически инновационные системы, основанные на скоординированных действиях заинтересованных сторон в разработке «систем мирового класса ценности». В этой модели в качестве одного из факторов образования кластера выступают органы государственной власти.

Проблема участия государства в создании кластера является необходимой и крайне актуальной.

Другую модель кластера предложил К. Шил⁵³ (рис. 13):

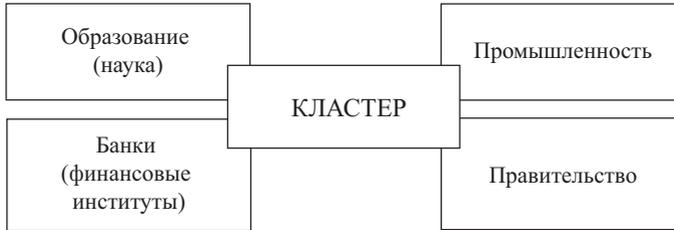


Рис. 13. Типология кластеров на основе модели Шила

Наиболее известный подход, касающийся возможности образования и развития кластеров, был предложен Майклом Портером, который определил основные факторы формирования кластера (табл. 10)⁵⁴.

Портер утверждал, что для определения целесообразности образования кластеров государства регионы и даже города должны проводить анализ факторов с экономической точки зрения по следующим направлениям⁵⁵:

а) оценить предприятия и их концентрацию, которые являются основой их экономики и которые могут послужить ядром образования кластера;

б) определить потенциал территории предполагаемого кластера (например, величину и качество имеющихся ресурсов, науч-

⁵³ Scheel C. Knowledge Clusters of Technological Innovation Systems / C. Scheel // Journal of Knowledge Management. – 2002. – V. 6. – P. 356–367.

⁵⁴ Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. 875 p.

⁵⁵ Watts Mary Jo. The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery // Economic Development Quarterly. – 2000. – V. 14. – P. 35–40.

ный потенциал университетов, численность квалифицированного персонала, степень развития инфраструктуры), которые должны обеспечить конкурентные преимущества.

Таблица 10

Факторы формирования кластеров (по Портеру)

Фактор условий	Фактор спроса	Фактор стратегии
Издержки ведения бизнеса	Уровень местного или экспортного спроса	Стратегии развития предприятия и конкурентного соперничества
Наличие необходимой инфраструктуры и ресурсов	Наличие вспомогательных отраслей, базирующихся на местных источниках	Система сотрудничества и конкурентных отношений между фирмами внутри и вне кластера
Научно-технический уровень в регионе		

В другой теории образования и роста кластеров Маскелл⁵⁶ утверждает, что причиной образования кластеров является совместное размещение предприятий в смежных отраслях для расширения возможности создания новых компетенций за счет инновационных изменений и углубления разделения труда. В данном исследовании акцент сделан на расширении роли базы знаний и инноваций для определения горизонтальных и вертикальных границ кластера. Горизонтальный размер кластера, по Маскеллу, определяет количество предприятий, занятых выпуском аналогичной продукции, а размеры по вертикали – количеством уровней предприятий, которые связаны через цепочки добавленной стоимости (рис. 14).

⁵⁶ Maskell P. Towards a Knowledge-Based Theory of the Geographic Cluster // Industrial and Corporate Change. – 2001. – V. 10. – P. 921–936.

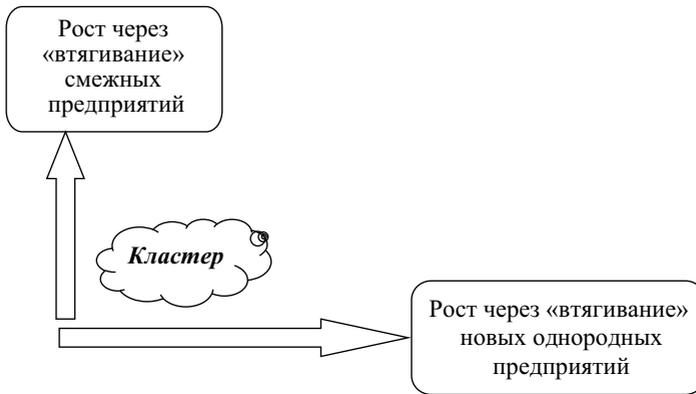


Рис. 14. Возможности вертикального и горизонтального роста кластера

Согласно Маскеллу, кластерный рост замедляется по мере снижения эффективности от привлечения новых предприятий в кластер. Кроме того, на размеры влияет стоимость ресурсов внутри и вне кластера.

Многие специалисты понятие «кластер» предлагают рассматривать с точки зрения концепции «4К»^{57, 58}:

- 1) концентрации – размещение на одной территории (низкие издержки для транспортной доступности);
- 2) конкуренции – соперничество предприятий внутри кластера в борьбе за потребителя, за его завоевание и удержание (общие цели в борьбе за потребителя);
- 3) кооперации – стремление вовлечь родственные отрасли и местные институты для поддержания конкурентоспособности

⁵⁷ Прохорова Н. Г. Кластеры в национальной экономике // Экономика региона. 2007. № 18. С. 14–25.

⁵⁸ Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5. С. 74–81.

своей продукции на внешнем рынке (взаимодействие по общим операциям в пределах цепочек добавленной стоимости продуктов);

4) конкурентоспособности – расширение доли рынка за счет высокой производительности, основанной на специализации и взаимодополнении участников кластера (специализация в пределах продуктового ряда).

5.3. Классификация и развитие моделей кластеров

Перечисленные выше концепции являются необходимыми, но явно недостаточными. Поэтому помимо перечисленных концепций предлагается принимать во внимание и другие аспекты, подталкивающие к образованию кластера:

- стремление участников кластера к обеспечению своей экономической безопасности за счет повышения эффективности своей деятельности, увеличения выручки, роста прибыли;
- рыночное родство, объединяющее участников кластера, что обеспечивает получение синергического эффекта. Синергический эффект является следствием взаимодействия как в производственной сфере (например, создание домов мод для обновления ассортимента и согласования объемов выпуска или специализированных производств, обеспечивающих комплектующими участников кластера), так и в продвижении товаров на рынок (например, создание торговых домов, оптовых компаний, создание бренда и репутации). Основным результатом является снижение издержек производства, что ведет к повышению конкурентоспособности и получению высокой и устойчивой прибыли в длительной перспективе;
- общность производственных технологий, одинаковых в цепочках добавленной стоимости разнообразной продукции кластера;
- использование системного подхода к организации взаимодействия участников кластера с целью согласования и обеспечения

достижения интересов всех собственников кластера, включая систему распределения доходов и прибыли (перепроектирование (реинжиниринг) архитектуры кластера);

- учет специфики предприятий с точки зрения использования активов (материалоемкость, трудоемкость, капиталоемкость, энергоемкость и др.) для формирования, обоснования и реализации инновационной и инвестиционной политики.

Часто обсуждаемыми проблемами являются:

- роль государства в формировании кластера;
- степень участия государства в уже сформировавшихся кластерах⁵⁹.

В Европе наибольшее распространение получил подход К. Кетельса (Ch. Ketels), последователя М. Портера и автора исследований по сравнению конкурентоспособности стран и регионов Европы. Согласно его концепции, государство:

- не должно отбирать участников потенциальных кластеров, определять приоритеты развития;
- может финансировать кластеры и инициировать их;
- должно участвовать, быть готовым выполнять рекомендации, поддерживать доступ к данным.

Тем не менее степень вмешательства в развитие кластеров на национальном уровне индивидуальна для каждого государства. Следует подчеркнуть непосредственную заинтересованность государства в создании кластеров как средства расширения налоговой базы и занятости населения. С точки зрения степени вмешательства государства в процесс образования кластеров можно выделить ряд моделей⁶⁰ (табл. 11).

⁵⁹ Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. 608 с.

⁶⁰ Кадочников С. Шесть моделей кластеров и основные факторы их успеха [Электронный ресурс] // Эксперт Урал. 2008. № 14 (323). Режим доступа: http://expert.ru/ural/2008/14/6_modely_klasterov/

Классификация моделей кластеров

Модель	Основное отличие	Область применения
Итальянская	Отличает большое количество малых фирм, объединенных в различные ассоциации для повышения конкурентоспособности	Для продукции невысокого технологического уровня с большой степенью дифференциации и колебаниями спроса
Японская	Формируется вокруг фирмы-лидера с масштабным производством, интегрирующей массу поставщиков на различных стадиях цепочки добавленной стоимости	Для производства технологически сложной продукции. Разработка продукта требует высоких постоянных издержек, которые могут окупиться только при большом объеме продаж
Финская	Характеризуется высоким уровнем инноваций, поддерживается мощным сектором научных исследований и разработок, развитой системой образования, интернационализацией бизнеса	Для небольших, компактных стран с относительным дефицитом природных ресурсов и ориентированных на экспорт
Североамериканская	Отличается выраженной конкуренцией между предприятиями	Производственный процесс не предполагает налаживания тесных взаимосвязей
Индийско-китайская	Ключевую роль играет государство	Основной акцент делается на зарубежные инвестиции, приносящие современные технологии и предоставляющие выход на мировые рынки

Окончание табл. 11

Модель	Основное отличие	Область применения
Советская	Рыночные отношения и конкуренция сведены к минимуму, производство сконцентрировано на крупных фирмах	В сырьевых отраслях регионов с низкой плотностью населения и слабым развитием

Для каждой модели на первый план выступает та или иная сторона концепция «4К», характеризующая основной стимул образования кластера. Кластеры развиваются эффективнее, если инициатива исходит от будущих участников, а изначально усилия направляются «снизу вверх». Проведенный анализ показывает, что в основе образования кластеров лежат следующие принципы:

- заинтересованность предприятий-лидеров с четко выраженной конкурентоспособной стратегией, направленной на расширение своей доли рынка;
- привлечение предприятий малого и среднего бизнеса для увеличения масштабов производства лидера и снижения для него конкуренции внутри кластера;
- наличие общих интересов в подготовке персонала и проведении НИОКР и, как следствие, тесное взаимодействие предприятий между собой и с образовательными и исследовательскими организациями;
- создание благоприятного климата для инноваций и инвестиций, включая создание экспертных советов на уровне провинции и образование институтов развития (специализированных маркетинговых, финансовых и других обеспечивающих организаций);
- использование потенциала города – центра базирования лидера кластера – и других городов региона (расположение других участников кластера) для развития необходимой инфраструктуры с целью достижения необходимого уровня ресурсообеспеченности и установления стабильных связей между участниками кластера;

- формирование кластером «новой» экономики с целью наращивания прибыли за счет:
 - своевременное обновление продуктового ряда;
 - повышение производительности труда, внедря новое оборудование и технологии;
 - быстрое наращивание объемов производства новой продукции;
 - минимизация издержек, используя специализацию производства, логистику;
- использование гарантий и поддержки государства для продвижения идеи создания и развития кластера, обеспечения необходимой для этих целей инфраструктуры;
- формирование и развитие кластеров требует значительных объемов финансирования. Государство может выступать в качестве активного инвестора, способствуя реализации социально-, экономически-, экологически-, инфраструктурно ориентированных проектов, обеспечивающих развитие кластеров.

К этому следует добавить условие создания необходимой инфраструктуры, необходимой для ведения совместной деятельности, включая, например, транспортную доступность между участниками кластера. Базируясь на представленных принципах, естественно предложить в качестве основы для любого кластера промышленности модель М. Портера. По утверждению Портера, появление конкурентного преимущества территорий является результатом четырех взаимосвязанных факторов, влияющих на компании в этих кластерах. Эта модель получила название конкурентного ромба или алмаза по числу групп таких преимуществ (рис. 15):

- факторы производства: природные и финансовые ресурсы, человеческий капитал, физическая, информационная, научно-исследовательская и технологическая инфраструктура, законодательная система;
- наличие и состояние стратегических зон хозяйствования: емкость, цена, требования к условиям применения продукции, ее качеству и соответствию тенденциям развития;

- архитектура окружения – возможности конкурирующих и обслуживающих предприятий, включая источники производства и потребления сырья, полуфабрикатов, оборудования, технологий, инноваций;
- внутренняя конкуренция участников кластера при распределении объемов выручки, прибыли, инвестиций в контексте формирования и реализации стратегии кластера, включая использование законодательства и традиций ведения бизнеса.

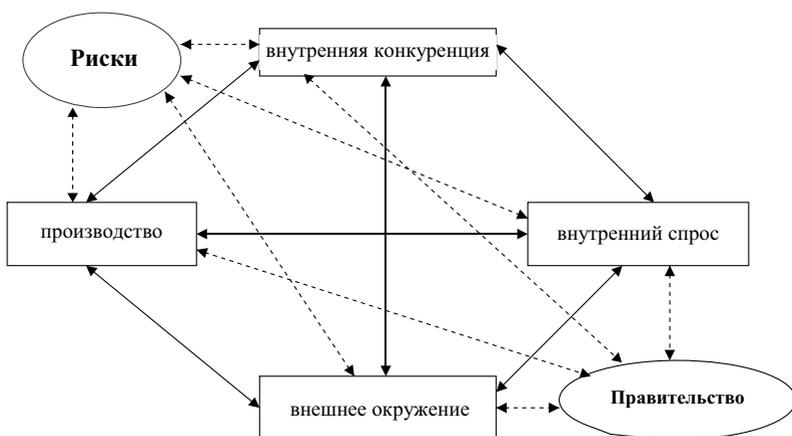


Рис. 15. Модель конкурентного ромба Портера⁶¹

Основную опасность на обстановку в кластере оказывают риски, возникающие на рынке, которые не могут контролироваться менеджментом предприятий кластера, и государственная политика (см. рис. 15).

⁶¹ Diamond Model (модель конкурентного ромба) и Clusters (кластеры) (Майкл Портер (Michael Porter) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/varticle/diamond-model-model-konkurentnogo-romba-i-clusters-klastery-maykl-porter-michael-porter>

Модель Портера иллюстрирует, что повышение конкурентоспособности предприятий кластера связано с:

- сочетанием преимуществ организации массового производства с выпуском малых серий продукции для быстрого обновления продуктовой линейки;
- предпосылками усиления кооперационных связей внутри компактно расположенных предприятий малого и среднего бизнеса, что позволяет для каждого участника максимально учесть действие рыночных механизмов для равной конкуренции с крупными фирмами, снижая их преимущество, обусловленное наличием эффекта масштаба.

Для реализации цепочки добавленной стоимости в кластере необходимо выделить:

- ядро кластера – сконцентрированные на территории и реализующие выбранные участки цепочек добавленной стоимости продуктовой линейки продукции предприятия, непосредственно участвующие в выпуске конечной продукции. Для каждого предприятия и по каждой позиции номенклатуры оцениваются:

– с точки зрения собственника – объем выпуска, прибыль, рентабельность;

– с точки зрения правительства – численность занятых, величина налоговых поступлений;

- поставщиков для предприятий кластера, которые разделяются на размещающихся на территории кластера и за его пределами. С целью определения возможности наращивания величины кластера необходимо проводить анализ потенциала развития поставщиков, расположенных на территории кластера, и уменьшения доли поставщиков по видам поставок за пределами кластера;

- потребителей продукции предприятий кластера, которые представлены стратегическими зонами хозяйствования с точки зрения их расположения на территории кластера или за его пределами, включая экспорт, что необходимо для выявления критерия эффективности кластера и разработки меры государственной поддержки исходя из возможности наращивания объема выпуска;

- создание и развитие до необходимого уровня инфраструктуры, начиная от промышленных и общественных ассоциаций, административной поддержки до предприятий и организаций, способных оказать необходимые финансовые, складские, транспортные и другие услуги.

В модели кластера Портера отсутствуют оптовые торговые организации, экспортирующие продукцию за пределы территории кластера, которые формально должны входить в его структуру. Деятельность указанных организаций тесно связана с функционированием кластера и всецело зависит от него. Поэтому необходимо обозначать присутствие таких организаций в составе кластера. Такое расширение необходимо для:

- обоснования числа операций цепочки добавленной стоимости продукции;
- оценки возможности уменьшения издержек;
- совершенствования структуры продукции кластера.

Таким образом, можно сделать вывод, что образование кластеров предоставляет его участникам многочисленные преимущества (табл. 12).

Таблица 12

Преимущества кластеров

Преимущества участников кластера	Выгоды для государства
Повышение экономической безопасности предприятий	Повышение устойчивости поступления налогов
Снижение издержек, повышение рентабельности и прибыли за счет специализации и углубления разделения труда	Увеличение числа предприятий – участников кластера и, как следствие, увеличение занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты

5.3. Классификация и развитие моделей кластеров

Продолжение табл. 12

Преимущества участников кластера	Выгоды для государства
Увеличение выручки за счет эффекта масштаба производства	Возможность расширения налоговой базы
Возможность распространить конкурентоспособность ведущей компании кластера на ее ближайшее окружение, постепенно создавая устойчивую сеть из лучших поставщиков и потребителей	Создание эффективных механизмов взаимодействия государства и бизнеса
Увеличение добавленной стоимости за счет углубления переработки сырья при расширении задействованных в кластере участков цепочек добавленной стоимости продукции	Усиление действия мультипликативного эффекта в регионе, заключающегося в положительном воздействии кластера на конкурентную среду региона
Повышение инвестиционной деятельности за счет активизации инновационной политики, включая создание новой продукции и технологий за счет включения в кластер разработчиков	Специализация и интеграция территории кластера в хозяйственную систему страны
Использование возможностей государства в поддержке при создании и развитии, а также создании гарантий и первоначальном финансировании	Усиление независимости территории кластера от экономической ситуации за его границами
Минимизация времени обновления ассортимента выпускаемой продукции и окупаемости инвестиций	Деятельность кластера индуцирует эффекты масштаба и агломерации, которые порождают импульсы роста для развития других регионов

Преимущества участников кластера	Выгоды для государства
Сохранение хозяйственной самостоятельности и увеличение эффективности участников кластера	Создание предпосылок для перехода от политики выравнивания социально-экономического развития территорий к политике поддержки территорий как «локомотивов роста»
Повышение эффективности участников кластера за счет интенсификации обмена информационными, финансовыми, кадровыми, инновационными ресурсами	Стимулирование развития малого и среднего предпринимательства в регионе
Возможность минимизации рисков функционирования и инвестирования участников кластера	Создание предпосылок для перехода на интенсивный и инновационный путь развития экономики региона и страны
Расширение доступа малого и среднего бизнеса как участников кластера к результатам НИОКР и инвестициям, осуществляемым за счет общих средств	Стимулирование развития системы образования
Оптимизация производственно-технологических процессов	Расширение доступа к статистической и аналитической информации для выявления проблем экономики региона

Майкл Портер выявил, что возникновение предпосылок создания кластера проявляется при появлении будущих лидеров кластера, уже занимающих весомые позиции на рынке. В дальнейшем лидер, стремясь повысить свою эффективность, стремится вовлечь в сферу своего влияния поставщиков, потребителей и конкурентов.

Это способствует активизации взаимодействия между вовлеченными предприятиями, несмотря на их различные размеры, и, как следствие, положительно сказывается на дальнейшем росте конкурентоспособности лидера. В результате формируется кластер – группа географически взаимосвязанных, взаимодействующих и взаимодополняющих друг друга предприятий и организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью интересов и деятельности.

Несмотря на локализацию, кластерные образования не статичны, так как кластер может как расширять свое влияние, увеличивая численность участников и углубляя взаимодействие, так и деградировать, свертывая взаимодействие между участниками под воздействием экзогенных негативных (изменения деловой активности и законодательства) или эндогенных факторов (последствия неадекватных решений в разрешении противоречий между участниками). Значительная доля малого и среднего бизнеса и его влияние на реализуемую политику кластера также обуславливают динамику в его развитии.

Проведенный анализ процессов образования и развития позволяет предложить ряд дополнений для кластеров. По сравнению с существующими предлагаемый кластер должен иметь расширенный состав (рис. 16). Пунктиром обозначены дополнительные организации, обеспечивающие функционирование кластера.

В состав расширенного кластера предлагается включать не только учебные заведения, как это реализовано, например, в законодательстве РФ⁶², но и банковские учреждения, а также предприятия машиностроения, специализирующиеся на производстве оборудования для кластера. Предлагаемый состав кластера позволяет в принципе реализовать всю цепочку добавленной стоимости

⁶² О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров Постановление правительства РФ от 31 июля 2015 г. № 779 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gov.garant.ru/document?id=71050302&byPara=1>

производства продукции для конечного потребителя, интегрируя тем самым все необходимые производства. Предлагается:



Рис. 16. Модель промышленного кластера

– считать, что ядро кластера составляют предприятия нескольких отраслей промышленности, которые должны быть интегрированы. Интеграция подразумевает синхронизацию объемов выпуска продукции и согласование ценовой политики с целью минимизации издержек и налогового бремени при ограничении цен на конечную продукцию;

– учитывать интересы собственников предприятий, выпускающих материалы и комплектующие изделия, которые могут быть удовлетворены за счет получения доли собственности в промышленных (выпускающих продукцию для конечных потребителей) и торговых предприятиях, которые отличаются высокой рентабельностью.

Таким образом, к необходимым участникам кластера, обеспечивающим его функционирование и развитие, предлагается отнести:

- банк, обеспечивающий финансирование текущей деятельности всех предприятий и организаций, а также реализацию инновационной и инвестиционной политики;
- университеты и средние профессиональные учебные заведения, основной функцией которых является подготовка кадров. Университеты выполняют центральную роль, так как готовят кадры для всех предприятий, включая собственные нужды. Кроме того, часть, а может быть, и все научные исследования и опытно-конструкторские разработки могут быть сконцентрированы там же;
- маркетинговые центры, которые должны формировать стратегию обновления и формирования продуктовой линейки, разрабатывая и подхватывая современные тенденции изменения товаров, осуществлять рекламу продукции кластера за счет использования своих брендов;
- инжиниринговый центр, который занят разработкой новых продуктов, технологий, оборудования, выполнением научных исследований в технической и экономической области, формирует и осуществляет реализацию инновационной и инвестиционной политики;

- машиностроение, которое непосредственно участвует в осуществлении инвестиционной политики. Выпуск оборудования выполняется в сроки, зафиксированные в инвестиционной программе кластера для каждого предприятия, участвующего в реализации этой программы.

Кроме отмеченных предприятий и организаций в кластере должна существовать координирующая текущую деятельность и развитие кластера организация, может быть неформальная, которая призвана согласовывать деятельность всех участников кластера для обеспечения конкурентоспособности и устойчивого экономического роста.

А. Маршалл⁶³ выявил два пути промышленного роста:

- вертикальная интеграция предприятий в рамках одной фирмы, достигающей минимизации издержек за счет наращивания объемов производства с использованием эффекта экономии на масштабах производства, а также за счет снижения налогового бремени;

- согласование деятельности территориально близко расположенных мелких и средних предприятий, эффективно развивающихся за счет гибкой специализации и за счет этого увеличивающих объем выпуска, достигая экономии на масштабах производства.

В современной экономике устойчивое конкурентное преимущество обеспечивается за счет использования инноваций, включающих как разработку новых продуктов, так и развитие технологий, систем и методов управления, логистических связей, формирования архитектуры предприятия и кластера, в наибольшей степени соответствующих объему и структуре выпуска продукции. Соединяя вертикальную интеграцию и кластерный подход, можно обеспечить устойчивое конкурентное преимущество предприятиям кластера. Вертикальная интеграция заключается в концентрации операций цепочки добавленной стоимости по продуктам в рамках одного предприятия. В этом случае отдельные предприятия

⁶³ Маршалл А. Основы экономической науки. М.: ЭКСМО, 2007. 832 с.

становятся цехами или производствами одной вертикально-интегрированной фирмы. Укрупнение мелких и средних предприятий и повышение их специализации являются неизбежным процессом концентрации производства, имея своей целью минимизацию издержек. А согласование хозяйственной деятельности предприятий кластера также способствует повышению их рентабельности.

Государство, стимулируя образование и развитие кластеров, играет решающую роль в развитии кластера, так как именно от государства, от его законодательных и исполнительных органов зависит создание условий для появления и развития кластера.

Кластер, независимо от отрасли, отличается рядом признаков от традиционной формы организации промышленной деятельности. Традиционные формы предполагают централизацию собственности на все активы в одних руках на фиксированном участке цепочки добавленной стоимости. В противоположность им кластер по каждому продукту представляет цепочку добавленной стоимости, в которой необходимые для производства активы рассредоточены между участниками кластера, а каждый участник кластера может принимать решения об использовании своих активов самостоятельно и независимо.

Координирующая текущую деятельность и развитие кластера организация призвана согласовывать деятельность всех участников кластера в их интересах⁶⁴. Согласованию подлежат:

- в текущей деятельности объем и структура выпуска продукции, а также ценовая политика на всей цепочке добавленной стоимости с целью достижения бездефицитного и сбалансированного обеспечения материалами финишных производств;
- в перспективной деятельности формирование и реализацию инновационной и инвестиционной политики в интересах всех участников, сводя к минимуму долговую нагрузку.

Кластер предоставляет максимально благоприятные условия для развития узкоспециализированных производств как ядра

⁶⁴ *Осунов В. С.* Модель системы управления кластером // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1–2. С. 71–73.

кластера, так и обеспечивающих их деятельность. Повышение эффективности деятельности предприятий, разрабатывающих и поставляющих оборудование, технологии, необходимые компоненты, осуществляется за счет расширения рынка и закрепления на нем.

В этом случае осуществляется переход от разовых поставок единичным предприятиям к системному обеспечению деятельности группы устойчиво функционирующих предприятий с большим объемом производства и, как следствие, занимающих большую долю рынка.

Имея большие возможности проводить активную инвестиционную политику с меньшим риском, предприятия кластера заинтересованы в высокопроизводительном оборудовании, максимально удовлетворяющем их потребности. Это оборудование должно отвечать требованиям технологии, в наибольшей степени соответствующей контролируемому участку цепочки добавленной стоимости, начиная с используемых материалов. Таким образом, функционирование кластера создает довольно емкий, но сложный рынок для составляющих его узкоспециализированных малых и средних предприятий, проводящих активную инновационную политику, опирающуюся на расширяющиеся инвестиционные возможности, что в конечном итоге становится источником дополнительных конкурентных преимуществ.

В соответствии с принципом Ле Шателье⁶⁵ «в любой системе, находящейся в равновесии, при изменении одного из факторов, управляющих этим равновесием, возникают компенсирующие процессы, стремящиеся ослабить действие указанного равновесия». Применительно к результатам реализации инвестиционной политики обновленные предприятия должны обеспечить дальнейшее

⁶⁵ Молчанов А. М. Лимитирующие факторы (по И. А. Полетаеву) и принцип Ле-Шателье // Очерки истории информатики в России. Ред.-сост. Д. А. Поспелов, Я. И. Фет. Новосибирск: Научно-издательский центр ОИГГМ СО РАН, 1998. 682 с.

расширение или по крайней мере удержание позиций кластера на рынке. Кластер в этом случае является единым целым. Обратной стороной является появление других «узких» мест, сдерживающих развитие предприятий.

Следовательно, необходимым условием создания и эффективной деятельности кластера является создание координирующего все стороны его деятельности механизма. Функционирование такой организации возможно на основе заключения договора, определяющего права, полномочия, а также необходимые ресурсы в той или иной сфере деятельности. В составе такой организации должны быть представлены собственники, принимающие все решения, и менеджеры, представляющие интересы всех предприятий кластера. Задачей менеджеров является подготовка и представление собственникам как возникающие проблемы, так и способы их решения. После утверждения решений собственниками менеджеры реализуют эти решения в соответствии с выделенными ресурсами и своими полномочиями. Менеджеры несут ответственность за реализацию решений в заданные сроки и эффективное использование ресурсов.

Таким образом, функционирование координирующей организации должно создавать институциональное поле для своевременного выявления и создания механизма решения возникающих проблем. Таким образом, координирующая организация включает Совет кластера, в составе которого представлены собственники всех предприятий кластера. Кроме того, в системе управления необходимо предусмотреть роль исполнительного органа, подготавливающего и реализующего принятые решения с привлечением необходимых исполнителей, включая участников кластера.

5.4. Модели оценки эффективности решений развития кластера

Первой задачей, непосредственно затрагивающей решение проблем развития кластера, является определение перспективных

стратегических зон хозяйствования⁶⁶, прогноза их емкости, а также возможной доли, на которую рассчитывает предприятие. Стратегическая зона хозяйствования (СЗХ) – отдельный сегмент рынка, характеризующийся однородностью запросов потребителей с точки зрения определенной продукции, на котором предприятие осуществляет или намеревается осуществлять реализацию своей продукции.

Для проведения анализа и оптимизации деятельности фирмы в краткосрочной перспективе используются матрицы Бостонской консалтинговой группы (БКГ)⁶⁷ (рис. 17) и «Дженерал Электрик – МакКинзи»⁶⁸ (рис. 18).

Темпы роста рынка	Высокий	«Проблема»	«Звезды»
	Низкий	«Собака»	«Дойная корова»
		Малая	Высокая
		Относительная доля	

Рис. 17. Матрица Бостонской консалтинговой группы

⁶⁶ Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. М.: Экономика, 2013. 285 с.

⁶⁷ [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Принцип_Ле_Шателье_–_Брауна](https://ru.wikipedia.org/wiki/Принцип_Ле_Шателье_–_Брауна).

⁶⁸ Naylor, Thomas H. The Corporate Strategy Matrix. New York: Basic Books, 1986.

5.4. Модели оценки эффективности решений развития кластера

В основе матрицы БКГ лежат две гипотезы:

- самый крупный конкурент имеет наибольшую рентабельность при продаже по рыночным ценам, и для него финансовые потоки максимальны;
- растущий рынок означает повышенную потребность для предприятий в финансовых средствах для своего развития, обновления и расширения производства, проведения интенсивной рекламы.

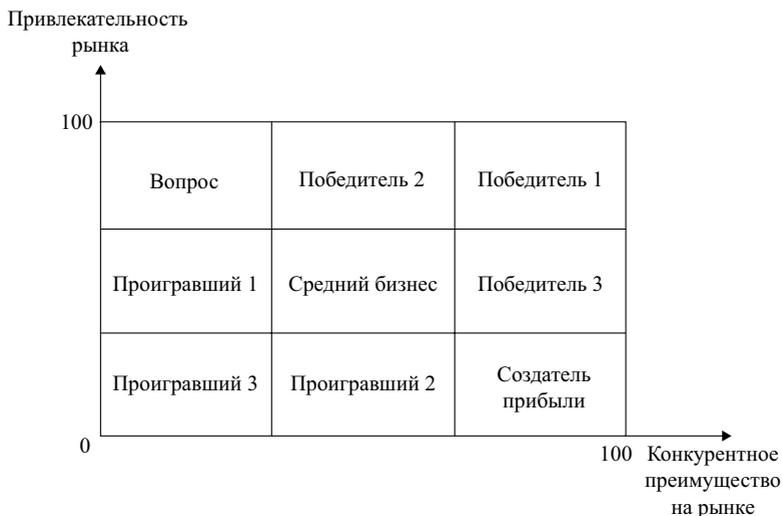


Рис. 18. Матрица «Дженерал Электрик – МакКинзи»

Если гипотезы выполняются, то возможно выделить четыре группы стратегических зон хозяйствования, соответствующих различным целям и финансовым потребностям:

- «проблемы» (быстрый рост / малая доля). Необходимо увеличить долю рынка для данного товара или прекратить финансирование;
- «звезды» (быстрый рост / высокая доля) – это рыночные лидеры, нуждающиеся в финансировании для поддержания высокой доли динамичного рынка;

- «дойные коровы» (медленный рост / высокая доля). Стратегическая цель – «сбор урожая»;

- «собаки» (медленный рост / малая доля). Приоритет для данного товара – прекращение инвестиций и скромное существование.

Матрица «Дженерал Электрик – МакКинзи» (General Electric (GE) / McKinsey), имея более широкие возможности за счет повышения размерности (3×3), позволяет провести анализ с точки зрения:

- привлекательности СЗХ;

- занимаемой предприятием позиции в конкурентной борьбе.

На оси абсцисс матрицы «Дженерал Электрик – МакКинзи» – конкурентные преимущества предприятия-области. Определим:

- ключевые факторы успеха для каждой СЗХ;

- относительную значимость (удельный вес) представленных факторов;

- влияние каждого фактора, например, по пятибальной шкале: 5 – если продукт имеет очень сильную конкурентную позицию в аналогичной отрасли, 1 – если очень слабая конкурентная позиция.

Для оси ординат матрицы «Дженерал Электрик – МакКинзи» – привлекательность бизнес-среды по той же шкале. В результате с помощью матрицы МакКинси удастся провести анализ продуктовой линейки по СЗХ. Образуются три области:

- победители (над главной диагональю);

- проигравшие (под главной диагональю);

- средняя область (по диагонали).

Матрица «Дженерал Электрик – МакКинзи» представляет реализацию метода портфельного анализа для разработки стратегий развития ассортимента кластера и позволяет получить ответ на следующие вопросы:

- какие продукты кластера наиболее перспективны, а какие будут приносить убытки в долгосрочной перспективе;

- для каких товаров необходимо повысить конкурентоспособность, а какие являются приоритетными;

– как наиболее эффективно распределить ресурсы внутри компании между продуктами, а для каких следует сократить ресурсы в связи с их непривлекательностью.

Показатель «привлекательность СЗХ» является оценкой рынка, на которую можно ориентироваться. Показатель «позиция в конкуренции» является оценкой возможностей кластера и зависит от результатов его деятельности.

Приведенные инструменты позволяют оценить и выделить наиболее перспективные стратегические зоны хозяйствования. Причем для осуществления выбора таких зон для каждого вида продукции должно быть больше, чем производственные возможности промышленного кластера. Но остается открытым вопрос об оптимальном для кластера наборе этих зон.

Для решения возникающей задачи предположим, что задано множество стратегических зон хозяйствования (СЗХ) – J , в которых возможна реализация продукции кластера. Задано также множество продуктов, выпускаемых промышленным кластером, – I .

Для каждого продукта $\forall i \in I$ определена емкость каждой СЗХ $\forall j \in J - d_{i,j}$, а для каждого продукта $\forall i \in I$ определен его объем выпуска b_i . Для каждой СЗХ и продукта определена цена продукта в этой зоне – $c_{i,j}$.

В качестве независимой переменной выступает объем продаж продукта i в СЗХ $j - x_{i,j}$. Кроме того, предполагается, что для каждого продукта $\forall i \in I$ емкость всех СЗХ больше, чем объем его выпуска:

$$\sum_j d_{i,j} > b_i \text{ для } \forall i \in I.$$

Тогда задача определения оптимального набора перспективных стратегических зон хозяйствования заключается в максимизации выручки при реализации продукции кластера в заданном множестве СЗХ:

$$\sum_i \sum_j c_{i,j} x_{i,j} \rightarrow \max.$$

При этом должны выполняться следующие ограничения:

- объем продаж во всех СЗХ не должен превосходить объем выпуска для каждого продукта $\forall i \in I$:

$$\sum_j x_{i,j} \leq b_i;$$

- объем продаж каждого продукта $\forall i \in I$ не должен превосходить емкость каждой СЗХ $\forall j \in J$:

$$x_{i,j} \leq d_{i,j}.$$

Полученное решение этой задачи позволяет получить оптимальный набор СЗХ. Вторая задача, определяющая развитие кластера, состоит в определении видения⁶⁹ предприятий, т. е. такого состояния предприятия, которое в наибольшей степени соответствует потребности рынка по ассортименту и объему выпуска продукции в соответствии с прогнозируемым спросом. При этом в соответствии с концепцией перехода от узкой специализации к вертикальной интеграции по цепочке добавленной стоимости предполагаемых к выпуску продуктов могут подключаться несколько предприятий кластера, каждое из которых специализировано на одной из операций. Результаты выполнения этих операций должны обеспечивать выполнение последующих операций цепочки добавленной стоимости. Формулировка этой задачи предполагает существование множества предприятий кластера – J , которые необходимы для производства множества продуктов I . Для каждого продукта $\forall i \in I$ определен его объем выпуска b_i . Кроме того, каждому продукту i поставлен в соответствие вектор затрат $\{a_{i,j}\}$, необходимых для производства единицы продукции, а также отпускная цена c_i . Затраты каждого предприятия $\forall j \in J$ ограничены d_j .

⁶⁹ Жемчужов А. М., Жемчужов М. К. Стратегическое видение и стратегия предприятия. Проблемы экономики и менеджмента, № 1(1)/2011.

Тогда задача заключается в определении максимального выпуска продуктов кластера $\{x_i\}$, при котором объем выпуска в стоимостном выражении достигает максимума, т. е.

$$\sum_i c_i x_i \rightarrow \max$$

при выполнении следующих ограничений:

– планируемый объем продукции ограничен возможностями каждого предприятия кластера, т. е.

$$\sum_i a_{i,j} x_i \leq d_j \text{ для } \forall j \in J;$$

– объем выпуска каждого вида продукции ограничен, т. е.

$$x_i \leq b_i \text{ для } \forall i \in I.$$

Решение задачи позволяет определить наилучший ассортимент выпускаемой продукции с точки зрения использования ресурсов, которыми располагают предприятия кластера.

При этом отношение между отпускной ценой c_i и затратами на производство $\sum_i a_{i,j}$ определяют рентабельность продукции $\forall i \in I$. А отношение между выручкой $\sum_i c_i x_i$ и затратами на производство $\sum_i \sum_j a_{i,j} x_{i,j}$ характеризует рентабельность кластера.

Третья задача состоит в определении такой инвестиционной и инновационной политики, которая обеспечит эволюционное преобразование архитектуры предприятий кластера в соответствии с видением из текущего состояния исходя из минимизации привлекаемых инвестиций. Предположим, что задано множество выпускаемых видов продукции I и множество предприятий кластера, задействованных в ее выпуске J .

В качестве независимых переменных принимается объем выпуска продукции x_i . А для каждого вида продукции $\forall i \in I$ заданы ограничения по объему выпуска $b_{i,j,\min} \leq x_i \leq b_{i,j,\max}$, которые диктуются эффективным использованием проектируемого

к установке или продолжением использования существующего оборудования и технологии на предприятии $j \in J$.

Кроме того, для каждого вида продукции $\forall i \in I$ задан вектор $\{a_{i,j}\}$, характеризующий удельные капиталовложения, приходящиеся на организацию выпуска единицы продукции.

Тогда задача определения инвестиционной политики кластера заключается в определении минимума инвестиций на организацию заданного объема выпуска продукции, т. е.

$$\sum_i \sum_j a_{i,j} x_i \rightarrow \min.$$

При этом должны выполняться технологические ограничения по объему выпуска каждого вида продукции $b_{i,j,\min} \leq x_i \leq b_{i,j,\max}$ для $\forall j \in J$.

Представленные модели трех задач позволяют в интерактивном режиме выбрать приемлемый вариант развития предприятий ядра кластера.

С практической точки зрения совокупность предложений сводится к рассмотрению кластера как полной системы, обеспечивающей наращивание конкурентных преимуществ за счет проведения активной инновационной политики, ведущей к увеличению ключевых компетенций.

Кластер предоставляет максимально благоприятные условия для развития узкоспециализированных производств как ядра кластера, так и обеспечивающих их деятельность. Повышение эффективности деятельности предприятий, разрабатывающих и поставляющих оборудование, технологии, необходимые компоненты, осуществляется за счет расширения рынка и закрепления на нем. Кроме того, в этом случае осуществляется переход от разовых поставок единичным предприятиям к системному обеспечению деятельности группы устойчиво функционирующих предприятий с большим объемом производства и, как следствие, занимающих большую долю рынка.

Имея большие возможности проводить активную инвестиционную политику с меньшим риском, предприятия кластера

5.4. Модели оценки эффективности решений развития кластера

заинтересованы в высокопроизводительном оборудовании, максимально удовлетворяющем их потребности. Это оборудование должно отвечать требованиям технологии, в наибольшей степени соответствующей контролируемому участку цепочки добавленной стоимости, начиная с используемого сырья.

Дальнейшие исследования в рассматриваемой области должны заключаться в последующей детализации архитектуры кластера с целью выработки стратегии развития кластера и формирования эффективной инновационной и инвестиционной политики.

Глава 6. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

6.1. Основные направления анализа состояния экономической безопасности предприятия

Необходимость непрерывного обеспечения экономической безопасности предприятия предопределяется потребностью стабильного его функционирования и достижением целей деятельности. Целью анализа экономической безопасности предприятия является выявление нарушений в своевременном выполнении взаимных обязательств предприятия, с одной стороны, и собственника, персонала, клиентов, партнеров и государства – с другой. Нарушение в выполнении обязательств может носить угрожающий характер, который непосредственно сказывается не только на функционировании предприятия, но и на его способности своевременно выполнять свои обязательства перед другими сторонами. И то и другое можно трактовать как нарушение экономической безопасности предприятия.

Характер нарушений обязательств необходимо оценивать, чтобы иметь представление о степени экономической безопасности предприятия. Оценке экономической безопасности предприятия посвящено множество работ, и в большинстве из них преобладает мнение, что экономическая безопасность обеспечивается компромиссом между ростом доходности и снижением риска. А под анализом экономической безопасности подразумевается оценка внутренних и внешних факторов, негативно влияющих на доходность предприятия. Например, Шлыков В. В.⁷⁰ опреде-

⁷⁰ Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб.: Алетейя, 2009.

ляет экономическую безопасность предприятия как состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия толкуется с точки зрения эффективности управления, которое предполагает возможность предвидеть возникающие угрозы и наличие возможностей для уклонения от них или снижения ущерба от их реализации.

К источникам негативных влияний на экономическую безопасность предприятия относят⁷¹:

- субъективные явления, представляющие (сознательные или бессознательные) решения отдельных должностных лиц и действия субъектов хозяйствования (органов государственной власти, международных организаций, конкурентов, партнеров, клиентов, собственников и менеджмента предприятия);
- объективные процессы, характеризующиеся изменениями технологии и оборудования, поведения партнеров и клиентов, конъюнктуры на рынках предприятия, проявлением форс-мажорных обстоятельств.

Объективные процессы характеризуют изменения экономической ситуации, возникающие не по вине предприятия и его деятельности. Субъективные явления, как правило, являются следствием неэффективной деятельности в сравнении с ожидаемыми от него собственниками, партнерами, клиентами, персоналом и государством, а также неадекватной реакцией на изменение экономической ситуации.

Главной целью стратегии экономической безопасности предприятия является обеспечение его эффективного функционирования

⁷¹ Экономическая и национальная безопасность: учебник. Под ред. Л. П. Гончаренко. М.: Экономика, 2007.

за счет наиболее полного использования возможностей и ресурсов в настоящем и эволюционного развития в будущем⁷².

Для достижения этой цели необходимо поддерживать в настоящем и создавать в будущем конкурентные преимущества, которые, в свою очередь, должны базироваться на поддерживаемых в настоящем и создаваемых для будущего ключевых компетенций менеджмента и персонала. А для их достижения необходимы выбор и реализации функциональных стратегий, создающих экономическую безопасность предприятия за счет:

- достаточной рентабельности и объемов выпуска (интересы собственника);
- реализации ценовой и ассортиментной политики, а также качества продукции (интересы клиентов);
- поддержания в заданных пределах кредиторской и дебиторской задолженности, своевременного погашения кредитов (интересы партнеров);
- своевременного перечисления налоговых платежей и социальных отчислений (интересы государства);
- своевременной выплаты заработной платы (интересы персонала).

Анализ состояния экономической безопасности предприятия предусматривает поиск и анализ информации, диагностики опасностей и возможностей, поиск оптимальных путей реагирования и защиту объектов. Процесс формирования и функционирования системы экономической безопасности связан с постоянными значительными информационными потоками. Взаимосвязь экономической безопасности предприятия с состоянием внешней и внутренней средой представлена на рис. 19.

Внешняя среда характеризуется:

- тенденциями, складывающимися в стратегических зонах хозяйствования;

⁷² Коноплева И. А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: учеб. пособие. Под ред. И. А. Коноплевой. М.: ИНФРА-М, 2008.



Рис. 19. Информационные потоки и сферы деятельности системы экономической безопасности предприятия⁷³

⁷³ Иванюта Т. Н. Основные подходы к формированию системы экономической безопасности на предприятиях // Молодой ученый. 2013. № 4. С. 215–223. URL <https://moluch.ru/archive/51/6347/>

- поведением конкурентов, партнеров, клиентов (потребителей продукции);
- проводимой государственной политикой (фискальной, финансовой, кредитно-денежной, экономической, промышленной, таможенной), представленной законодательными актами, нормативами, стандартами и т. д.;
- потребителями, их склонностями, покупательной способностью; окружающей естественной средой (климатические условия, экологическая ситуация);
- состоянием рынка рабочей силы, платежеспособностью клиентов.

Система управления предприятием, одна из функций которого состоит в обеспечении экономической безопасности, собирает и обрабатывает информацию о состоянии внешней среды, а также данные о результатах хозяйственной деятельности, включая:

- величину товарных запасов у дилеров;
- цены на материалы и комплектующие изделия;
- размещение рекламы;
- публикации статистической отчетности и т. д.

Внутри предприятия циркулируют информационные потоки, относящиеся к текущей деятельности:

- степени выполнения плановых заданий и состоянию производства;
- величине незавершенного производства;
- состоянию оборудования;
- величине товарных запасов (готовой продукции);
- наличия материалов и комплектующих изделий;
- численности персонала, текучести кадров;
- подготовки производства;
- наличия необходимой конструкторско-технологической документации;
- финансового состояния (кредиторская, дебиторская и кредитная задолженность) и наличия необходимых оборотных средств и т. д.

Кроме текущей деятельности необходимо контролировать и реализацию инновационной и инвестиционной политики, затрагивающей обновление основных средств и продуктовой линейки.

На основании анализа поступающей информации:

- выявляются возможности и угрозы;
- принимаются решения относительно возникающих проблем;
- контролируется выполнение принятых решений;
- планируется преодоление выявленных проблем.

Для обеспечения экономической безопасности руководство предприятия:

- разрабатывает и реализует стратегию и тактику деятельности предприятия, обосновывая принимаемые управленческие решения и прогнозируя последствия их реализации;
- оценивает величину рисков реализации планируемой деятельности и возможности их купирования.

От системы управления предприятием в целях обеспечения экономической безопасности поступают распоряжения и приказы относительно сохранения собственности предприятия и ее эффективного использования, ориентируясь на:

- сохранение конкурентных преимуществ предприятия, базирующихся на компетенциях персонала;
- предотвращение опасностей и угроз реализации текущих и перспективных планов;
- использование выявленных возможностей для улучшения деятельности предприятия;
- сохранение, поддержание состояния и обновление основных средств, их обеспечение необходимыми ресурсами, а также их физическую и техническую охрану;
- сохранение и поддержание необходимой численности и структуры персонала.

Следовательно, система управления предприятием призвана обеспечить экономическую безопасность за счет своевременного поступления информации о состоянии внешней и внутренней среды, ее анализа и оперативного принятия решений.

При формировании системы экономической безопасности следует учитывать определенные особенности, присущие каждому предприятию, соответствие его архитектуры (производственной, логистической, управленческой и организационной структур, информационной системы):

- его основной, инвестиционной и инновационной деятельности;
- масштабам производства и степени охвата рынка и состояниям стратегических зон хозяйствования;
- степень рискованности принимаемых управленческих решений, действующей стратегии, текущей деятельности;
- эффективность информационной системы предприятия с точки зрения полноты, достоверности и своевременности поступающей информации и т. д.

6.2. Критерии оценки состояния экономической безопасности предприятия

Состояние экономической безопасности предприятия может оцениваться с различных точек зрения, исходя из соблюдения интересов собственника, персонала, партнеров, клиентов и государства. Основной смысл системы экономической безопасности состоит в том, что она должна носить упреждающий характер. Но приведенная систематизация не исчерпывает всех воззрений на рассматриваемую проблему. Оценка состояния экономической безопасности может проводиться с точки зрения как текущей, так и планируемой деятельности. Это если говорить в целом о предприятии. Но возможно и целесообразно рассматривать экономическую безопасность как отдельных направлений деятельности предприятия, так и отдельных составляющих его архитектуры.

В конечном счете к основным критериям ее эффективности следует отнести:

- сохранение собственности предприятия;

- эффективное использование этой собственности для получения дохода.

Основной задачей экономической безопасности является создание условий для:

- стабильного получения дохода;
- сохранности и приумножения финансов и материальных ценностей;
- предупреждения кризисных ситуаций, к числу которых относятся различные чрезвычайные происшествия, связанные с деятельностью «внешних» и / или «внутренних» недоброжелателей.

Особенность и, одновременно, сложность построения системы экономической безопасности заключается в том, что ее действительность практически полностью зависит от человеческого фактора. Практика показывает, что даже при наличии на предприятии высокопрофессиональной службы безопасности, обеспеченной самыми современными техническими средствами, невозможно добиться желаемых результатов, пока каждый сотрудник, включая менеджеров, не осознает важность и необходимость соблюдения мер экономической безопасности.

Требования по обеспечению экономической безопасности должны быть задокументированы в соответствующих приказах руководителя, трудовых договорах с сотрудниками и их должностных обязанностях, специальных инструкциях, положениях. Эти требования доводятся до персонала как в индивидуальном порядке, так и в процессе занятий и инструктажей.

Актуальность экономической безопасности должна быть осознана в первую очередь самим руководителем предприятия. Менеджмент должен пропагандировать среди персонала одно из основных корпоративных правил: «Предприятие – это твоя вторая семья, так как его деятельность обеспечивает всем сотрудникам получение материальных благ, осознание своей значимости, оценку результатов (карьерный рост, премии). Поэтому каждый сотрудник должен быть заинтересован в приумножении успеха и материального положения предприятия (как и своей семьи).

Ведь успех предприятия – это стабильность и перспективы его персонала».

Но, как показывает практика, с возрастом, изменением социального статуса, материального благосостояния, проявлением вредных наклонностей, а также при возникновении объективных обстоятельств сотрудники могут менять свое отношение к предприятию, вести себя неадекватно. Поэтому для экономической безопасности нет «второстепенных» должностных лиц, а есть только особенности выполнения каждым из сотрудников своих функций и обязанностей.

Следовательно, система экономической безопасности предприятия только тогда будет соответствовать предъявляемым к ней требованиям, когда весь персонал осознает важность ее обеспечения и сознательно выполняет все установленные требования. Эта цель достигается в результате проведения непрерывной, кропотливой воспитательной и профилактической работы со всем персоналом предприятия, его обучения и специальной подготовки по вопросам действующего законодательства и различным аспектам экономической безопасности.

Если вернуться к анализу экономической безопасности отдельных направлений деятельности предприятия, то к основным подходам, определяющим экономическую безопасность, можно отнести:

1) операционный подход, предполагающий анализ экономической безопасности с позиций эффективного использования располагаемых ресурсов и достаточности затрат в ходе текущей хозяйственной деятельности для получения планируемой выручки и прибыли;

2) инвестиционный подход, предполагающий надежное обоснование необходимой величины запланированных инвестиций для эффективного достижения зафиксированных целей, с одной стороны, и анализ достаточности этих инвестиций для надежного достижения поставленных целей – с другой;

3) системный подход, определяющий обеспечение экономической безопасности при трансформации архитектуры предприятия в соответствии изменениями конъюнктуры и деловой активности;

4) инновационный подход, задействованный для своевременного обновления продуктовой линейки и синхронного изменения основных средств, технологии, организации и управления;

5) инфраструктурный подход, определяющий своевременность обновления основных средств, технологии и организации производства из-за физического и морального устаревания и ухудшения конкурентоспособности из-за роста в этой связи издержек;

6) процессный подход, предполагающий анализ хозяйственной деятельности с целью своевременного выявления основных, логистических и управленческих бизнес-процессы, непосредственно оказывающих негативное влияние на величину выручки и прибыли;

7) циклический подход, представляющий адаптивное поведение предприятия, обеспечивающего экономическую безопасность при смене фазы деловой активности.

Все приведенные подходы направлены на эффективное использование собственности. Основой для анализа экономической безопасности предприятия является выбор критериев оценки. Под критериями подразумевается один показатель, несколько показателей или функция показателей, по которым делается вывод о состоянии экономической безопасности предприятия.

Объективность оценки состояния экономической безопасности предприятия и возможности достижения ее достаточного уровня находится в прямой зависимости от используемых критериев, которые должны:

- давать количественную оценку для однозначного определения состояния экономической безопасности предприятия;
- позволять оценить качественную сторону состояния экономической безопасности предприятия;
- обладать достаточной чувствительностью к изменению состояния экономической безопасности предприятия;
- обладать способностью к оценке как в целом, так и всех сторон, составляющих экономическую безопасность предприятия.

Экономическая безопасность предприятия должна базироваться на оценке соответствия архитектуры предприятия конъюнктуры в настоящем и возможности ее своевременной адаптации в будущем. Для архитектуры предприятия важны такие ее структуры, как:

- производственная, представленная иерархией основных бизнес-процессов, непосредственно осуществляющая выпуск продукции;
- логистическая, внутренняя и внешняя, представленная иерархией логистических бизнес-процессов, обеспечивающих материалами, комплектующими изделиями и ресурсами выпуск продукции;
- управленческая, обеспечивающая целенаправленную деятельность владельцев бизнес-процессов всех уровней иерархии при выполнении контрактов на поставку продукции в заданные сроки;
- организационная, обеспечивающая взаимодействие владельцев основных и логистических бизнес-процессов, сохранение целостности предприятия, а также нормальное функционирование его структурных подразделений, выполняющих все свои основные функции для достижения основной цели предприятия;
- информационная, позволяющая своевременно и полно информировать всех владельцев бизнес-процессов о возможности осуществления хозяйственной деятельности и своевременного принятия управленческих решений с доведением их до исполнителей.

Кроме того, не следует игнорировать и правовую сторону деятельности предприятия, что предполагает непрерывное обеспечение соответствия его деятельности действующему законодательству. Это обеспечивается экспертизой осуществляемых бизнес-процессов и хозяйственных операций при реализации заключенных контрактов, что позволяет избежать потерь или снизить их последствия из-за несвоевременного выполнения сторонами взятых на себя обязательств.

Не менее важна и экономическая сторона деятельности предприятия, затрагивающая интересы собственников, персонала, партнеров, клиентов и государства. Эта сторона предполагает своевременную и адекватную реакцию на изменения рынка с целью возможно полного сохранения интересов всех вышеуказанных сторон.

Однако предприятия могут испытывать негативные воздействия также от различных физических и юридических лиц, которые приносят ущерб экономическому состоянию предприятия. Для подобных случаев существует понятие угрозы экономической безопасности предприятия, так как все потери с организационной, информационной и правовой точки зрения влекут за собой экономические потери.

Исходя из этого, критерии должны максимально точно оценивать уровень экономической безопасности предприятия, а не просто констатировать ее наличие. Это необходимо во избежание субъективности проводимой оценки.

Для оценки экономической безопасности можно сформулировать критерии с точки зрения приведенных подходов, как, например:

1) организационный подход предполагает сохранность организационной целостности предприятия, а также нормальное функционирование и взаимодействие структурных подразделений с целью соблюдения интересов всех заинтересованных сторон (рис. 20);

2) правовой подход предполагает непрерывное обеспечение соответствия деятельности организации действующему законодательству. Также экспертиза осуществляемых операций, сделок и заключенных договоров позволяет избежать потерь от сделок с внешними партнерами, нарушившими законодательство;

3) информационной подход предполагает оценку безопасности с точки зрения сохранности и защищенности внутренней конфиденциальной информации от утечки либо разглашения (табл. 13);

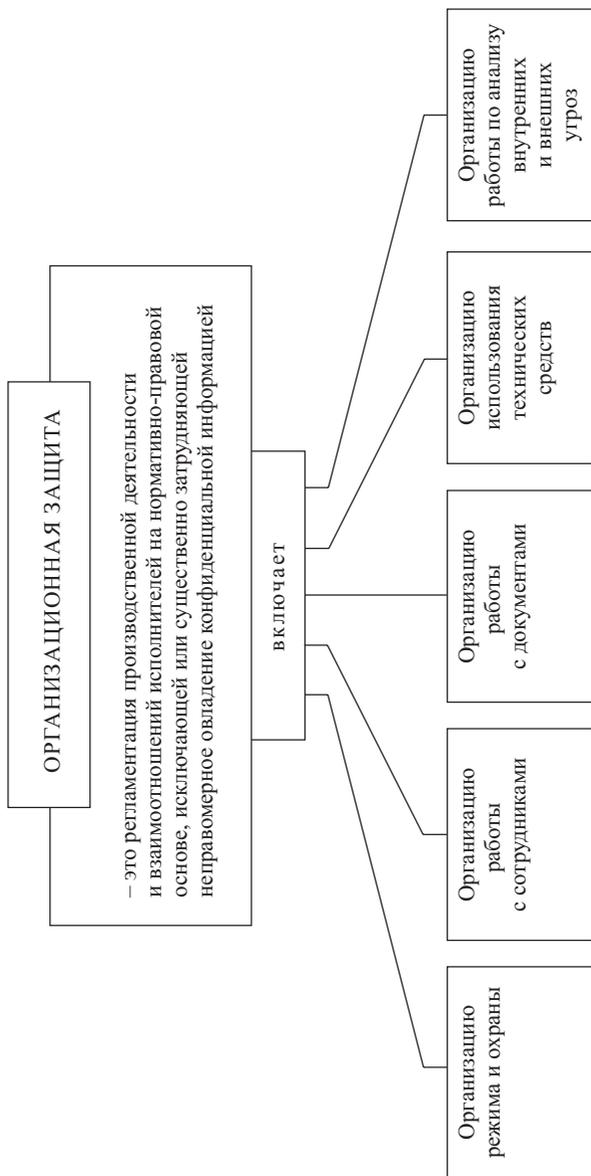


Рис. 20. Организационная защита

Таблица 13

Классификация мер защиты информации

Категория сведений (информация)	Документы, определяющие состав и объем сведений (информация)	Требования по защите
Служебная тайна	Состав и объем определяются (до принятия закона «О служебной тайне») перечнями сведений, отнесенных к служебной информации ограниченного распространения	Защита обязательна
Коммерческая тайна	Состав и объем определяются (до принятия закона «О коммерческой тайне») перечнями сведений, отнесенных к коммерческой тайне, разрабатываемыми руководством территориального органа, предприятия, учреждения, организации	Защита рекомендуется
Открытые регламентируемые ресурсы	Состав и объем определяются руководством министерства, службы и агентства, предприятия, организации или учреждения	Уровень защиты определяется руководством

4) экономический подход предполагает поддержание или даже улучшение основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия (рис. 21).



Рис. 21. Экономические аспекты безопасности предприятия

В силу односторонности и противоречивости каждого из применяемых финансово-экономических показателей ни один из них не может в полной мере отразить состояние экономической безопасности предприятия. Поэтому для каждого приведенного подхода необходимо формировать ансамбль показателей, который может в наилучшей степени охарактеризовать эффективность и рискованность использования собственности предприятия.

Для диагностики состояния экономической безопасности предприятия Богомоловым В. А. была предложена следующая система показателей ⁷⁴:

⁷⁴ Богомолов В. А. Экономическая безопасность: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

- индикаторы производства:
 - динамика производства (рост, спад, стабильное состояние, темп изменения);
 - реальный уровень загрузки производственных мощностей;
 - темп обновления основных производственных фондов (реинновации);
 - стабильность производственного процесса (ритмичность, уровень загруженности в течение определенного времени);
 - удельный вес производства в ВВП (для особо крупных предприятий-монополистов);
 - оценка конкурентоспособности продукции;
 - структура и технический ресурс парка машин и оборудования;
- финансовые индикаторы:
 - объем «портфеля» заказов (общий объем предполагаемых продаж);
 - фактический и необходимый объем инвестиций (для поддержания и развития имеющегося потенциала);
 - уровень инновационной активности (объем инвестиций в нововведения);
 - уровень рентабельности производства;
 - фондоотдача (капиталоемкость) производства;
 - просроченная задолженность (дебиторская и кредиторская);
 - доля обеспеченности собственными источниками финансирования оборотных средств, материалов, энергоносителей для производства;
- социальные индикаторы:
 - уровень оплаты труда по отношению к среднему показателю по промышленности или экономике в целом;
 - уровень задолженности по зарплате;
 - потери рабочего времени;
 - структура кадрового потенциала (возрастная, квалификационная).

Для оценки действенности системы экономической безопасности относительно сохранности внеоборотных и оборотных активов предприятия М. М. Глазов предложил использовать такие показатели, как⁷⁵:

- снижение потерь и (или) величины хищений по причинам непроизводственного характера;
- эффективность целевого использования внеоборотных и оборотных активов предприятия;
- меры по выявлению и воспрепятствованию незаконного вывоза активов;
- всесторонняя проработка безопасности проведения крупных сделок.

К анализируемым активам предприятия М. М. Глазов относит:

- основные средства (здания сооружения, техническое оборудование, коммуникации, транспорт);
- нематериальные активы;
- запасы и затраты сырья, основных и вспомогательных материалов (используемых в основном и вспомогательном производстве), денежных средств.

Обеспечение безопасности финансовых ресурсов предприятий, включая выручку от реализации, внереализационные доходы, прибыль, привлеченные финансовые ресурсы, инвестиции, может быть обеспечено за счет:

- эффективного управления финансовыми потоками, включая финансовый менеджмент и налоговое планирование, налоговый менеджмент, а также прогнозирование и планирование в налогообложении;
- осуществления жесткого финансового контроля за использованием финансовых ресурсов, которые в том числе включают внутренний аудит.

⁷⁵ *Глазов М. М.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. СПб: Андреевский издательский дом, 2009.

К сфере управления экономической безопасностью относится разработка и реализация как продуктовой, так и ценовой стратегии, что определяет⁷⁶:

- издержки предприятия на реализацию текущей производственной программы;
- себестоимость цены на продукцию;
- кругооборот средств предприятия, образование и расходование его материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- обоснованность расчетов с деловыми партнерами, банками, бюджетом.

Адекватность реализуемых продуктовой и ценовой стратегии, учет ограничений, накладываемых внешней средой, и способность эффективно использовать инструменты маркетинга непосредственно сказываются на экономической безопасности предприятия.

6.3. Роль бухгалтерского учета в оценке экономической безопасности предприятия

Следует отметить, что состояние экономической безопасности предприятия, включая сохранность собственности и эффективность ее использования, отражается в бухгалтерском учете.

В отечественной теории и практике до недавнего времени в рамках единого учета не выделялись такие классификационные группы, как финансовый и управленческий учет.

Хотя с учетом необходимости обеспечения экономической безопасности в рыночных условиях существуют причины организационно-информационного характера, в силу которых единый системный учет целесообразно подразделять на его «финансовую» и «управленческую» составляющие.

Целью финансового учета является формирование информации о деятельности предприятия в предыдущем периоде: доходов

⁷⁶ Глазов М. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. СПб.: Андреевский издательский дом, 2009.

и расходах, состоянии денежных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, платежах в бюджет и внебюджетные фонды, о финансовых вложениях, финансовых результатах.

Управленческий учет представляет комплексную систему учета, планирования, контроля. Эта система базируется на результатах анализа информации о доходах и расходах и результатах хозяйственной деятельности организации в необходимых аналитических разрезах. Результаты предназначены для оперативного принятия управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности организации в краткосрочной и долгосрочной перспективах.

Основной задачей бухгалтерского учета на предприятии является сохранение целостности собственности за счет обоснованных и своевременных расчетов с партнерами, государством, собственниками, персоналом и клиентами, а также оперативное обеспечение заинтересованных владельцев бизнес-процессов необходимой для осуществления их деятельности информацией. В условиях неопределенности и риска достоверность экономической информации определяет эффективность управленческих решений, которые способные самым существенным образом повлиять на будущее финансовое положение предприятия, на материальное благосостояние его собственников (акционеров), его руководителей (менеджеров) и наемных работников, а также на величину поступления средств в государственный бюджет.

Вся совокупность информации, формируемая учетно-аналитической функцией на любом предприятии, подразделяется на следующие категории:

- 1) информация, которая необходима для эффективного управления предприятием. Она используется руководством (менеджерами) и служит для обеспечения текущего и оперативного управления производственно-хозяйственной деятельностью и издержками. Эта информация включает данные о величине затрат на производство и реализацию продукции, себестоимости единицы продукции, величине ожидаемых доходов и расходов в результате

осуществления планируемых хозяйственных и маркетинговых операций, контрактов, сделок, инвестиций, прогнозирование сбыта и уровня рентабельности товаров рыночной новизны, находящихся в стадии освоения выпуска. Эта информация формируется в рамках управленческого (или производственного) бухгалтерского учета. В большинстве случаев она относится к сведениям, составляющим коммерческую тайну. Как правило, внутри самого предприятия объем управленческой информации для руководителей различных уровней ограничен лишь рамками их непосредственной компетенции. Доступ к различным видам иной управленческой информации, которая не связана с осуществлением ими своих функциональных обязанностей, зачастую бывает ограничен;

2) информация, которая отражает текущее финансовое состояние предприятия, величину и структуру его активов (имущества) и источников их образования, размер вовлеченных в оборот материальных и финансовых ресурсов и эффективность их использования и т. д. Формирование такого рода информации осуществляется в рамках финансового бухгалтерского учета. Часть этой информации может тоже составлять коммерческую тайну. Финансовая же отчетность стандартизована и составляется в строгом соответствии со специальными общепринятыми государственными требованиями, и доступ к ней, как правило, свободен. Эта информация используется также и для внутрифирменного управления руководством предприятия и менеджерами различных уровней, обеспечивающими его экономическую безопасность.

Несмотря на имеющиеся отличительные особенности управленческого и финансового учета, следует иметь в виду их единую основополагающую функцию в общей системе управления предприятием и в едином процессе принятия управленческих решений. Такой функцией является информационное (перспективное и/или ретроспективное) отражение экономического и финансового состояния предприятия через систему специальных показателей.

Для определения величины всех необходимых экономических показателей, наиболее полно характеризующих состояние

экономической безопасности предприятия, необходимо выполнение ряда работ, каждая из которых имеет свое предназначение:

- прогнозирование объемов выпуска и выручки от реализации заданного ассортимента продукции, которое призвано дать представление о возможной степени контроля предприятием своих стратегических зон хозяйствования;
- оценка эффективности выпуска той или иной продукции за счет сравнения издержек и поступлений от реализации, включая оценку: инвестиций в инновации, использования ноу-хау (коммерческой тайны), необходимости привлечения заемных средств, синхронности поступления и расходования оборотных средств. Результатом является проверка достаточности ликвидности предприятия и определение маржи безопасности⁷⁷;
- анализ баланса активов и пассивов (финансовая ведомость) для оценки как вложений в активы, так и возможностей пассивов для создания или приобретения этих активов. Результат – оценка платежеспособности предприятия, представленная в виде индикатора его финансового положения.

В мировой практике для определения нормативных значений экономической безопасности предлагается использовать ряд показателей финансового состояния предприятия.

Например, М. И. Кутер предлагает для оценки экономической безопасности использовать следующие нормативные значения, хотя и безотносительно отрасли⁷⁸:

- соотношение собственных и заемных средств должно быть в пропорции 1:1;
- ликвидность – на уровне 1 и выше;

⁷⁷ Маржа безопасности – разность (абсолютная или в процентах) между фактическим (расчетным) и минимальным объемом реализации (производства) продукции, ниже которого производство будет невыгодным (убыточным) вследствие высокой доли фиксированных расходов.

⁷⁸ Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008.

- коэффициент покрытия краткосрочных обязательств оборотными средствами – 2;
- обеспеченность недвижимостью – приближающаяся к 1;
- чистая рентабельность капитала – выше процента за банковский кредит.

Одним из показателей платежеспособности служит показатель отношения оборотных средств к краткосрочной задолженности. На практике предлагается считать, что это соотношение должно составлять 2:1, означающее двойное перекрытие активами краткосрочных обязательств.

В качестве другого показателя платежеспособности предприятия предлагается использовать отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу. В предлагаемой норме это соотношение должно составлять 0,65 и меньше.

Недвижимость обеспечивает финансовую устойчивость предприятия (фирмы) и свидетельствует об удельном весе стоимости основных средств, финансовых ресурсов и имущественных прав в совокупных активах предприятия. Предлагается, что эта величина должна быть равной 0,5. Обеспеченность недвижимостью достигается при равенстве показателя недвижимости и собственного капитала. Нормативное значение – 1. Увеличение величины показателя говорит об устойчивости и платежеспособности предприятия. Для анализа финансовой деятельности предприятия за отчетный период предлагается использовать относительные финансовые коэффициенты, которые можно разбить на три группы⁷⁹. В первую группу входят коэффициенты ликвидности оборотных средств K_1 и K_2 :

$$K_1 = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Оборотные пассивы}};$$

⁷⁹ Глазов М. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. СПб: Андреевский издательский дом, 2009.

$$K_2 = \frac{\text{Оборотные активы} - \text{Товарные запасы}}{\text{Оборотные пассивы}}.$$

Если коэффициент K_1 характеризует ликвидность оборотных средств, то коэффициент K_2 – быстроту ликвидности оборотных средств.

В мировой практике для успешно работающих предприятий промышленности рекомендуются: $K_1 > 1,8$ и $K_2 > 1,0$. Эти коэффициенты ограничивают затоваривание предприятия готовой продукцией.

Во вторую группу коэффициента входят коэффициент K_3 , характеризующий оборот товарных запасов, и K_4 , характеризующий эффективность использования абсолютных активов. Они оцениваются по следующим формулам:

$$K_3 = \frac{\text{Суммарные затраты на производство, реализацию товаров}}{\text{Стоимость запасов товаров}};$$

$$K_4 = \frac{\text{Доход от продажи товаров}}{\text{Абсолютные активы}}.$$

В мировой практике для успешно работающих промышленных предприятий рекомендуются: $K_3 > 2,8$ и $K_4 > 1,6$.

К третьей группе показателей относятся коэффициенты прибыльности K_5 и K_6 :

$$K_5 = \frac{\text{Прибыль до вычета налогов}}{\text{Доход от продажи товаров}} \times 100;$$

$$K_6 = \frac{\text{Прибыль до вычета налогов}}{\text{Абсолютные активы}} \times 100.$$

В мировой практике для успешно работающих промышленных предприятий рекомендуются: $K_5 > 8,2 \%$ и $K_6 > 14,7 \%$.

Для малых предприятий и фирм (активы от 1 до 10 млн долл.) рекомендуются следующие значения этих коэффициентов:

$$K_1 > 1,8; K_2 > 0,9; K_3 > 3,2; K_4 > 1,7; K_5 > 6,7 \% ; K_6 > 15 \%$$

При анализе финансовой деятельности предприятия с помощью этих коэффициентов можно использовать следующие рекомендации:

1) если значения всех коэффициентов выше приведенных цифр, то можно сделать вывод, что предприятие (фирма) работает эффективно;

2) если значение какого-либо из коэффициентов несколько ниже рекомендованного уровня, то он должен быть под постоянным контролем со стороны руководства предприятия;

3) если значения коэффициентов K_3 и K_4 ниже рекомендованных уровней, то руководству предприятия следует проанализировать продуктивность всех статей актива, эффективность маркетинговых мероприятий.

В случае если большинство коэффициентов будет существенно ниже рекомендованных уровней, необходимо серьезно заняться анализом всей финансовой деятельности предприятия (фирмы).

При анализе финансового состояния предприятия представляет также интерес показатель вероятности банкротства Z , который отражает финансовую устойчивость предприятия. Он оценивается по следующей формуле⁸⁰:

$$\begin{aligned} Z = & (\text{Оборотные активы} / \text{Абсолютные активы}) + \\ & + 1,4 \times (\text{Нераспределенная прибыль} / \text{Абсолютные активы}) + \\ & + 0,6 \times (\text{Рыночная стоимость обычных и привилегированных акций} / \\ & \quad \text{Абсолютные активы}) + \\ & + 3,3 \times (\text{Доход от основной деятельности} / \text{Абсолютные активы}) + \\ & + 1,0 \times (\text{Доход от продаж} / \text{Абсолютные активы}). \end{aligned}$$

⁸⁰ Глазов М. М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. СПб.: Андреевский издательский дом, 2009.

В зависимости от величины показателя Z определяется вероятность банкротства предприятия:

- до 1,8 – очень высокая;
- 1,81 – 2,7 – высокая;
- 2,71 – 3,0 – возможная;
- более 3,0 – очень низкая.

Если получено низкое значение Z , то это следует понимать как сигнал опасности, показывающий необходимость более глубокого анализа причин, вызвавших снижение этого показателя экономической безопасности предприятия.

Для оценки устойчивой работы предприятия в отечественной практике проводится анализ самоокупаемости производства (определение точки безубыточности).

Существуют две формулы для расчета точки безубыточности – в натуральном и стоимостном выражении⁸¹.

Для того чтобы рассчитать точку безубыточности в натуральном выражении, необходимо использовать следующие показатели:

- постоянные затраты на объем (FC – fixedcost);
- цена единицы товара (услуги, работы) (P – price);
- переменные затраты на единицу продукции (AVC – averagevariablecost).

Рассчитать точку безубыточности в натуральном выражении можно по формуле

$$BEP = FC / (P - AVC).$$

В данном случае по итогам расчета получится критический объем продаж в натуральном выражении. Для того чтобы рассчитать точку безубыточности в денежном выражении, необходимо использовать следующие показатели:

- постоянные затраты (FC – fixed cost);
- выручку (доходы) (TR – totalrevnuе) или цену (P – price);

⁸¹ <https://delatdelo.com/spravochnik/osnovy-biznesa/rentabelnost/tochka-bezubytochnosti-kak-rasschitat.html>

- переменные затраты на объем (VC – variable cost) или переменные затраты на единицу продукции (AVC – average variable cost).

Для начала необходимо рассчитать коэффициент маржинального дохода (долю маржинального дохода в выручке). Этот показатель используется при расчете точки безубыточности в денежном выражении и маржинального дохода. Маржинальный доход (MR – marginal revenue) находится как разность между выручкой и переменными затратами:

$$MR = TR - VC.$$

Так как выручка на единицу продукции – это цена

$$P = TR / Q,$$

где Q – это объем продаж), можно рассчитать маржинальный доход как разницу между ценой и переменными затратами на единицу продукции:

$$MR = P - AVC.$$

Коэффициент маржинального дохода рассчитывается по следующей формуле:

$$KMR = MR / TR$$

или (если MR рассчитывается исходя из цены)

$$KMR = MR / P.$$

Обе описанные формулы для расчета коэффициента маржинального дохода приведут к одному результату. Точка безубыточности в денежном выражении (этот показатель также называют порогом рентабельности) рассчитывается по следующей формуле:

$$BEP = FC / KMR.$$

В данном случае по итогам расчета получится критическая сумма выручки, при которой прибыль будет равна нулю. Если спрос на данный товар меньше, чем объем товара, обеспечивающий безубыточность, то его производство не будет самоокупаемым, т. е. вне поля экономической безопасности.

Зарубежные специалисты аналогом этому показателю считают малоизвестную у нас «маржу безопасности» (по методике анализа breakeven⁸²). По принятому определению, «...это разница (абсолютная или в процентах) между фактическим (расчетным) и минимальным объемом реализации (производства) продукции, ниже которого производство будет невыгодным (убыточным) вследствие высокой доли фиксированных расходов». Экономический смысл «маржи безопасности» заключается в определении того прогнозируемого объема выпуска (продаж), начиная с которого предприятие (фирма) перемещается в зону экономической безопасности своей деятельности.

Важными для принятия решений, особенно по ценам, являются принципиальные различия подходов в отношении систем счета издержек. Если производится калькуляция издержек в полном объеме, то пытаются охватить все возникающие в связи с общим производством издержки и распределить их по выпущенным изделиям, в крайнем случае, путем оценки и разбивки. При калькуляции издержек в частичном объеме признают только издержки, обусловленные непосредственно выпускаемым изделием и непосредственно относимые к данному изделию, т. е. без постоянных и общих (накладных) издержек, рассматривая их как «издержки производственной готовности», которые хотя и обусловлены намерением предприятия выпускать продукцию, но не вызваны изготовлением отдельного товара.

⁸² Безубыток (Breakeven) – это точка, в которой прибыль от сделки равна расходам и может быть закрыта с нулевым результатом с учетом спреда, в экономике – объем производства (продаж), при котором прибыль полностью покрывает расходы.

Так производитель может определить свой нижний предел цен – самую низкую приемлемую цену. С этим нижним пределом цены покрываются переменные издержки или предельные издержки, т. е. издержки, обусловленные непосредственно производством изделия. Любая достигнутая цена выше этого нижнего предела вносит свой вклад в покрытие постоянных издержек (она дает так называемую долю покрытия). В зависимости от гибкости спроса вполне может оказаться целесообразным стремиться к увеличению объема реализации путем снижения цены ниже рассчитанного полного объема издержек, так, чтобы постоянные издержки распределялись на большее количество штук и таким образом достигалось бы покрытие полного объема издержек. Даже если это не получается, то цена, не покрывающая полного объема издержек, но превышающая переменные издержки, останется единственно рациональной альтернативой. Возникающие постоянные издержки производитель в короткий срок все равно не может изменить. Поэтому предприятие может стремиться только к тому, чтобы как можно большую часть издержек покрыть за счет продолжительной стабильной продажи изделия. Таким образом, его стратегия будет заключаться в том, чтобы вернуть как минимум переменные издержки (нижний предел цены), но запрашивать при этом максимально достижимую в условиях конкуренции цену. Здесь частичная калькуляция издержек служит как вспомогательный инструмент для принятия решений.

Частичная калькуляция позволяет сделать выводы не о прибыльности отдельного носителя издержек, а только о прибыли в целом за определенный период. Она не дает также исходных сведений при внедрении на рынке новых изделий или при калькуляции цен в рамках штучного производства, поскольку она указывает только нижний предел цены, но не содержит информации об установлении цен в общем. В принципе предпосылкой является наличие рыночных цен, на которые частичная калькуляция ориентируется в том смысле, что по ним подсчитывают доли покрытия

(как разницу между чистой выручкой и переменными издержками). Поэтому при калькуляции исходят не из отдельных издержек благодаря подсчитанной себестоимости, а из рыночных цен и достигнутой или достижимой выручки, с тем чтобы затем после учета издержек рассчитать сумму покрытия и результат предприятия в виде чистого дохода.

Важным показателем для принятия решений на предприятии является так называемый коэффициент покрытия. Он рассчитывается по формуле⁸³

$$Кп = A_2 / П_5,$$

где A_2 – оборотные активы; $П_5$ – краткосрочные обязательства.

Чем выше коэффициент покрытия, тем больший вклад вносит изделие в покрытие постоянных издержек. Предприятию рекомендуется увеличивать выпуск изделий с наибольшим коэффициентом покрытия в отношении производства и сбыта.

В реальности у предприятия существуют общие издержки, которые следует относить не к отдельному изделию, а к определенной группе изделий или подразделению предприятия. Такие издержки при определении их величины относят к создавшему их подразделению, а не просто рассматривают как общие расходы.

В заключении отметим, что анализ экономической безопасности предприятия тесно переплетается с его финансовой состоятельностью, положением на рынке. Также экономическая безопасность зависит от множества факторов, как внутренних, так и внешних. Поэтому при анализе экономической безопасности предприятия, а также разработке мер по ее повышению необходимо учитывать множество моментов.

⁸³ *Кутер М. И.* Теория бухгалтерского учета: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008.

6.4. Основные методы анализа состояния экономической безопасности предприятия

Анализ экономической безопасности предприятия может и должен проводиться с различных точек зрения в зависимости от преследуемых целей и используемых для измерения показателей.

При проведении экономического анализа необходимо руководствоваться рядом принципов:

- принципы пользователя, отражающие цель проводимого анализа;
- принципы внешней рыночной среды, учитывающие состояние рынка продукции предприятия и стадию деловой активности;
- принципы, связанные с предназначением и функционированием предприятия;
- принцип лучшего и наиболее эффективного использования собственности предприятия.

Экономическая безопасность предприятия может оцениваться с точки зрения его стоимости, которая, кроме рыночной, может быть:

- инвестиционной, которая рассматривается как объект оценки для установленных конкретными лицами или группой лиц инвестиционных целей использования предприятия для получения дохода в виде арендной платы и прироста стоимости.

При определении инвестиционной стоимости, в отличие от определения рыночной стоимости, учет возможности отчуждения по инвестиционной стоимости на открытом рынке не обязателен. Инвестиционная стоимость может использоваться для измерения эффективности инвестиций:

- ликвидационная, отражающая наиболее вероятную цену, по которой учитывается влияние чрезвычайных обстоятельств, вынуждающих собственника продавать предприятие на условиях, не соответствующих рыночным;
- кадастровая, которая устанавливается в соответствии с законодательством, регулирующим проведение кадастровой оценки.

Кадастровая стоимость определяется оценщиком, в частности, для целей налогообложения.

С точки зрения используемых показателей методы анализа могут рассматриваться как^{84, 85, 86}:

1) индикативные, использующие в качестве оценки уровня экономической безопасности индикаторы. При таком подходе индикаторы понимаются как пороговые значения показателей, которые характеризуют состояние экономической безопасности предприятия в различных областях. Оценка состояния определяется как результат сравнения фактических показателей деятельности предприятия с их пороговыми значениями. При данном методе оценки показатели должны отражать специфику и условия деятельности предприятия. К таким относятся производственные, финансовые и социальные показатели;

2) ресурсно-функциональные, которые основывается на том, что экономическая безопасность предприятия достигается при наиболее эффективном применении корпоративных ресурсов (собственности). Применение ресурсно-функционального подхода оправдано, если величина этой собственности достаточна, чтобы осуществлять эффективную экономическую деятельность, т. е. собственник получает доход, который его удовлетворяет. При этом подразумевается, что предприятие своевременно и в полном объеме выполняет свои обязательства и перед другими сторонами (партнерами, клиентами, персоналом и государством);

3) ориентированные на принципах программно-целевого управления и развития, отраженные в интегрированной совокупности показателей, определяющих экономическую безопасность. Подход отличается более достоверной и многосторонней количественной

⁸⁴ *Забродский В., Капустин Н.* Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ. 2012. № 15. С. 35–37.

⁸⁵ *Владимирова Т. В.* Информационная безопасность: социальные практики и структуры // Национальная безопасность. 2014. № 3. С. 390–397.

⁸⁶ *Гелета И. В., Калинин Е. С., Кофанов А. А.* Экономика организации (предприятия): учеб. пособие. М.: Магистр, 2007. 303 с.

оценкой экономической безопасности предприятия, основанной на использовании математических методов и моделей;

4) ориентированные на взаимодействие с партнерами и клиентами. В качестве критерия экономической безопасности предприятия служит оценка получаемой чистой прибыли (фактически речь идет о марже безопасности). При таком подходе считается, что предприятие находится в экономической безопасности, если рентабельно. В таком случае оценивается и существующая угроза банкротства;

5) основанные на использовании оценки степени банкротства. Здесь можно использовать:

- пятифакторную модель Альтмана;
- пятифакторную модель Уильяма Бивера (William Beaver), основанную на индикаторах;
- модель прогнозирования банкротства О. П. Зайцевой;
- рейтинговую модель оценки риска банкротства Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова;

6) ориентированную на создание условий государством для эффективной деятельности предприятия.

С точки зрения преследуемых целей анализ экономической безопасности предприятия может рассматриваться как:

- циклический, в основе которого находится теория экономических циклов (длинные, средние и короткие волны экономического развития). На стыке волн находятся угрозы экономической безопасности. Реализация угроз происходит при переходе на новый цикл экономического развития или при потере конкурентоспособности;

- системный – при этом методе экономическая безопасность определяется совокупностью элементов, входящих в ее структуру. К данным элементам относят: кадровый, производственный, финансовый, инвестиционный, организационный, интеллектуальный и научно-технический потенциал. В зависимости от уровня каждого элемента и совокупного уровня взаимодействия между собой определяют уровень экономической безопасности организации;

- инфраструктурный (кластерный) – экономическая безопасность за счет определенных факторов достигает заданных целей (уровень качества продукции, платежеспособность, сокращение издержек и др.);

- процессный – при оценке методов анализа динамики показателей обеспечивается мониторинг экономической безопасности. Данный метод характеризует уровень экономической безопасности как синергический эффект. Благодаря данному эффекту появляется возможность вовремя отреагировать на угрозы экономической безопасности.

Для того чтобы определить необходимые методы в анализе экономической безопасности, необходимо обозначить виды угроз. Угрозы экономической безопасности делятся на внешние и внутренние. Внешние угрозы – это факторы, определяющие выполнение обязательств собственником, клиентами, партнерами, государством. Под выполнением обязательств клиентами понимается величина спроса на продукцию предприятия, определяемая ценовой политикой предприятия, качеством его продукции, а также конкуренцией за потребителей. К внутренним угрозам относят невыполнение своих обязательств персоналом, состояние основных средств и соответствие тех и других ведению основной деятельности, т. е. эффективному использованию собственности.

Для выполнения анализа экономической безопасности предприятия можно прибегнуть к использованию в совокупности или порознь нескольких методик – статистической, аналитической, экспертной, нормативно-параметрической, а также целесообразно применять методы прогнозирования и моделирования.

Статистическая методика базируется на статистическом анализе и применении индексов, средних величин, вариаций, дисперсий, регрессий, корреляций. Для применения данной методики необходим высокий уровень компетенции аналитика, так как правильность оценки экономической безопасности предприятия зависит от определения должного вида статистической зависимости.

Аналитическая методика предполагает проведение системного анализа архитектуры предприятия и ее соответствия производственной программе. Методика позволяет провести анализ воздействия разнообразных факторов на эффективность использования собственности, включая большое число источников информации.

Экспертная методика проводится для оценки стоимости предприятия и основывается на обобщении существующей конъюнктуры, предполагаемых направлениях изменения деловой активности и тенденциях колебания собственности. В ходе применения данной методики необходимо особенно тщательно выбирать комплекс анализируемых состояний. Правильный выбор во многом зависит от опыта и компетенции эксперта.

При нормативно-параметрическом подходе по определенным инвестиционным характеристикам для предприятия предписывается диапазон нормативных значений, каждому из которых ставится определенное количество баллов. Из суммы выставленных баллов складывается стоимостная оценка предприятия как объекта собственности и его способность генерировать доход.

Существует несколько подходов к анализу экономической безопасности предприятия (рис. 22): доходный; затратный; сравнительный.

Использование того или иного метода зависит от наличия информации, категории объекта собственности.

Доходный подход к оценке состояния экономической безопасности предприятия базируется на основе расчета полученных или ожидаемых доходов от владения (использования). Этот показатель позволяет прогнозировать выручку и прибыль, а значит, и экономическую безопасность предприятия на перспективу. Этот подход называют также маржинальным (часто используемого в России как аналог понятия «прибыль»). Применяемость маржинального подхода явно выражена в период экономического роста. Доходный подход является неотъемлемой частью процедуры Due Diligence (дью-дйлидженс).

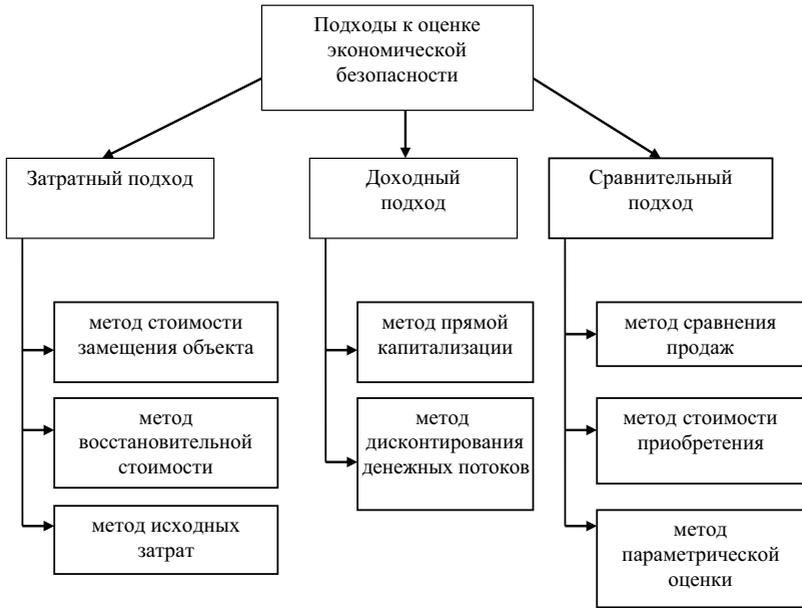


Рис. 22. Подходы к собственности при приведении оценки безопасности предприятия

Due Diligence (англ. due diligence – должная добросовестность) – это процедура формирования объективного представления об объекте инвестирования, включающая инвестиционные риски, независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности предприятия, комплексную проверку его финансового состояния и положения на рынке. Чаще всего термин используется в финансах и праве. Сокращенно используют аббревиатуру DueD, DDG. Метод состоит из сбора и анализа информации, принятия решения и формы его подачи относительно целесообразности вступления в те или иные взаимоотношения с контрагентами. С помощью DueD оцениваются возможные риски (например, финансовые, юридические и т. д.).

При сборе информации учитывается любая информация, независимо от источников ее происхождения. Изучение полученной информации делается различными специалистами по отдельности, затем делается сводный анализ. Форма подачи бывает развернутой (с приложением отдельных промежуточных выводов специалистов, источников информации) или в виде краткой рекомендации о дальнейших действиях. А. В. Вишневецкий⁸⁷ утверждает, что классическая процедура *Deu Diligence* осуществляется в три этапа:

1) работа оценщиков, которые определяют цену на рынке на данный объект и на аналогичные предприятия, оценивают риски в зависимости от цели покупки: для использования в существующем направлении, для последующего репрофилирования (полностью или частично), для объединения с имеющимся бизнесом заказчика. По итогам работы оценщиками составляется отчет об оценке бизнеса, активов компании;

2) осуществляется аудиторами, которые выполняют всесторонний анализ состояния системы внутреннего контроля, структуры выручки и затрат, степени риска применяемых налоговых схем, анализе основных средств, нематериальных активов, финансовых вложений, дебиторской и кредиторской задолженности, заемных и собственных средств, достоверности отчетности. Отчет о финансовой экспертизе содержит рекомендации по минимизации рисков при переходе права собственности на объект;

3) выполняется юристами, которые оценивают правовые основы создания и осуществления деятельности организации: учредительные документы, состав акционеров (участников), как проводятся собрания акционеров и как выполняются решения, принятые на собраниях; на чем базируются имущественные и трудовые отношения, как исполняются обязательства по договорам.

⁸⁷ Вишневецкий А. В. – экономист, последователь академика Л. И. Абалкина.

По завершении всесторонней проверки законности и коммерческой привлекательности планируемой сделки или инвестиционного проекта, на основании предоставленной и обработанной информации исполнителем процедуры *Deu Diligence* генерируется заключение (отчет, репорт). Заключение позволяет инвесторам сделать выводы и оценить все преимущества и недостатки анализируемого сотрудничества, такие необходимые для последующих решений⁸⁸.

В основном доходный метод основан на определении стоимости собственности путем расчета дисконтированного потока доходов от владения или использования. Метод базируется на принципе ожидания – установления текущей стоимости доходов и других выгод, которые могут быть получены в будущем от владения этой собственностью. Предполагается, что владелец не уступит свою собственность ниже той суммы, которую он мог бы получить, продолжая эксплуатировать ее, а покупатель не заплатит больше той суммы, которую ему принесет последующее использование данного объекта в коммерческих целях. Таким образом, цена недвижимости определяется на основе стоимости будущих доходов путем соглашения между сторонами.

При расчете доходным подходом используются следующие методики: капитализации доходов и дисконтирования денежных потоков. Эти методики являются основными в данном методе.

В соответствии с технологией *метода прямой капитализации* стоимость определяется отношением чистого операционного дохода до налогообложения к ставке капитализации. Ставка капитализации определяется оценщиком на основе величины базовой ставки путем ее корректировки на риски.

Метод дисконтирования денежных потоков (ДДП) более сложен, детален и позволяет оценить объект в случае получения от него нестабильных денежных потоков, моделируя характерные черты их поступления. ДДП применяется, когда денежные потоки

⁸⁸ *Вишневецкий А. В.* Отчет инвестору, изд. Москва-сити, 2010.

поступают неравномерно (нестабильный доход) или при использовании различных коэффициентов капитализации. Согласно методике стоимость объекта определяется как сумма дисконтированных доходов по проекту. Для этого необходимо определить модель денежного потока с составлением прогноза расходов и инвестиций на выбранный период. Ставка дисконта определяется с учетом тех же параметров, что и при методе капитализации. Применяется метод ДДП, когда:

- предполагается, что будущие денежные потоки будут существенно отличаться от текущих;
- имеются данные, позволяющие обосновать размер будущих потоков денежных средств от собственности;
- потоки доходов и расходов носят сезонный характер;
- оцениваемая собственность – крупный многофункциональный коммерческий объект;
- объект собственности создается или только что введен в действие.

Метод дисконтированных денежных потоков – наиболее универсальный метод, позволяющий определить настоящую стоимость будущих денежных потоков. Денежные потоки могут произвольно изменяться, неравномерно поступать и отличаться высоким уровнем риска. Собственность приобретает инвестором в основном из-за определенных выгод в будущем. Инвестор рассматривает объект как набор будущих преимуществ и оценивает его привлекательность с позиций того, как денежное выражение этих будущих преимуществ соотносится с ценой, по которой объект может быть приобретен. Метод ДДП позволяет оценить стоимость недвижимости на основе текущей стоимости дохода, состоящего из прогнозируемых денежных потоков и остаточной стоимости.

Таким образом, доходный подход позволяет оценить стоимость собственности как текущую стоимость будущих денежных потоков, тем самым и оценить экономическую безопасность предприятия. При этом данный подход отражает уровень риска для оцениваемого предприятия, а также качество и количество дохода, который

сможет принести объект оценки в течение срока службы. Основным достоинством доходного подхода является то, что он позволяет учесть будущие инвестиционные риски уже сейчас.

Недостатком метода является то, что будущие доходы – прогнозная величина, определяемая при анализе ряда факторов. Поэтому доходы определяются с погрешностью, которую заранее трудно оценить, так как точно определить состояние рынка на длительную перспективу невозможно.

Затратный подход основан на предположении, что затраты на создание и использование предприятия как объекта собственности в совокупности со стоимостью на момент покупки за минусом износа являются приемлемым ориентиром для определения стоимости и доходности объекта. Суть метода заключается в том, что стоимость предприятия оценивается как разность между величиной его активов и объемом его обязательств, а затем рассматриваются его доходы с точки зрения собственника.

Затратный подход (подход на основе активов) представляет совокупность методов оценки, в которых стоимость объекта равна сумме стоимости его активов и стоимости воспроизводства (замещения) всех улучшений, за вычетом накопленного износа и стоимости обязательств, то есть оценка стоимости объекта зависит от стоимости создания аналогичного объекта:

- метод стоимости замещения объекта оценки заключается в суммировании затрат на создание объекта собственности, аналогичного объекту оценки, в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, с учетом износа объекта оценки;
- метод восстановительной стоимости заключается в суммировании затрат в рыночных ценах, существующих на дату оценки, на создание объекта, идентичного объекту оценки, с применением идентичных материалов и технологий, с учетом износа объекта оценки;
- метод исходных затрат заключается в суммировании исторических (первоначальных) затрат, пересчитанных с учетом настоящих условий и с учетом индекса изменения цен в данной отрасли.

Данный подход применяется для оценки отдельно стоящих зданий, домовладений, предприятий. При затратном подходе к оценке предприятия:

- в пассиве экономического баланса определяется текущая сумма основного долга и процентов по нему;
- так как у предприятия могут быть несколько дебиторов и кредиторов и в отношениях с ними могут предусматриваться различные ставки процентов и графики погашения долгов, определение текущей стоимости дебиторской и кредиторской задолженностей следует определять по каждому из них в отдельности.

Этапы затратного подхода к оценке собственности:

- расчет стоимости объекта с учетом наиболее эффективного использования;
- расчет затрат на создание собственности (для предприятия, включая процесс освоения мощностей);
- расчет накопленного износа (физического, морального);
- расчет стоимости улучшений с учетом накопленного износа;
- определение итоговой стоимости собственности.

Использование затратного подхода возможно при наличии возможности восстановления или замещения объекта оценки.

Особенности затратного подхода:

- учитывает влияние производственно-хозяйственной деятельности на изменение стоимости объекта оценки;
- дает оценку уровня развития технологии с учетом степени износа активов;
- расчеты опираются на финансовые и учетные документы, т. е. результаты оценки более объективны.

Недостатки затратного подхода:

- отражают прошлую стоимость;
- не учитывают рыночную ценовую ситуацию;
- не учитывают перспективу развития предприятия.

Использование затратного подхода предусматривает и различные цели проводимого анализа экономической безопасности предприятия (рис. 23).

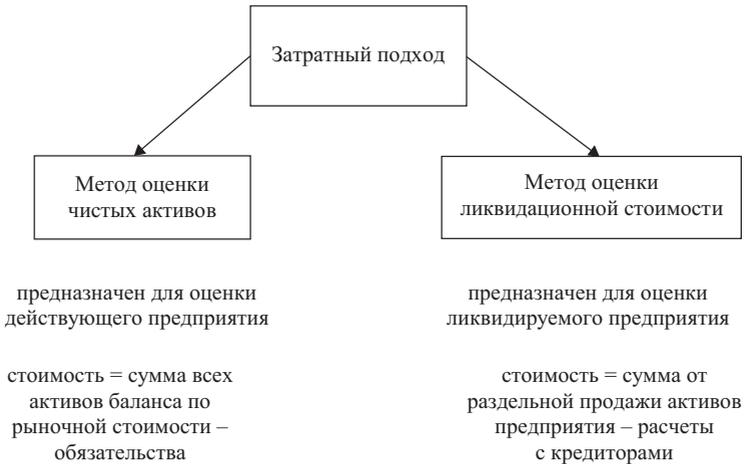


Рис. 23. Изменения в затратном подходе при различных целях анализа

Методы затратного подхода:

- метод индексации затрат;
- метод стоимости создания;
- метод чистых активов.

Затратный подход использует:

- метод сравнительной единицы;
- количественный метод;
- метод учета затрат по укрупненным элементам и видам работ (поэлементный);
- метод объектов-аналогов.

Затратный подход целесообразно применять:

- при обосновании цен на принципиально новую продукцию, когда невозможно сопоставление с ранее выпускаемой и когда недостаточно известен спрос;
- для продукции, производимой по разовым заказам с индивидуальным характером производства (строительство, проектирование, опытные образцы продукции);

- для товаров, услуг, на которые спрос ограничен платежеспособностью населения (ремонтные услуги, продукты первой необходимости);

- для продукции предприятий-монополистов;
- во внутрипроизводственном ценообразовании.

Сравнительный подход представляет совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами – аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах. Использование сравнительного или рыночного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними.

Аналог объекта оценки (далее – аналог) – сходный по основным экономическим, материальным, техническим и другим характеристикам объекту оценки другой объект, цена которого известна из сделки, состоявшейся при сходных условиях.

Определение рыночной стоимости собственности, которая учитывает доходность, с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемой интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости с использованием сравнительного подхода включает следующие основные процедуры:

- выявление элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами (далее – элементы сравнения);
- установление по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемой собственности;
- определение по каждому из элементов сравнения корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степени отличий каждого аналога от оцениваемой собственности;
- корректировку по каждому из элементов сравнения цен каждого аналога, сглаживающую их отличия от оцениваемой собственности;
- расчет рыночной стоимости собственности путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.

К элементам сравнения относятся факторы стоимости объекта оценки (факторы, изменение которых влияет на рыночную стоимость объекта оценки) и сложившиеся на рынке характеристики сделок с рассматриваемой собственностью.

Наиболее важными элементами сравнения, как правило, являются:

- объем оцениваемых имущественных прав на объекты собственности;
- условия финансирования сделок с собственностью (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств);
- изменение цен на собственность за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;
- отрасль, в которой были или будут использованы объекты собственности;
- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав;
- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики аналогичных с оцениваемым объектом;
- спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием собственности;
- наличие конкурирующих предложений;
- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием собственности;
- срок полезного использования собственности;
- уровень затрат на освоение собственности;
- условия платежа при совершении сделок с собственностью;
- обстоятельства совершения сделок с собственностью.

Величины корректировок цен устанавливаются, как правило, следующими способами:

- прямым попарным сопоставлением цен аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определением на базе полученной таким образом информации корректировки по данному элементу сравнения;

- прямым попарным сопоставлением дохода (выгоды) двух аналогов, отличающихся друг от друга только по одному элементу сравнения, и определением путем капитализации разницы в доходах корректировки по данному элементу сравнения;

- путем определения затрат, связанных с изменением характеристики элемента сравнения, по которому аналог отличается от объекта оценки;

- экспертным обоснованием корректировок цен аналогов.

В силу специфики и разнообразия результатов деятельности, а также недостаточного развития рынка собственности в России используются только отдельные элементы сравнения. Экономическая сторона сделок по объектам собственности может являться коммерческой тайной.

Сравнительный подход представлен такими методами, как:

- метод сравнения продаж (метод прямого анализа сравнения продаж);

- метод стоимости приобретения;

- метод параметрической оценки.

Метод сравнения продаж. Метод сравнения продаж оказывается полезным при наличии сопоставимых данных рынка. Данный метод может служить тестом для значений стоимости франшизы и лицензий, рассчитанных другими методами. Метод базируется на статистическом мониторинге и факторном анализе сегмента рынка, к которому относится оцениваемый объект.

Основные этапы применения метода:

- позиционирование объекта, выбор сегмента рынка, к которому относится объект, с учетом анализа наиболее эффективного использования;

- анализ рынка;

- факторный анализ;

- выбор аналогов;

- расчет стоимости.

Расчет стоимости объекта собственности (прав на использование объекта) методом сравнительного анализа продаж включает

идентификацию этого объекта, установление прав собственности, даты проведения оценки и варианта использования. Стоимость по всем сопоставимым аналогам приводится к дате оценки. Анализ рыночной информации необходим также для выявления основных факторов формирования спроса и предложения.

Метод сравнения продаж позволяет рассчитать стоимость собственности путем внесения поправок в цены продаж объектов-аналогов, выбранных для сравнения.

Математическую модель определения рыночной стоимости объекта по данному методу можно представить следующим образом:

$$C = Ц_c \pm K_c, \text{ тыс. руб.},$$

где C – расчетная величина рыночной стоимости оцениваемого объекта, определяемая методом на основе сравнительного анализа продаж; $Ц$ – скорректированная величина стоимости (цены) сопоставимого аналога на дату оценки; K_c – совокупная величина поправок к скорректированной величине стоимости сопоставимого аналога, отражающая количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемого объекта интеллектуальной собственности и сопоставимого аналога.

Сопоставимые параметры проданного и оцениваемого объекта должны быть схожи в отношении даты продажи, экономических условий, физических характеристик и конкурентоспособности на одном и том же рынке, т. е. с позиции спроса и предложения они должны находиться примерно в одинаковом положении. Иначе перенос стоимостных показателей с сопоставимого аналога может привести к ошибочным результатам.

Тогда скорректированная величина стоимости аналога $Ц_c$ для переноса на оцениваемый объект определится из выражения

$$Ц_c = Ц_a \cdot K_i - A, \text{ тыс. руб.},$$

где $Ц_a$ – цена продажи сопоставимого объекта (аналога) на день продажи (на дату сделки); K_i – коэффициент, учитывающий изменение индекса инфляции за период с даты совершения сделки до даты

оценки для сравнения с оцениваемым объектом, рассчитываемый с помощью специальных индексов; A – величина начисленной амортизации за период с даты совершения сделки с оцениваемым объектом до даты его оценки. Эта величина определяется из выражения

$$A = \Pi_a \frac{m}{T_a},$$

где m – период с даты совершения сделки по аналогу до даты оценки при сравнительном анализе продаж (в месяцах); T_a – полный срок амортизации, определяемый преимущественно исходя из полезного срока использования оцениваемого объекта (в месяцах).

Величина совокупной поправки (K_c) к скорректированной величине стоимости сопоставимого аналога, отражающей количественные и качественные различия между характеристиками оцениваемой интеллектуальной собственности и сопоставимого с ней аналога, выражается функцией

$$K_c = f(\Gamma_b, O_3, B_n, \Pi_{np}, \Pi_n, \Phi_n, T_d, Ю_{cc}, C_{пп}, B_c),$$

где Γ_b – страна – владелец прав на объект; O_3 – отрасль экономики или область применения оцениваемого объекта; B_n – вид изделия, производимого с его использованием; Π_{np} – полнота передаваемых прав (простая, эксклюзивная); Π_n – наличие правовой охраны (охранного документа); Φ_n – форма платежа (паушальный, роялти или комбинированный); T_d – территория действия охранного документа или лицензии; $Ю_{cc}$ – юридический срок службы охранного документа или лицензии; $C_{пп}$ – срок предоставляемых прав; B_c – степень влияния объекта на производство нового, или на совершенствование имеющегося изделия, или на диверсификацию продукции.

Метод стоимости приобретения предполагает, что объект приобретается на рынке по цене, которая отражает его рыночную стоимость. Она может быть использована для расчета рыночной стоимости аналогичного объекта, при этом вносятся поправки,

обеспечивающие сопоставимость оцениваемого объекта и аналога, имеющегося на рынке.

При оценке рыночной стоимости объекта собственности с использованием данного метода проводятся следующие действия:

- собирается информация о состоявшихся сделках по аналогичным объектам;
- определяется перечень показателей, по которым проводится сопоставление объекта с выбранными аналогами;
- корректируются фактические цены сделок с учетом значений показателей сравнения с оцениваемым объектом;
- определяется стоимость оцениваемого объекта на основе скорректированных фактических данных по сопоставимым сделкам.

Метод параметрической оценки. Потребительские свойства объекта определяются большим числом параметров, и его полный аналог или информация по сделкам, совершенным с подобными объектами в данный момент, могут вообще отсутствовать. Следует знать, что не бывает абсолютно одинаковых объектов собственности, а тем более никогда не бывает одинаковых условий их использования.

Задача метода параметрической оценки может быть сформулирована как задача поиска функции, отражающей зависимость стоимости собственности от ее потребительских свойств и характера их использования, а также от параметров лицензионного договора. Данный метод в чем-то схож с методом сравнения продаж. Таким образом, метод параметрической оценки заключается в обработке статистических данных по ранее совершенным сделкам и построении на их основе зависимости стоимости объекта интеллектуальной собственности от различного рода параметров.

Основные этапы расчета рыночной стоимости объекта по данному методу сводятся к следующему:

- 1) определение перечня параметров, а именно:
 - свойств прав, подлежащих оценке, как источников дохода, включая свойства результатов деятельности, на которые они

распространяются, и продукции (товаров, работ, услуг), которая может производиться с их использованием; свойств технологической ниши, которую занимают результаты деятельности, права на которые подлежат оценке;

- свойств законодательства, социально-политических и внутриэкономических условий в стране, внешнеэкономического положения страны;

- свойств рынка прав на результаты деятельности, сходные с результатами деятельности, права на которые подлежат оценке, и тенденций их изменения;

- других факторов, влияющих на экономический риск и потенциал доходности использования объекта оценки, по которым можно провести сопоставление предстоящей сделки (операции) с объектом оценки с аналогичными сделками (операциями), совершенными ранее со сходными объектами;

2) оценка перечисленных параметров для сделки (операции) с объектом оценки и сделок (операций) с аналогами, совершенных в предшествующий (базисный) период, и выявление размеров паушальных платежей или роялти, по которым были совершены сделки (операции);

3) построение (на основе собранных данных) зависимостей объекта-аналога от перечисленных в п. 1 параметров;

4) расчет рыночной стоимости объекта собственности с использованием полученных зависимостей.

В оценочной практике используются три метода расчета нормы возврата капитала: метод Ринга, метод Инвуда и метод Хоскольда.

Метод Ринга используется, когда ожидается, что возмещение основной суммы будет осуществляться равными частями. Норма возврата представляет ежегодную долю первоначального капитала, отчисляемую в беспроцентный фонд возмещения. Эта доля при 100 %-ном возврате капитала.

Метод Инвуда используется, если сумма возврата капитала реинвестируется по ставке доходности инвестиций. В этом случае

норма возврата как составная часть коэффициента капитализации равна фактору фонда возмещения при той же ставке процента.

Метод Хоскольда используется, когда ставка дохода первоначальных инвестиций несколько высока и маловероятно реинвестирование по той же ставке. Для реинвестируемых средств предполагается получение дохода по безрисковой ставке. Данный метод используется, если потоки доходов стабильны на протяжении длительного периода и являются значительной величиной, а также если поток доходов возрастает устойчивыми темпами. Метод неприменим в ситуации, когда объект оценки в ближайший период не может приносить стабильного дохода.

Система количественных оценок уровней экономической безопасности предприятий ставит задачу их качественной трактовки, одним из способов решения которой является применение интегрированной функции оценки экономической безопасности, которая принимает значения (0; 1) и характеризует перевод количественного значения показателя в оценку состояния экономической безопасности предприятия.

Среди конкретных способов реализации этой интегральной функции для оценки уровня экономической безопасности предприятия может быть использована шкала Харрингтона (табл. 14, рис. 24).

Таблица 14

Универсальная вербально-числовая шкала Харрингтона

Числовое значение (шкала отношений)	Содержательное описание (шкала наименований)	Лингвистическая оценка
0,8–1,0	Очень высокая	Очень хорошо
0,64–0,8	Высокая	Хорошо
0,37–0,64	Средняя	Удовлетворительно
0,2–0,37	Низкая	Плохо
0,0–0,2	Очень низкая	Очень плохо

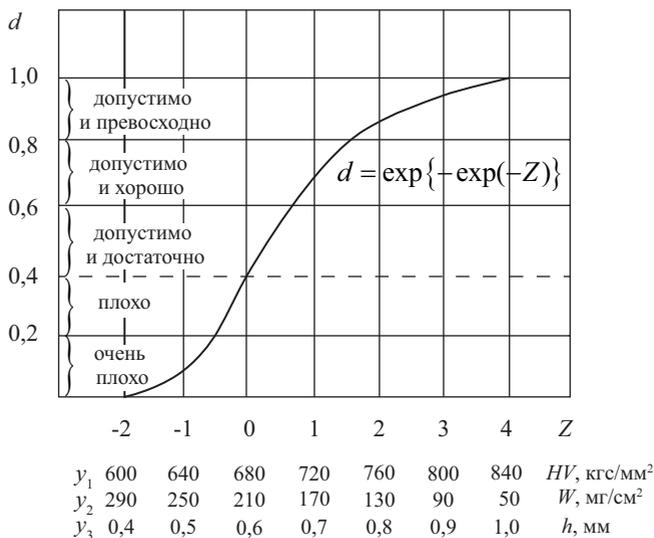


Рис. 24. Функция Харрингтона

Численные значения градации шкалы Харрингтона получены по результатам анализа большого массива статистических данных. Благодаря этому шкала Харрингтона универсальна и может в соответствующих модификациях (например, в виде шкалы баллов) использоваться для оценки многих модификаций качественных показателей. Однако при оценке объектов по критериям, допускающим лишь субъективную оценку специалистов, целесообразны специальные шкалы, отражающие специфику управленческого решения (табл. 15).

Механизм преобразования количественных значений интегрального показателя уровня экономической безопасности предприятия (X) в уровни желательности на шкале Харрингтона предусматривает установление нижней и верхней границ исходных показателей, соответствующих области «удовлетворительно». Значение 0,37 обычно соответствует границе допустимых значений.

Функция желательности принимает значение, равное 0,37, при кодированном значении исходного показателя $Z = 0$ (нижняя граница области «удовлетворительно»). Уровень желательности функции, соответствующий верхней границе интервала «удовлетворительно», равняется 0,69 (кодированное значение Z составляет 1). Это приводит к расширению области «удовлетворительно» с 0,37 до 0,69.

Таблица 15

Оценка вероятности совершения событий

Шкала отношений	Шкала наименований
1,0	Определенный
0,92	Малый риск ошибиться
0,84	Решение, основанное на этом аргументе, не может быть ошибочным, большинство выводов из этого будет верным
0,77	Надежный
0,69	Есть некоторый риск
0,62	Признается возможность ошибки
0,54	Могут быть сделаны некоторые неправильные выводы
0,46	Большой риск ошибиться
0,39	Нежелательно принимать решения, основанные только на этом
0,3	Можно сделать много неправильных выводов
0,23	Ненадежный
0,16	Почти наверняка будет ошибка
0,08	Не используется как основа для принятия решений
	Ошибочный

Нижняя граница интервала «удовлетворительно» равна значению средней арифметической величины, а верхняя граница – суммарному значению средней арифметической и величины среднеквадратического отклонения. Тогда в соответствии с правилом «трех сигм» примерно 1/6 часть значений интегрального показателя попадает в интервал значений функции «удовлетворительно», 1/2 – плохо, 1/3 – хорошо.

Для дальнейшей детализации уровней желательности определяется нижняя граница интервала «плохо» и верхняя граница «хорошо» для массива исходных показателей. Зная, что нижней границе интервала «плохо» на шкале желательности Харрингтона соответствует значение 0,2, это значение подставляется в исходную функцию: $\exp(-\exp(-Z)) = 0,2$.

Аналогичным образом для заданного уровня желательности 0,8 находится верхняя граница области «хорошо». В результате расчетов формируются пять интервалов значений функции желательности по массиву исходных данных.

Глава 7. ОБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

7.1. Объекты экономической безопасности и деятельность предприятия

Деятельность любого характера – познавательная, исследовательская, практическая – всегда направлена на объект, существование которого можно оценивать с позиций экономической безопасности. В силу того что безопасность предприятия носит конкретный, предметный характер, объектом безопасности является все, что подвержено угрозам различного вида⁸⁹. К объектам безопасности предприятия относится все, что угрожает его интересам. С целью защиты этих интересов предприятие вынуждено создавать механизмы для предотвращения угроз или обеспечения своей безопасности как в целом своей деятельности, так и отдельным своим компонентам (собственность, персонал, менеджмент, результаты деятельности, взаимодействие с партнерами, потребители и их интересы). Следовательно, объект безопасности предприятия определяет содержание инструментов, обеспечивающих его безопасность, что имеет важное значение для всей архитектуры предприятия, включая содержание деятельности менеджмента, организации деятельности всех логистических и управленческих структур. Объектами безопасности являются:

- собственность, ее свойства, функции;
- процессы использования собственности;
- интересы субъектов, заинтересованных в деятельности предприятия.

⁸⁹ Карзаева Н. Н. Основы экономической безопасности: учебник. ИНФРА-М, 2017. 275 с. Режим доступа: www.dx.doi.org/10.12737/20854

7.1. Объекты экономической безопасности и деятельность предприятия

Все множество объектов безопасности может быть разделено на классы в соответствии с двумя классификационными критериями:

- 1) принадлежностью субъекта к структурному уровню, его масштабу;
- 2) видами опасности.

Экономическая безопасность предприятия как многоуровневое явление включает (рис. 25): мегауровень – страну; макроуровень – регион; микроуровень – хозяйствующие субъекты, связанные с деятельностью предприятия; наноуровень – персонал предприятия, менеджеры предприятия, собственники, инвесторы, партнеры, потребители продукции (резиденты или нерезиденты страны, связанные с деятельностью предприятия).

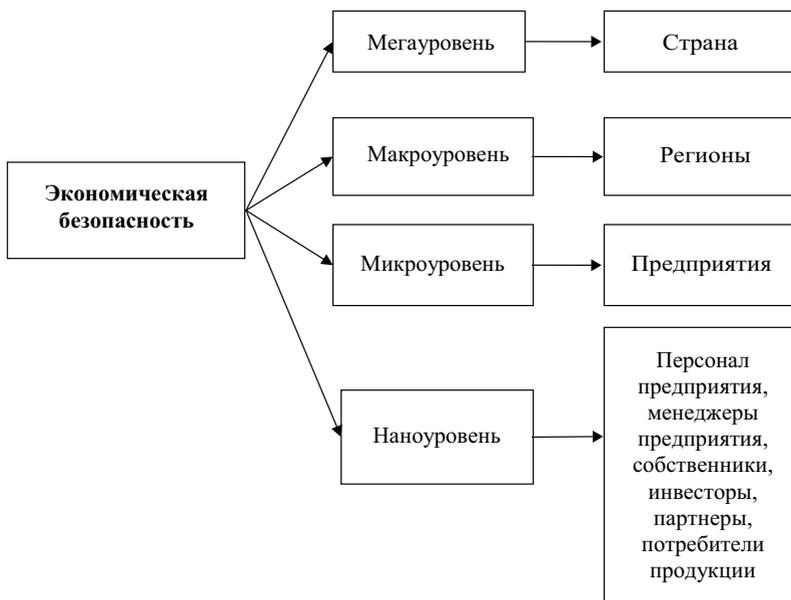


Рис. 25. Уровни экономической безопасности предприятия

На наноуровне объектом безопасности являются права и свободы, которые условно делят на следующие основные группы:

- социальные (например, право на личную жизнь, воспитание детей, образование и культурное развитие);
- экономические или материальные (право на труд и жилье);
- политические и личные (духовные, право на жизнь, безопасность, здоровье и здоровый образ жизни).

На микроуровне в качестве объекта выделяются интересы предприятия как экономической системы и хозяйствующего субъекта, к которым относятся свобода экономической деятельности, создание и сохранение своего экономического потенциала.

На уровне региона (макроуровень) в качестве объекта экономической безопасности предприятия выделяют интересы отдельного региона во взаимосвязанных социальной и экономической сферах:

- экономический потенциал региона;
- наличие полезных ископаемых и природных богатств;
- экологическое состояние региона;
- человеческий капитал, трудовые ресурсы и социальные отношения.

На мегауровне для предприятия выделяют:

- интересы государства, общества, конституционный строй (систему организации государственной власти, систему институциональных отношений (отношений, связанных с социальными институтами, т. е. с определенной формой организации, регулирования, упорядочения общественной жизни, деятельности и поведения населения));
- суверенитет и территориальную целостность, экономический потенциал страны;
- экономику страны в целом (в широком смысле экономика – это совокупность производственных отношений исторически определенного способа производства, материальный базис общества);

7.2. Классификация объектов экономической безопасности предприятия

- экономику страны в узком смысле – совокупность отдельных отраслей и видов производства;
- природные богатства и полезные ископаемые;
- экологическое состояние;
- человеческий капитал, трудовые ресурсы.

Интересы указанных экономических субъектов взаимосвязаны и взаимообусловлены и в то же время противоречивы. Интересы субъектов каждого уровня качественно отличны, но взаимосвязаны и взаимообусловлены. Жизненный уровень граждан государства будет выше, если государство экономически развито и стабильно. В экономически развитом государстве хозяйствующие субъекты и граждане платят больше налогов. В этом заключается также и противоречие интересов субъектов, относящихся к различному уровню государственной структуры.

Поэтому организация обеспечения безопасности объектов каждого уровня должна учитывать не только взаимосвязи и взаимозависимости объектов одного уровня, но и межуровневые связи. Государство как целостная система, подверженная внутренним и внешним угрозам, является объектом экономической безопасности на мегауровне. Иерархичность экономической системы страны отражается в наличии нескольких уровней экономической безопасности предприятия.

7.2. Классификация объектов экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность предприятия характеризуется состоянием активов предприятия, с одной стороны, и эффективностью их использования – с другой. Экономическая безопасность предприятия является результатом формирования и реализации управленческих решений (рис. 26).



Рис. 26. Цели и решения менеджмента предприятия

К объектам экономической безопасности предприятия следует отнести (рис. 27):

- 1) активы фирмы, составляющие ее собственность (материальные, нематериальные активы, продукция, наличность и ценные бумаги);
- 2) техническое состояние производства (соответствие продуктовой линейке и объему выпуска, степень старения основного капитала);
- 3) технологии и организация функционирования предприятия (производственные мощности и степень их использования, ключевые компетенции, инновационная и инвестиционная деятельность);
- 4) действующие и разрабатываемые технические спецификации и стандарты предприятия и продукции;

7.2. Классификация объектов экономической безопасности предприятия

5) результаты завершенных и состояние проводимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

6) архитектура предприятия – производственная, логистическая, организационная и управленческая структуры предприятия (например, распределение производства, сеть поставщиков, система реализации продукции, ее потребители, розничные и оптовые торговые сети);

7) численность, состав, квалификация персонала и менеджмента предприятия;

8) прогнозы, состояние и процессы реализации стратегии предприятия;

9) финансовое состояние предприятия;

10) действующая информационная система предприятия;

11) система безопасности предприятия.

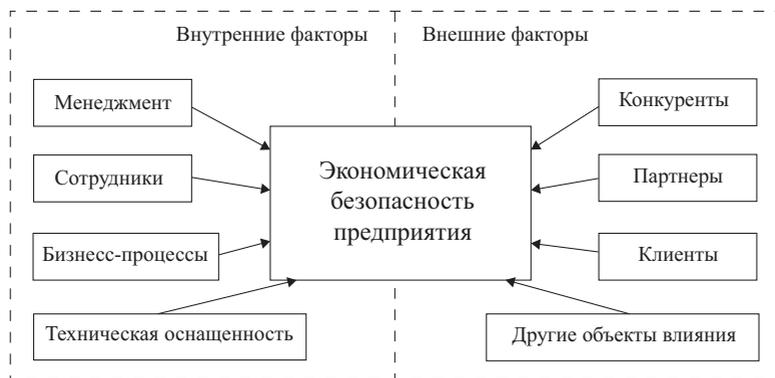


Рис. 27. Объекты экономической безопасности предприятия

Существующее разнообразие объектов вызывает необходимость однозначной идентификации с позиций их роли в экономической безопасности предприятия. Объекты экономической безопасности предприятия могут рассматриваться с узкой и широкой точки зрения.

С узкой точки зрения к объектам экономической безопасности предприятия относят товарно-материальные ценности (ТМЦ), финансы предприятия и нематериальные активы, которые представлены довольно широкой гаммой объектов. Поэтому возникает необходимость в их классификации.

Если говорить о товарно-материальных ценностях, к ним следует отнести:

- основные средства;
- готовую продукцию;
- незавершенное производство;
- материалы, сырье, комплектующие.

В узком смысле к объектам экономической безопасности следует отнести и финансы предприятия, рассматриваемые как отношения, возникающие в результате движения денег и образующихся на этой основе денежных потоков, связанных с функционированием, создаваемых на предприятиях денежных фондов. Финансовый механизм предприятия представляет систему элементов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений в области финансовой деятельности (рис. 28).

К нематериальным активам относятся созданные или приобретенные предприятием объекты, которые являются средствами длительного использования, имеют стоимостную оценку, обладают способностью отчуждения и приносят доходы, но не имеют материальной (фактической, натуральной) формы. В большинстве случаев нематериальные активы являются легализацией прав владельцев или поддержкой преимуществ, которые вытекают из прав собственности.

Информация о каждом из этих активов может быть использована конкурентами и партнерами в своих интересах, снижая конкурентоспособность предприятия. Экономическая безопасность предприятия характеризуется ее возможностью наиболее эффективно использовать собственные ресурсы для осуществления своей миссии, для достижения долгосрочных и краткосрочных целей развития. Следовательно, экономическая безопасность субъекта ведения

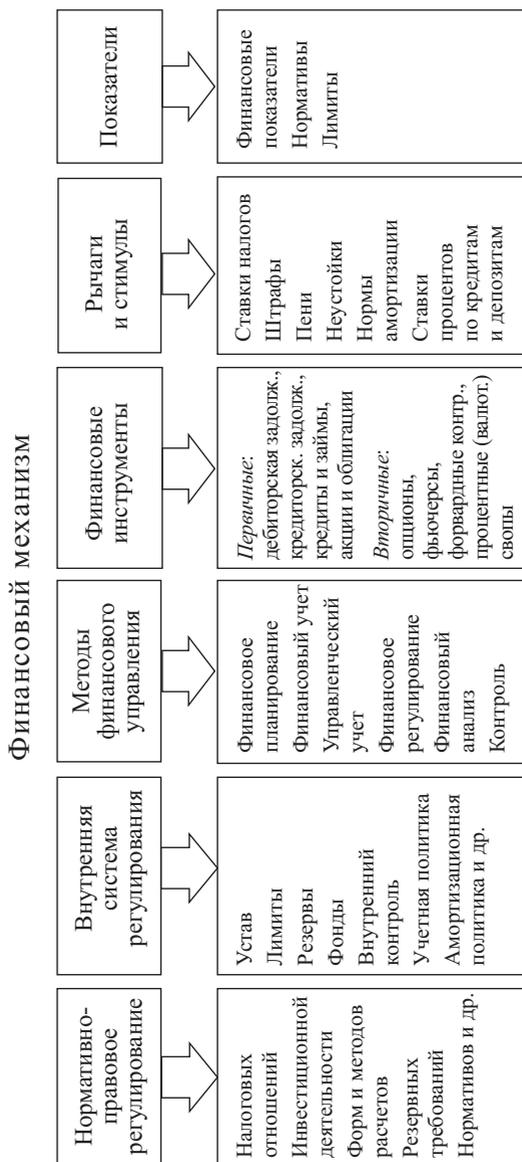


Рис. 28. Финансовый механизм предприятия

хозяйства – это такое его состояние и способность противостоять опасности, разрушающей структуру, и возможность реализовать свою миссию в системе господствующих общественных отношений.

Для обеспечения экономической безопасности предприятие использует собственный, государственный и общественный потенциал.

Собственный потенциал предприятия определяется:

1) активами, находящимися в его распоряжении. Это собственный и заемный капитал, нематериальные активы, основные и оборотные средства, которые являются основой генерирования доходов, удовлетворяющих интересы как предприятия, так и его собственников, партнеров, клиентов, персонала и государства;

2) персоналом и менеджментом, их квалификацией и компетенциями, которые позволяют реализовать цели и миссию предприятия и защитить интересы всех сторон, заинтересованных в деятельности предприятия;

3) управлением, организацией, технологией и оборудованием для производства и реализации продукции предприятия;

4) возможностями информационной системы и ее ресурсами, обеспечивающими функционирование и развитие предприятия;

5) ресурсами права, которые обеспечивают защиту и развитие предприятия, так как доступ к ограниченным экономическим ресурсам осуществляется не только экономическими средствами, но и с использованием права. Например, лицензии и квоты на использование природных ресурсов, экспорт и импорт продуктов, сырья и энергии, использование патентов, ноу-хау и проч.;

б) собственной службой безопасности, которая обеспечивает и контролирует доступ к активам и ресурсам предприятия, выступая организующей силой, осуществляющей безопасность деятельности предприятия и сохранность его собственности.

Государственный потенциал представляется возможностями ведения эффективной деятельности, которые отражены в законодательстве, проводимой экономической, социальной, промышленной, фискальной, кредитно-денежной политикой исполнительной власти.

7.2. Классификация объектов экономической безопасности предприятия

Общественный потенциал определяется той социальной поддержкой, которая оказывается потребителями, а также теми предпочтениями, которые присутствуют в поведении отечественных инвесторов и домашних хозяйств.

Фундаментом осуществления безопасности предприятия являются государственные ресурсы: законодательная база, государственная и местная администрация, государственные органы правопорядка (служба безопасности, МВД и другие правоохранительные службы, прокуратура и суды). Для безопасности предприятия необходимо эффективно использовать средства массовой информации, общественные движения, различного рода фонды, общественное мнение. Использование общественных ресурсов считается эффективным средством защиты интересов предприятия.

С широкой точки зрения к объектам экономической безопасности относятся средства использования собственности, т. е. активов предприятия. Таким средством является экономический механизм, реализующий интересы собственника, клиентов (потребителей продукции), государства, партнеров, персонала.

Деятельность предприятия становится эффективной, а экономический механизм является действенным, если существует долгосрочный и стабильный баланс интересов собственников, персонала, партнеров, клиентов и государства.

Экономический механизм можно рассматривать как систему организационно-правовых и экономических форм и методов, используемых для управления деятельностью предприятия.

В основе экономического механизма положены принципы, реализующие экономические интересы за счет использования коммерческого расчета, материального стимулирования, планирования деятельности и осуществления ценообразования, качества продукции, инновационной и инвестиционной деятельности.

Экономический интерес является побудительным мотивом деятельности и отражается в экономической выгоде, заинтересованности в повышении результатов деятельности и конкурентоспособности предприятия. Функционирование экономического

механизма должно обеспечивать сочетание интересов собственников, работников, партнеров, клиентов и государства. Собственники предприятий заинтересованы в увеличении стоимости своего капитала в долгосрочной перспективе и получении прибыли в краткосрочном периоде. Личные интересы персонала состоят в получении достойного вознаграждения за труд. Потребители заинтересованы в удовлетворении своих потребностей в пределах своих бюджетных возможностей. А интерес партнеров (поставщиков, банков, оптовиков и т. д.) заключен в получении доходов за счет эффективного взаимодействия с предприятием. Государственные интересы, представляемые федеральными, региональными и муниципальными властями, состоят в своевременном формировании всех бюджетов за счет налоговых платежей и социальных отчислений предприятий.

Коммерческий расчет базируется на совокупности принципов, обосновывающих экономическую целесообразность выполнения отдельных операций и предпринимательской деятельности в целом (создание предприятия, приобретение оборудования, совершение сделок, производство и реализация товаров и т. д.). Основными принципами коммерческого расчета являются самокупаемость, самофинансирование, конкурентоспособность. Принцип самокупаемости заключается в окупаемости затрат предприятия получаемыми доходами, принцип самофинансирования предполагает не только окупаемость расходов, но и получение прибыли, необходимой для обеспечения дальнейшего экономического и социального развития. Конкурентоспособность предприятия характеризуется сохранением его позиций на существующих стратегических зонах хозяйствования, повышением его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Материальное стимулирование труда работников направлено на повышение заинтересованности в результатах деятельности предприятия и представляет комплекс мер по организации труда, включая:

- разработку тарифной системы;
- выбор формы и системы оплаты труда;

- установление окладов и ставок работников, расценок оплаты труда, показателей, размеров и условий премирования, всевозможных доплат и надбавок;
- введение альтернативных (косвенных) форм материального поощрения работников.

Планирование призвано способствовать эффективному функционированию и развитию, определяя:

- цели и задачи деятельности;
- объемы и структуру хозяйственной деятельности;
- потребность в финансовых, материальных и трудовых ресурсах;
- стратегию и тактику поведения на рынке;
- экономические связи с другими субъектами рынка.

Кроме того, объекты экономической безопасности с узкой точки зрения являются неотъемлемой частью объектов экономической безопасности с широкой точки зрения.

7.3. Товарно-материальные активы предприятия

Материальные активы – это стоимость движимого и недвижимого имущества, которое принимает участие в хозяйственной деятельности. С точки зрения натурально-вещественной категории материальные активы представляют материально-вещественные ценности и денежные средства, которые участвуют в создании продукта и частично или полностью используются в производстве, частично или полностью перенося стоимость на продукт производства в течение операционного цикла.

Товарно-материальные активы являются основным объектом собственности и, соответственно, экономической безопасности.

К товарно-материальным активам можно отнести собственно товары. Товар – это результат деятельности предприятия (включая работы, услуги), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот. Товары должны соответствовать своему функциональному назначению, а для однозначной

идентификации должны иметь обозначение, сорт, родовой признак и торговую марку:

- обозначение – это комплекс элементов идентификации (дизайн, символ, название и др.), обеспечивающих узнаваемость товара;
- сорт – это обозначение качества товара с помощью комбинации букв или цифр;
- родовой признак – обозначение товара через его род и тип;
- торговая марка – это любое слово (изображение, звук, форма или цвет) либо их комбинация, используемые для создания отличий товаров и услуг данного продавца от других товаров и услуг.

Существует достаточно много различных классификаций товара. Тем не менее можно выделить несколько обобщенных критериев классификации⁹⁰ – это материальность, период использования и целевое значение товара.

Так, в зависимости от материальности выделяют собственно товары и услуги. В мире в целом услуги составляют 50 % объема всех товаров, а среди собственно товаров 15 % представлены товарами длительного пользования и 35 % – товарами краткосрочного пользования.

Услуга, в отличие от собственно товара, характеризуется неосязаемостью, несохраняемостью, непостоянством качества и неотделимостью от источника. Услуга может восприниматься как⁹¹:

- действия, направленные непосредственно на потребителя;
- совершенное одним лицом (физическим или юридическим) в интересах другого лица действие или деятельность;
- благо, предоставляемое в форме деятельности;
- товар, который может производиться, передаваться и потребляться одновременно;
- кратковременное пользование материальным благом без права безвременного владения им (аренда);

⁹⁰ *Беляев В. И.* Маркетинг основы теории и практики. М.: КноРус, 2010.

⁹¹ <https://med.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/243708>

- изменение свойств объектов без изменения их принадлежности лицу, осуществляемое поставщиком потребителю.

Отличительными особенностями услуги являются:

- потребление в процессе производства, в отличие от собственно товаров, которые сначала производятся, потом продаются, а уже затем потребляются;

- невозможность хранения, так как воспользоваться услугой возможно только в момент ее предоставления;

- мгновенный характер потребления (удовлетворения нужды потребителя);

- невозможность оценки достоинств и качества предлагаемых услуг по их получения потребителем. Производитель предлагает свои возможности в предоставлении услуг, свою квалификацию и компетентность;

- качество услуги можно оценить только после ее получения, так как зависит от состояния людей, которые их оказывают, а состояние человека зависит от многих факторов, не поддающихся предсказанию.

Услуги различаются характером, целевым назначением, формами предоставления и способом оплаты. Для их классификации применяются различные критерии, в соответствии с которыми услуги различаются:

- по степени материализации и осязаемости;
- по степени потребительской ориентации;
- по трудоемкости и необходимым для ее производства компетенциям и квалификации;

- по тесноте автономности потребителя и производителя в процессе получения услуги (например, медицинские услуги и ремонт техники);

- по соотношению общественных и частных начал в сфере услуг.

Каждая классификация предназначена для конкретизации вида деятельности. Например, функциональная классификация по видам деятельности предлагает деление услуг на пять групп:

1) производственные – лизинг, инжиниринг, техническое обслуживание технологического оборудования, ремонт технических коммуникаций и т. п.;

2) потребительские – массовые услуги, ориентированные на домашнее хозяйство (поддержание в нормальном состоянии жилья и предметов длительного пользования, находящихся в нем);

3) профессиональные – страховые, финансовые, банковские, рекламные, консультационные;

4) распределительные – транспортно-экспедиционные, услуги связи, торговли;

5) услуги личного характера – непроизводственные (парикмахерские, фотоателье и т. д.).

Среди услуг можно выделить такую, как предоставление информации.

Информация рассматривается как сведения, неизвестные до их получения и имеющие целевое назначение. Информация выступает в качестве специфического товара. Эта специфичность определяется неделимостью информации и ее относительностью (не всегда приносит доход своему владельцу). При передаче информации ее владелец не лишается права собственности. Экономически эффективна лишь достоверная, полная и оперативная информация. Таким образом, как товар, информация обладает рядом специфических свойств:

- в процессе потребления она не уничтожается и обладает возможностью многократного потребления многими пользователями. В процессе передачи потребителю она не теряется для производителя;
- производителю заранее неизвестен потребитель;
- невозможна однозначная стоимостная оценка произведенного объема информации;
- неопределенность и субъективность полезности информации;
- особый механизм старения информации. Она не изнашивается, но со временем (за исключением специальных случаев) ее полезность уменьшается. Следовательно, важна ее актуальность;
- информация характеризуется достоверностью, надежностью и доступностью.

При этом доступность информации различна для разных экономических агентов, т. е. эти агенты располагают неполной, ограниченной информацией. «Информация тем ценнее, чем малочисленнее ее обладатели».

Таким образом, несмотря на большое разнообразие, классификация услуг может быть произведена на основе сочетания производственно-технического и функционального подходов. Производственно-технический подход базируется на степени оригинальности операций цепочки добавленной стоимости услуги (технологии, применяемое оборудование, компетенции, квалификация персонала), совокупность которых отражается понятием спецификации услуги.

Функциональный подход реализует разную профильную направленность и функции услуги (обслуживание производства, общества, домашнего хозяйства, личности). Например, к услугам производственного назначения, т. е. нематериальных продуктов, которые приобретаются предприятиями для производственных и операционных процессов, относятся:

- услуги по эксплуатации и ремонту (окраска, ремонт оборудования, охрана, уборка и проч.);
- деловые консультационные услуги (управленческое, юридическое и финансовое консультирование, услуги рекламных агентств, страховых фирм, аудиторские услуги и проч.);
- услуги, связанные с арендой товаров (услуги по прокату и аренде оборудования и транспортных средств).

Собственно товаром принято считать все то, что, имея материально-вещественную форму, может составлять объект сделок в рыночных отношениях между продавцами и покупателями. Понятие «товар» включает:

- функциональное назначение;
- технологию использования;
- эргономику, эстетику товара и его упаковки;
- безопасность в употреблении, безвредность.

Среди всех признаков классификации основным признаком товаров является назначение.

По назначению товары подразделяются на роды:

- товары индивидуального (конечного) потребления (потребительские). Эти товары приобретаются для удовлетворения своих личных потребностей, семейного или домашнего потребления;
- товары промежуточного потребления;
- товары промышленного (производственного) назначения – товары, предназначенные для производства других товаров, для хозяйственной деятельности предприятия. Они создают его сырьевое и технологическое обеспечение.

Потребительские товары с учетом характера потребления (от степени долговечности) делятся на:

- товары длительного пользования, т. е. используемые в течение длительного времени (авто, холодильники, сотовые телефоны, мебель, телевизоры);
- товары краткосрочного пользования, т. е. те, которые потребляются сразу (хлеб, сигареты, напитки) или в несколько приемов (мыло, зубная паста, стиральные порошки);
- товары одноразовые – потребляются один раз;
- услуги – объект продажи в виде действий, выгод или удовлетворения.

Виды товаров по сырьевому признаку (в зависимости от сырья, из которого изготовлены):

- продовольственные (рыбные, молочные, бакалейные);
- непродовольственные (трикотаж, обувь, хозяйственные товары, галантерея).

Эта группировка затем детализируется. Такая классификация необходима для того, чтобы можно было обеспечить необходимые условия хранения товаров, их реализацию и эксплуатацию. Иногда сырьевой признак служит характеристикой качества и безопасности товара (китайские игрушки).

По производственному признаку товар рассматривают с точки зрения сложности изготовления и эксплуатации:

- сложотехнические (для реализации и эксплуатации нужны специальные знания – телевизор, сплит-системы);

- несложнотехнические (электрический утюг, чайник) – для продажи и эксплуатации определенная подготовка не нужна.

В зависимости от режимов и сроков хранения:

- скоропортящиеся;
- длительного хранения (нескоропортящиеся).

При транспортировке, хранении и реализации для скоропортящихся товаров предусмотрены особые условия температуры и влажности. Кроме того, различают товары:

- гигроскопичные (соль, сахар);
- с высоким содержанием воды (мясо, рыба).

Такие товары хранятся отдельно друг от друга и реализуются в разных точках (расстояние не менее 10 м).

Виды товаров по частоте спроса и стабильности:

- товары повседневного спроса (массовые) – это товары, наиболее часто покупаемые потребителями (продтовары, хозяйственные товары), с минимальными усилиями на их сравнение между собой из-за сложившихся привычек и предпочтений. Коммерческие операции по этим товарам осуществляются на постоянной основе по долгосрочным договорам;

- товары периодического спроса – когда спрос населения формируется при отсутствии товара в потреблении (электрические лампочки);

- товары предварительного выбора – обычно товары длительного пользования, когда возникает необходимость замены товара (электротовары, мебель). Покупатели в процессе выбора сравнивают товары между собой по качеству, ценам, внешнему оформлению. Коммерческие операции по этим товарам осуществляются по долгосрочным договорам с предоплатой и с нестабильной периодичностью;

- товары редкого спроса (выборочного или особого спроса) – изделия из драгоценных металлов, антиквариат, электронная техника, меха. Такие товары практически не сравнивают, поскольку они характеризуются особыми уникальными свойствами. Ради приобретения таких товаров часть покупателей готова затратить дополнительные усилия.

- товары сезонного спроса – одежда, обувь, спортивный инвентарь. Коммерческие операции по этим товарам осуществляются также по сезону.

Виды товаров по взаимозаменяемости:

- взаимозаменяемые, имеющие одно и то же целевое назначение и пригодные для использования или потребления одного товара вместо другого (мороженое, безалкогольные напитки). Они могут быть как одной товарной группы (телевизоры, холодильники), так и разных (крупы и овощи). При отсутствии одного товара покупателю предлагают заменяющие виды товаров;

- совместимые – товары, одновременное хранение, потребление или использование которых не вызывает нежелательных взаимодействий (чай и пирожное, рыба и овощи), несовместимы, например, чай и кофе, рыба и молочные товары;

- взаимодополняющие – товары, применение одного из которых требует одновременного использования и другого товара (зубная щетка и паста, обувь и шнурки, компьютер и программа, автомобили и шины).

Виды товаров по характеру вторичного использования товара:

- утилизируемые, т. е. подлежащие переработке после использования;

- не утилизируемые – подлежат уничтожению, захоронению.

Виды товаров по характеру взаимодействия между собой:

- товары-заменители, которые удовлетворяют одну потребность, но отличаются по составу;

- товары-близнецы, удовлетворяющую одну потребность;

- товары-производные – схожие на базе основного предшественника, более эффективно удовлетворяющие потребности.

По поведению различают:

- товары-лидеры (чаще всего появляются как новинки);

- товары-локомотивы;

- товары тактические (товары поддержки или дополнительные);

- «засывные» товары – привлекают покупателей, потому что дешевы.

Товары могут подразделяться по комплексности покупки, когда помимо одного вида товара предполагается приобретение еще нескольких видов товаров. Например, при приобретении компьютера – монитор, клавиатура, мышь, принтер. По стабильности, по покупательскому восприятию (идентичные, новые, схожие, дифференцированные) и т. д. В соответствии с отмеченными признаками формируется портфель заказов торговых предприятий с предприятиями-поставщиками.

Для товаров производственного, или промышленного, назначения характерно то, что поставщик обязан выполнять сроки поставки. Их приобретают организации (предприниматели) для использования в качестве основных или оборотных средств производства.

Товары промышленного назначения делятся на:

- капитальное имущество – стационарные сооружения, оборудование (для торговых организаций – автомобили, торговое оборудование, стационарные сооружения; для промышленных – станки, оборудование);
- материалы и детали (сырье, полуфабрикаты и детали);
- вспомогательные материалы и услуги (не присутствующие в готовом изделии, но обеспечивающие процесс производства – сетевой шнур, стабилизатор).

Эти товары закупают обычно после предварительной технико-экономической оценки (особенно капитальное имущество) сравнительно крупными партиями (прежде всего сырье и материалы) специально подготовленные люди.

Для удобства поиска нужных товаров в условиях насыщения рынка и расширения ассортимента была разработана их номенклатура и создана международная гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС), которая используется в 50 странах.

Отличительной особенностью этой системы (в отличие от классификации) является то, что в ГС предусмотрено шесть рядов кодирования товаров: разделы (их 21), группы (их 96), подгруппы (их 33), товарные позиции (их 1241), подпозиции (их 3558) и субпозиции (их 5019).

Для приведения отечественных товаров к единообразию и конкурентоспособности по признаку информационного обеспечения была использована система штрихового кодирования (в мире их существует около 50).

Особую роль в материальных активах предприятия составляют основные средства. Это предметы и объекты материально-вещественного содержания, срок полезного использования которых составляет свыше 12 мес., или они потребляются в операционном цикле, превышающем 12 мес. Эти активы должны использоваться в производстве продукции, при выполнении работ и оказании услуг либо для управленческих нужд организации, либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование возможностью обладать способностью приносить ей экономические выгоды (доход) в будущем.

К основным средствам относятся здания, сооружения, рабочие и силовые машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, вычислительная техника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, рабочий, продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения (рис. 29).



Рис. 29. Классификация основных средств

К основным средствам относятся также капитальные вложения, осуществляемые предприятием в многолетние насаждения и направляемые на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы) и в арендованные объекты основных средств. При этом данные затраты включаются в состав основных средств ежегодно в суммах, относящихся к принятым в эксплуатацию площадям, независимо от окончания всего комплекса работ. Кроме того, в составе основных средств учитываются находящиеся в собственности земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Для учета, оценки и анализа основные средства классифицируются по следующим признакам (рис. 30).



Рис. 30. Классификация основных средств

По функциональному назначению основные средства предприятия делятся на производственные и непроизводственные. Производственные основные средства – это средства, которые непосредственно участвуют в производственном процессе (машины и оборудование, транспортные средства) или создают условия для производственного процесса (производственные здания, сооружения). В свою очередь, основные производственные средства подразделяются на основные производственные средства сельскохозяйственного назначения и несельскохозяйственного назначения.

Основные непроизводственные средства – это объекты, которые удовлетворяют культурно-бытовые потребности работников предприятия (жилые дома, медицинские учреждения, столовые, детские сады и т. п.), не воспроизводят свою стоимость (амортизационные отчисления не начисляются), а их содержание и развитие осуществляются в основном за счет прибыли.

В зависимости от степени непосредственного воздействия на предметы труда основные средства подразделяются на активные и пассивные. Активными являются те основные средства, которые в процессе производства непосредственно воздействуют на предмет труда и видоизменяют его (машины и оборудование, транспортные средства, технологические линии и т. п.). Пассивными считаются основные средства, которые создают необходимые условия для нормального функционирования производственного процесса и непосредственно не воздействуют на предмет труда (здания, сооружения и т. п.).

По принадлежности основные средства предприятия подразделяются на собственные и арендованные.

Для анализа качественного состояния основных средств предприятия важно и необходимо знать их видовую структуру. Различают производственную (видовую), технологическую и возрастную структуру основных средств.

Производственная структура основных средств – соотношение различных групп основных средств по натурально-вещественному составу в их общей среднегодовой стоимости, выраженное в процентах.

Технологическая структура основных производственных средств – распределение основных средств по структурным подразделениям в процентном выражении от общей их стоимости.

Возрастная структура основных производственных средств характеризует их распределение по возрастным группам (до 5 лет, от 5 до 10 лет, от 10 до 15 лет, от 15 до 20 лет, свыше 20 лет). Средний возраст основных средств рассчитывается как средне-взвешенная величина. Определение среднего возраста основных средств может быть осуществлено как в целом по предприятию, так и по отдельным группам сельскохозяйственных машин, транспортных средств.

Основной задачей предприятия является недопущение чрезмерного старения средств труда (особенно активной части), поскольку от уровня их физического и морального износа зависит эффективность его хозяйственной деятельности.

Основные производственные средства оцениваются по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости (рис. 31).



Рис. 31. Классификация основных средств по видам стоимости

Первоначальная стоимость основных средств – это сумма фактических затрат (в действующих ценах) на приобретение или создание средств труда, доведения их до состояния готовности к эксплуатации по назначению. По первоначальной стоимости основные средства принимаются на бухгалтерский учет, она является основой для определения амортизации. Первоначальная стоимость остается неизменной в течение всего срока службы средств труда, пересматривается при переоценке основных средств или уточняется при модернизации, реконструкции или капитальном ремонте.

Восстановительная стоимость основных средств – это расчетные затраты, направленные на приведение стоимости основных средств в соответствие с изменившимися экономическими и техническими условиями производства под влиянием научно-технического прогресса, инфляции и других факторов. Она отражает затраты на приобретение и создание переоцениваемых объектов в ценах, тарифах и других нормативах, действующих на установленную дату. Восстановительная стоимость позволяет определить величину основных средств, необходимых для покрытия их реальной величины.

Цель переоценки – приведение в соответствие фактической потребительной стоимости основных средств (их способности к реальному воспроизводственному процессу) с их ценой.

Методы переоценки основных средств – экспертный метод и система индексов цен. Каждое предприятие самостоятельно определяет форму переоценки своих основных средств и привлекает к их переоценке независимых экспертов по своему выбору.

При экспертном методе на предприятии проводится переоценка средств труда собственными силами или с привлечением независимых экспертов-оценщиков. Результаты переоценки должны быть подтверждены соответствующими документами и экспертными заключениями о рыночной стоимости переоцениваемых объектов.

При индексном методе переоценка осуществляется умножением балансовой стоимости объекта на индекс цены, установленный

7.4. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия

для новой группы основных средств. Система индексов цен утверждается в специальном постановлении правительства Российской Федерации.

Остаточная стоимость основных средств – это разность между первоначальной (или восстановительной) стоимостью и суммой износа, начисленной по нормам амортизационных отчислений и поправочных коэффициентов к ним. Иными словами, остаточная стоимость – это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию. Определение остаточной стоимости основных средств необходимо для выяснения их качественного состояния (в частности, для определения коэффициентов годности и физического износа) и составления бухгалтерского баланса.

Стоимостная оценка основных средств необходима для определения их общего объема, динамики, структурных изменений, степени износа, амортизации, себестоимости продукции, рентабельности производства, объемов и источников финансирования капитальных вложений.

7.4. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия

В общем составе элементов экономической безопасности финансовые ресурсы являются ведущими в силу основополагающего значения структуры и уровня финансового потенциала предприятия для обеспечения основных целей его деятельности^{92, 93} (рис. 32).

⁹² Сорокина О. Н. Содержание финансовой безопасности предприятия // Российское предпринимательство. 2012. Том 13. № 14. С. 74–80.

⁹³ CATBACK.RU Справочник для экономистов. Финансы предприятия. Структура финансов предприятия. Режим доступа: <http://www.catback.ru/articles/theory/finance/finpred.htm>

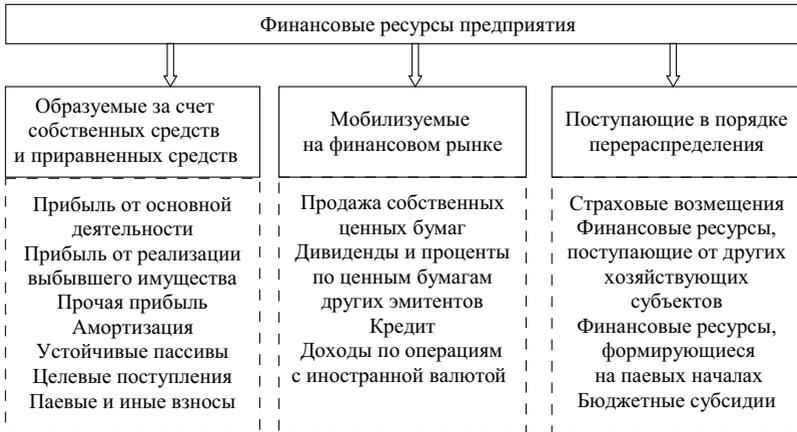


Рис. 32. Классификация финансовых ресурсов предприятия

Для любого предприятия характерно существование следующих относительно однородных групп денежных отношений (рис. 33):

а) внешних:

– отношения между предприятием и его партнерами, связанные с образованием доходов от основной деятельности за счет реализации продукции, а также с формированием целевых фондов предприятия: уставного, резервного, специальных и т. п.;

– отношения между предприятием и его партнерами, связанные с приобретением товарно-материальных ценностей, услуг производственного характера, необходимых ресурсов;

– отношения между предприятием и его персоналом, в качестве вознаграждения за труд;

– отношения предприятия с собственниками, владельцами акций, инвесторами, а также с государственными органами управления (характерные для государственных казенных предприятий) и органами управления объединений (холдинги, ассоциации, тресты);



Рис. 33. Факторы и стороны финансовых отношений

– отношения предприятия с финансово-кредитными учреждениями по поводу осуществления расчетов с партнерами, клиентами, персоналом, а также получением банковских ссуд, выплатой процентов по ним и их погашением, размещением в банках временно свободных денежных средств и получением по ним дохода и т. п.;

– отношения предприятия с государством, включая осуществление налоговых платежей и других обязательных отчислений, для образования бюджетных и внебюджетных фондов, а также получения из них ассигнований (в виде денежных субсидий, льготных кредитов или льгот по налогообложению);

– отношения между предприятиями, связанные со своевременным выполнением взаимных обязательств и включающие

уплату и получение штрафов, пени и неустоек за невыполнение обязательств, инвестирование средств в доходные ценные бумаги (государственные и других предприятий), получение по ним дохода и убытка и т. п.;

– отношения по поводу распределения вновь созданной стоимости – в результате реализации товаров, работ, услуг между производителем, посредником, государственным бюджетом;

– отношения предприятий со страховыми организациями по поводу приобретения у них страховых полисов (страховых вы плат) и получения страхового вознаграждения;

б) внутренних:

– отношения по поводу учета затрат и произведенных стоимостей товаров, работ, услуг;

– отношения по поводу стимулирования развития приоритетных направлений деятельности, используя финансовые рычаги;

– отношения по поводу внутреннего и внешнего контроля за сохранностью собственности, эффективным использованием ресурсов, рациональным расходованием средств.

Финансовая система предприятия должна обеспечивать:

– устойчивое экономическое развитие предприятия для достижения основных целевых параметров деятельности с учетом сохранения ликвидности и определенного уровня финансовой независимости, необходимого для поддержания его устойчивости в текущем периоде;

– нейтрализацию негативного воздействия кризисных явлений экономики, преднамеренных действий конкурентов и иных «недружественных» структур;

– предотвращение сделок с активами предприятия, создающими угрозу утраты прав собственности;

– формирование адекватной системы учета финансовых потоков и повышение эффективности системы контроля;

– привлечение на привлекательных условиях и целевого использования необходимой величины заемных средств, а также контроля приемлемого уровня долговой нагрузки;

7.4. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия

– предотвращение халатности, мошенничества, а также преднамеренных действий персонала в отношениях с контрагентами, а также иные финансовые нарушения;

– разработку и внедрение системы мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего диагностирования кризисных явлений и признаков банкротства.

Реализация перечисленных направлений поможет предприятию создать необходимый запас прочности финансовой системы, обеспечивающий преодоление кризисных последствий.

Финансовая безопасность может быть охарактеризована с помощью комплекса количественных и качественных параметров финансового состояния, отражающих уровень его защищенности от внешних и внутренних угроз. Показатели финансовой безопасности ориентированы на пороговые значения, которые представляют предельные величины, несоблюдение значений которых приводит к финансовой неустойчивости, препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций.

Наивысшая степень безопасности может быть достигнута при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Если финансовое состояние характеризуется величинами показателей, находящимися за пределами значений, то можно утверждать, что предприятие теряет устойчивость, конкурентоспособность, способность к развитию и может стать объектом враждебного поглощения.

Объектом финансовой безопасности являются финансовые интересы предприятия, требующие защиты при осуществлении своей деятельности. Но необходимо выявление приоритетных финансовых интересов, поскольку существуют противоречия в отношениях предприятия на всех уровнях его деятельности.

Приоритетность определяется, с одной стороны, преследуемыми предприятием целями, реализующими интересы собственника,

а с другой – реальными и потенциальными угрозами внутреннего и внешнего характера его интересам.

Целевая направленность финансовой безопасности определяется системой необходимых финансовых предпосылок устойчивого функционирования и роста предприятия и, соответственно, развития в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В краткосрочном периоде цель и задачи формирования финансовой безопасности должны быть ориентированы на стабилизацию его финансового состояния, при котором закладываются основы для будущего развития.

В долгосрочном периоде цель и задачи системы финансовой безопасности должны быть направлены на сохранение интересов собственника, что обеспечивается постоянным возрастанием его рыночной стоимости.

В основе финансовой безопасности предприятия лежат принципы (рис. 34):

- 1) целевого использования финансовых ресурсов;
- 2) обеспечения быстрой и эффективной отдачи от использования финансовых ресурсов, заключающееся в обеспечении деятельности предприятия и получении дохода прежде всего собственников, а также персоналом;
- 3) системности построения управления финансовой безопасностью – принцип, в соответствии с которым управление финансовой безопасностью предприятия должно базироваться на однозначной идентификация и взаимосвязи целей, задач управления, объектов и субъектов, синтеза эффективных механизмов реализации принятых управленческих решений;
- 4) интегрированности управления финансовой безопасностью с системой управления деятельностью предприятия;
- 5) оперативности управления финансовой безопасностью предприятия для своевременного реагирования на изменение внешней и внутренней среды предприятия, чтобы обеспечить функционирование предприятия;



Рис. 34. Основные принципы управления финансовой безопасностью предприятия

б) вариативности подходов к разработке отдельных управленческих решений – подготовка каждого управленческого решения в сфере обеспечения финансовой безопасности предприятия должна иметь альтернативные варианты решений. Выбор того или иного альтернативного решения должен базироваться на системе критериев, обеспечивающих защиту интересов предприятия. Система критериев устанавливается исходя из реализуемых стратегий;

7) адекватности реагирования на угрозы интересам, в том числе финансовым, используя систему финансовых механизмов, нейтрализующих эти угрозы;

8) эффективности принимаемых решений с точки зрения обеспечения финансовой безопасности и с учетом объема затрат;

9) законности принимаемых управленческих решений.

Приведенные принципы являются основой организации системы управления финансовой безопасностью предприятия и имеет комплексный характер. Управление финансовой безопасностью предприятия должно рассматриваться как часть управленческой системы, обеспечивающей эффективность функционирования предприятия.

Финансовая как одна из функциональной стратегии является одной из составляющих пирамиды стратегий, во главе которой находится генеральная. Роль финансовой стратегии определяется предшествующими ей в иерархии стратегиями и не должна им противоречить. Реализация этого принципа должна осуществляться с учетом защиты интересов.

Реализация приведенных принципов лежит в основе системы планирования, учета и контроля целесообразности и своевременности использования средств и уровня их окупаемости.

Система финансовой безопасности предприятия должна включать:

1) определение критериев и их параметров (количественных и качественных) финансовой системы предприятия, оценивающих его финансовую безопасность. Воздействие внешних и внутренних факторов затрагивает прежде всего финансовые ресурсы, которые являются приоритетным элементом системы экономической безопасности;

2) обеспечение финансовой безопасности за счет механизмов:

- устанавливающих основных субъектов угроз, механизмов их функционирования, критериев их воздействия на финансовую систему предприятия;
- идентифицирующих как реальные, так и потенциальные угрозы финансовой безопасности предприятия;
- определяющих характеристики их проявления (сфер локализации угроз);

3) механизм мониторинга, контроля и реализации превентивных мероприятий, гарантирующих определенный уровень защиты от внешних и внутренних угроз финансовым интересам предприятия.

Система финансовой безопасности предприятия должна базироваться на:

- разработке регламента, который определяет критерии, на основании которых финансовая устойчивость и безопасность могут быть признаны нарушенными, а внутренние и внешние угрозы выявлены;

7.5. Нематериальные активы как объекты экономической безопасности...

- информационной системе, обеспечивающей всесторонний мониторинг внутренних и внешних угроз финансовой устойчивости и безопасности предприятия;

- методологии прогнозирования, позволяющей предсказать, выявить и предотвратить возникновение угроз финансовой безопасности;

- организации комплекса превентивных мероприятий и формирования финансово-экономической политики, нейтрализующих или смягчающих воздействие негативных факторов;

- контроле состояния экономической безопасности предприятия. Внутренний контроль финансовой безопасности представляет процесс проверки исполнения управленческих решений в области защиты финансовых интересов предприятия от различных угроз.

Таким образом, финансовая безопасность предприятия характеризуется уровнем его финансовой защиты от реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, а постоянный мониторинг финансовой безопасности реализует комплекс превентивных и контрольных мероприятий. Система финансовой безопасности предприятия создает необходимые финансовые предпосылки для устойчивого роста и развития в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

7.5. Нематериальные активы как объекты экономической безопасности предприятия

Успешное функционирование предприятия определяется использованием в своей хозяйственной деятельности не только материальных, трудовых и финансово-кредитных ресурсов, но и нематериальных ресурсов.

Нематериальные ресурсы как часть потенциала предприятия, способная приносить экономическую выгоду на протяжении длительного времени, для которой характерны отсутствие материальной основы и неопределенность размеров будущих прибылей от ее использования.

Основным нормативным документом для учета нематериальных активов на предприятии (кроме кредитных) является Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007).

В соответствии с законодательством Российской Федерации с точки зрения бухгалтерского учета в качестве нематериального актива рассматривается объект, удовлетворяющий следующим условиям:

а) объект способствует получению выручки и может быть использован:

– в основной деятельности при производстве продукции (при выполнении работ или оказании услуг);

– в управлении предприятием (например, для выполнения миссии или достижения целей);

– в логистической сфере при обеспечении основной деятельности необходимыми ресурсами;

б) предприятие, пользуясь правом ограничения доступа к нему иных лиц, получает конкурентные преимущества. Это право должно быть подтверждено надлежащим образом оформленными документами, подтверждающими существование этого актива и права предприятия, например – патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора;

в) однозначной идентификации объекта, т. е. возможность выделения или отделения его от других активов;

г) объект предназначен для использования в качестве средства производства в течение длительного времени (свыше 12 мес.);

д) предприятие не предполагает продажу объекта в течение 12 мес. или обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес.;

е) установлена первоначальная стоимость объекта;

ж) у объекта отсутствует материально-вещественная форма.

7.5. Нематериальные активы как объекты экономической безопасности...

В составе нематериальных активов объекты интеллектуальной собственности (рис. 35):

- исключительное право на использование результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- исключительное авторское право на компьютерные программы, базы данных;
- имущественное право автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем;
- исключительное право владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование местонахождения товаров;
- исключительное право патентообладателя на селекционные достижения.

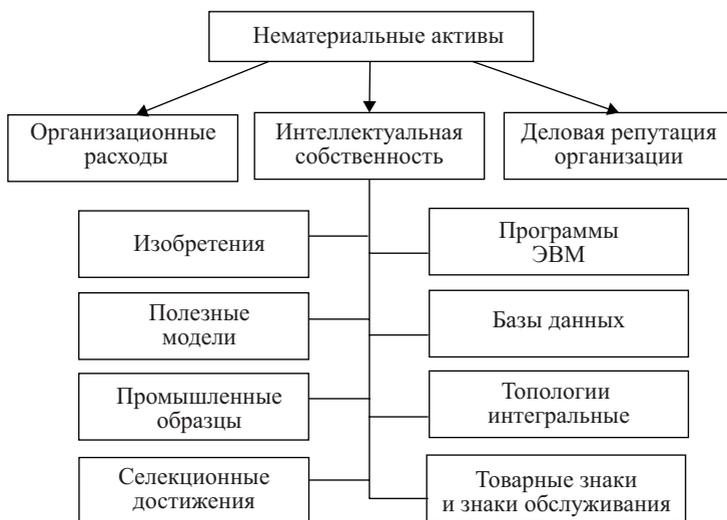


Рис. 35. Состав нематериальных активов предприятия

Нематериальным активом признается не сам результат интеллектуальной деятельности, а исключительное право на использование результата.

Являясь юридической категорией, интеллектуальная собственность как право на результат интеллектуальной, творческой деятельности или на другой объект права интеллектуальной собственности используется для:

- 1) определения результатов творческого труда человека;
- 2) обозначения принадлежности таких результатов соответствующим субъектам творческой деятельности;
- 3) закрепления за этими субъектами личных неимущественных и имущественных прав на разработку и использование созданных ими интеллектуальных продуктов.

Понятие «нематериальные активы» применяется относительно промышленности, торговли, сельскохозяйственного производства, добывающей промышленности и всех продуктов как промышленного, так и естественного происхождения.

К объектам интеллектуальной собственности относятся:

- изобретение – это результат творческой деятельности человека в любой сфере технологии, решение технического задания в определенной отрасли народного хозяйства, что характеризуется существенной новизной и обеспечивает позитивный эффект (практическую полезность);
- полезная модель – это результат интеллектуальной деятельности человека, объектом которого является новая за видом, формой, размещением частей или построением модель, пригодная для промышленного изготовления;
- промышленные образцы – новое художественное и художественно-конструкторское решение изделий, когда достигается единство технических и эстетичных свойств, которые определяют внешний вид промышленного изделия. Промышленный образец может быть объемным (модель), плоским (рисунок) или комбинированным.

Торговые марки (знаки для товаров и услуг) – любое оригинальное обозначение или любая комбинация обозначений,

за которыми товары и услуги одних лиц отличаются от однородных товаров и услуг других лиц. Главное задание торговой марки заключается в идентификации товара или услуги и его производителя на рынке. Она выполняет одновременно две функции: рекламирует товар или услугу; гарантирует их качество.

Применение торговой марки признается:

- на товарах, на упаковке товаров, при предоставлении услуг, для которых она зарегистрирована;
- в рекламе, печатных изданиях, на вывесках, в проспектах;
- во время показа экспонатов на выставках и ярмарках;
- в счетах, на бланках и в другой документации, связанной с реализацией отмеченных товаров и услуг в хозяйственное обращение.

Географическое обозначение происхождения товара – это название географического места, которое употребляется в наименовании товара из географического места его производства. Использование географического обозначения субъектом ведения хозяйства считается: применение его на товарах, для которых зарегистрировано это географическое обозначение, а также на упаковке; применение в рекламе, проспектах, счетах, печатных изданиях, официальных бланках, вывесках и тому подобное. Субъекты ведения хозяйства, которые осуществляют посредническую деятельность, могут использовать свою торговую марку рядом с географическим обозначением товара производителя только на основании договора.

Коммерческое (фирменное) наименование – это постоянное обозначение предприятия или гражданина-предпринимателя, от имени которого осуществляется производственная и другая деятельность. Оно используется для идентификации субъектов ведения хозяйства и выделения их среди других, а также для общей характеристики их репутации на рынке. Предприниматель имеет право заявить в качестве коммерческого наименования свою фамилию или имя.

Право интеллектуальной собственности на сорт растений, породе животных составляют:

- личные неимущественные права интеллектуальной собственности на сорт растений, породу животных, засвидетельствованные государственной регистрацией;
- имущественные права интеллектуальной собственности на сорт растений, породу животных, засвидетельствованные патентом;
- имущественное право интеллектуальной собственности на распространение сорта растений, породы животных, засвидетельствованное государственной регистрацией.

Правовое положение интеллектуальной собственности регулируется нормами гражданского права. Статья 128 ГК РФ содержит исчерпывающее определение видов объектов гражданских прав: «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага».

В ст. 138 ГК РФ дано определение интеллектуальной собственности: «В случаях и в порядке, установленных настоящим Кодексом и другими законами, признается исключительное право (интеллектуальная собственность) гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции, работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т. п.). Использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые являются объектом исключительных прав, может осуществляться третьими лицами только с согласия правообладателя».

В составе нематериальных активов, согласно ПБУ 14/2007, учитывается деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса.

Деловая репутация – это отклонение (положительное или отрицательное) текущей стоимости предприятия от его стоимости

по бухгалтерскому балансу всех активов и обязательств. Положительная деловая репутация – надбавка к цене товаров (услуг) предприятия, уплачиваемая покупателем в ожидании будущих экономических выгод. В бухгалтерском учете деловая репутация фигурирует как равномерная амортизация своей первоначальной стоимости в течение 20 лет (но не более срока деятельности предприятия). Отрицательную деловую репутацию предприятия можно трактовать как скидку (часто вынужденную) с цены его товара. Если такая политика приносит увеличение выручки, то такое использование репутации учитывается как прочие доходы.

Согласно НК РФ (гл. 25), в сравнении с ПБУ 14/2007 из состава нематериальных активов исключена деловая репутация.

При рассмотрении понятия нематериальных активов возникает ряд вопросов. Так, в момент оприходования организацией нематериального актива невозможно точно определить, будет ли он использован при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, а также будет ли соблюден срок его использования. Условие, при котором организация не предполагает последующую продажу, аналогично можно подвергнуть сомнению.

Необоснованность данного условия становится очевидной при рассмотрении ст. 132 и 559 ГК РФ, согласно которым по договору продажи организации продавец обязуется передать в собственность покупателей имущественный комплекс, в состав которого входят все виды имущества, в том числе права на обозначения:

- индивидуализации предприятия;
- его продукции, работ, услуг (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания);
- другие исключительные права.

В состав нематериальных активов не включаются расходы, связанные с образованием юридического лица, организационные расходы, интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

7.6. Объекты экономической безопасности предприятия с широкой точки зрения

Объектом экономической безопасности с широкой точки зрения является экономический механизм, планирующий и своевременно регулирующий каждый аспект деятельности предприятия (рис. 36). Экономическая безопасность должна обеспечивать устойчивость и поступательность развития всех направлений деятельности предприятия, сохраняя стабильность результатов. Опасности для предприятия состоят прежде всего в ограничении возможности использования своего потенциала для получения дохода (выручки), а с другой стороны, неудовлетворяющего заинтересованных лиц распределения полученного дохода.

Экономический механизм осуществляет организацию производства, так как предназначен для воздействия на процессы, реализуемые персоналом предприятия и его структурных подразделений, осуществляемое с целью придать определенные направления хозяйственной деятельности и достижения планируемых (предварительно определенных) результатов.

Под экономическим механизмом понимается система, инициируемая управленческими бизнес-процессами и реализуемая организационной структурой, предназначенная для осуществления воздействий на процессы функционирования предприятия для достижения сформулированной менеджментом цели.

Экономический механизм предприятия:

- формирует архитектуру;
- обеспечивает функционирование.

Архитектуру предприятия можно представить как производственную, логистическую, управленческую и организационную структуры, а так же как информационную систему, которые взаимосвязаны и характеризуют предприятие как единое целое. Можно представить по отдельности функционирование каждой из структур, но разделить эти структуры невозможно, поскольку они функционируют одновременно. Следовательно, архитектура

7.6. Объекты экономической безопасности предприятия с широкой...

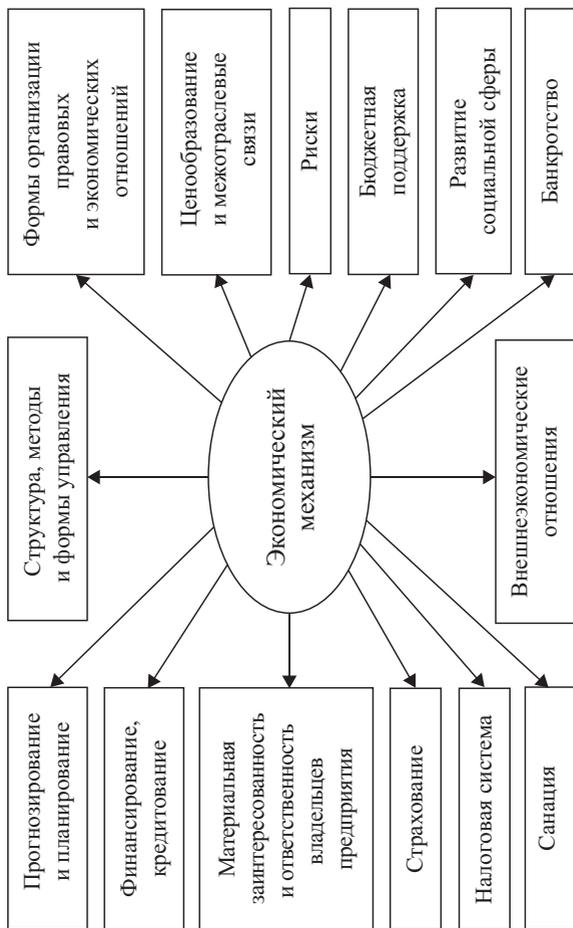


Рис. 36. Основные элементы хозяйственного механизма

предприятия обладает свойством полиструктурности. Разнонаправленность действий перечисленных структур определяет их противоречивость, поскольку каждая из структур призвана решать свои задачи. Но необходимость их одновременного функционирования требует согласования их действий. Сбои функционирования архитектуры предприятия приводят к нарушению его экономической безопасности.

Если производственная структура призвана реализовать основную деятельность, то логистическая должна обеспечить ее бесперебойное функционирование, а организационная, в свою очередь, – взаимодействие владельцев бизнес-процессов. Управленческая структура придает целенаправленность деятельности предприятия. А информационная система связывает эти структуры в единое целое.

Таким образом, для предприятия как производственной системы характерны такие признаки, как:

- целенаправленность, которую можно рассматривать как способность реализовать свою миссию;
- полиструктурность, т. е. одновременное сосуществование на предприятии нескольких одновременно функционирующих и относительно обособленных структур;
- сложность, которая обусловлена наличием воздействия внешней среды на архитектуру предприятия и действиями персонала, реализующего различные функции, но имеющими цели, не совпадающие с целями предприятия;
- открытость, которая определяется необходимостью взаимодействия с внешней средой для получения ресурсов (материальных, энергетических, информационных) и реализации своей продукции. Кроме того, открытость вызвана и необходимостью удовлетворять интересы собственника, государства, партнеров, клиентов и не в последнюю очередь персонала, который может реализовать свои потребности только за пределами предприятия.

Архитектуре предприятия присущ динамизм, характеризующийся возможностью претерпевать целенаправленные структурные

изменения, переходя из одного состояния в другое, сохраняя способность осуществлять запланированную миссию благодаря таким своим свойствам, как:

- результативность (способность реализовывать интересы собственника, персонала, клиентов, партнеров и государства, создавая и реализуя пользующуюся спросом продукцию);
- надежность (способность своевременно получать предусмотренные заранее результаты за счет устойчивого функционирования);
- адаптивность (способность изменять свое поведение и свою структуру под воздействием внешней среды и поведения персонала);
- долговременность (способность удовлетворять интересы собственника, клиентов, партнеров, персонала и государства в течение длительного периода);
- эффективность (способность соблюдать интересы собственника, клиентов, партнеров, персонала и государства в той степени, которая их удовлетворяет);
- управляемость (возможность планирования и реализации воздействия на функционирование предприятия).

Таким образом, в целях обеспечения экономической безопасности экономический механизм должен:

- в интересах собственника обеспечить получение достаточной величины прибыли за счет основной деятельности, т. е. всегда должно быть превышение доходов над расходами, расходуемыми ресурсами, и чем выше это превышение, тем больше экономическая безопасность предприятия;
- синхронизировать объемы выпуска и сбыта продукции (при планировании текущей деятельности и развития предприятия должна обеспечиваться его экономическая безопасность);
- исключить возможность несостоятельности и банкротства предприятия.

Экономический механизм предприятия реализуется в организации производства, которая рассматривается как совокупность

форм, методов и инструментов управления экономическими процессами, при помощи которых оказывается целенаправленное воздействие на текущие результаты хозяйственной деятельности, достижение стратегических целей развития.

К широко применяемым методам, используемым экономическим механизмом, относятся целеполагание, анализ хозяйственной деятельности, прогнозирование, планирование (включая разработку бизнес-планов), мотивация и контроль.

Реальной причиной действий и поступков собственников, персонала, партнеров и клиентов, побудительным мотивом их деятельности выступает экономический интерес, который находит свое выражение в экономической выгоде, имеющей различные формы (для собственника – прибыль, для работника – оплата труда и т. д.). Экономический механизм должен обеспечить баланс этих интересов, создавая тем самым эффективность результатов деятельности предприятия.

Экономический механизм должен учитывать особенности деятельности предприятия на том или ином рынке, что определяет широкий разброс типов поведения предприятий. Каждый из рынков имеет свои особенности, как, например:

- государственный рынок товаров и услуг позволяет широко использовать затратные методы;
- рынок товаров производственного назначения ориентирован на изделия, обеспечивающие эффективность их использования, а производство этих товаров является серийным;
- рынок конечных потребителей ориентирован на массовое производство товаров, на их цены и качество, минимальные затраты.

К важнейшим объективным факторам, влияющим на экономический механизм, который диктует выбор типа поведения предприятия, относятся:

- форма собственности;
- роль в экономике населенного пункта, региона, страны (системообслуживающие или системообразующие);
- объем выпуска и широта ассортимента товаров;

7.6. Объекты экономической безопасности предприятия с широкой...

- степень государственного регулирования деятельности предприятия (ценовые ограничения, контроль уровня рентабельности, налоговые льготы, субсидии, льготное кредитование текущей деятельности или (и) развития);
- состояние и степень развития коммуникаций и инфраструктуры;
- тип производства: единичное, серийное и массовое производство (табл. 16).

Таблица 16

Характеристика различных типов производства

Признаки	Виды производства		
	Единичное	Серийное	Массовое
1. Номенклатура выпускаемой продукции	Непостоянная, широкая	Однородная, ограниченная	Постоянная, ограниченная
2. Способ отношения с потребителем	Единичный заказ	Заказ серии	Массовое производство и последующая продажа
3. Оплата продукции	По частичной готовности (платежные этапы)	После выполнения заказа	После продажи
4. Источник оборотных средств	Банк	Собственные средства, возможна предоплата	Собственные средства
5. Наличие задолженности	Кредиторская задолженность	Кредиторская задолженность	Дебиторская и кредиторская задолженность

Признаки	Виды производства		
	Единичное	Серийное	Массовое
6. Объем выпускаемой продукции	Единичный	Партия	Большой, постоянный
7. Длительность производственного цикла	Большая	Сокращенная	Малая
8. Степень специализации производства	Низкая	Средняя	Высокая
9. Характеристика оборудования	Уникальное, универсальное	Универсальное, специализированное	Специализированное
10. Характер движения предметов труда	Последовательный	Последовательно-параллельный	Параллельный
11. Зависимость от наличия заказов	Высокая	Средняя	Низкая
12. Специализация рабочей силы	Низкая	Средняя	Высокая
13. Квалификация работников	Высокая	Высокая, средняя	Средняя, низкая
14. Контроль качества продукции	Сплошной, ручной	Выборочный, механизированный	Выборочный, автоматизированный
15. Соответствующий метод производства	Единичный	Партионный	Поточный

Экономический механизм вырабатывает и реализует стратегию и тактику предприятия, которые непосредственно затрагивают архитектуру предприятия и ее целевую трансформацию.

Находящиеся в распоряжении системы управления активы представлены как основные и оборотные средства, которые структурированы в виде архитектуры предприятия, составной частью которой являются:

- производственная структура, реализующая основную деятельность предприятия;
- логистическая структура, обеспечивающая основную деятельность предприятия;
- организационная структура, регулирующая взаимодействие владельцев бизнес-процессов;
- управленческая структура, генерирующая необходимые для осуществления миссии предприятия управленческие воздействия;
- информационная система, определяющая целостность предприятия.

Каждая из структур представлена иерархией бизнес-процессов, целенаправленная деятельность которых непосредственно отражается на эффективности деятельности предприятия. Каждый из бизнес-процессов вносит свой вклад в экономическую безопасность предприятия. Основная задача здесь заключается в том, чтобы архитектура предприятия соответствовала его деятельности. Но, к сожалению, архитектура предприятия более консервативна по отношению к изменениям в основной деятельности (производственной программе). Консерватизм архитектуры напрямую связан с неформальными отношениями, неизбежно возникающими в среде менеджмента в процессе реализации не только интересов предприятия, но и своих собственных, которые могут отличаться от интересов собственника и других сторон.

При этом должностные инструкции должны формализовать все ситуации, возникающие в процессе управления предприятием, поскольку многообразие управляющего органа должно быть больше, чем управляемого (Шеннон).

Таким образом, с широкой точки зрения к объектам экономической безопасности предприятия можно отнести:

- архитектуру предприятия – производственную, логистическую, организационную и управленческую структуру предприятия;
- персонал и менеджмент предприятия, его состав, квалификацию, компетенции, численность;
- техническое состояние производства (соответствие продуктовой линейке и объему выпуска, степень старения и готовность к использованию по прямому назначению основного капитала);
- технологии и организацию функционирования предприятия (производственные мощности и степень их использования, ключевые компетенции, инновационная и инвестиционная деятельность);
- действующие и разрабатываемые технические спецификации и стандарты предприятия и продукции;
- результаты завершенных и состояние проводимых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- прогнозы, состояние, процессы реализации стратегии предприятия;
- финансовое состояние предприятия.

Экономический механизм на предприятии представлен системой управления, генерирующей, реализующей, контролирующей и оценивающей последствия своих управленческих решений. Эти управленческие решения имеют своей целью эффективное использование активов предприятия, его собственности и тех ресурсов, которые привлекаются для реализации миссии предприятия.

Глава 8. СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

8.1. Классификация субъектов экономической безопасности предприятия

Под субъектом в широком смысле понимается лицо либо группа лиц, осуществляющих предметно-практическую деятельность, направленную на объект. При осуществлении деятельности субъект принимает решения относительно объекта, совершает конкретные действия и несет за них ответственность⁹⁴.

Субъект всегда имеет интересы, которые пытается реализовать в процессе управляющего воздействия на предприятие и которые также являются объектом экономической безопасности. Совпадение и противоречивость интересов экономических субъектов и предприятия порождают угрозы данному предприятию, которое вынуждено противодействовать.

Таким образом, деятельность субъекта может носить не только созидательный, но и деструктивный характер, т. е. формирующий различные угрозы предприятию, которое вынуждено создавать механизм защиты. Субъект экономической безопасности имеет характер, обусловленный не только направленностью его действий (формирование угроз или противодействие им), но и участием в противодействии угрозам субъектов всех уровней независимо от того, к какому из уровней относится объект угрозы (рис. 37).

⁹⁴ Карзаева Н. Н. Основы экономической безопасности: учебник. М.: ИНФРА-М, 2017. 275 с. Режим доступа: www.dx.doi.org/10.12737/20854

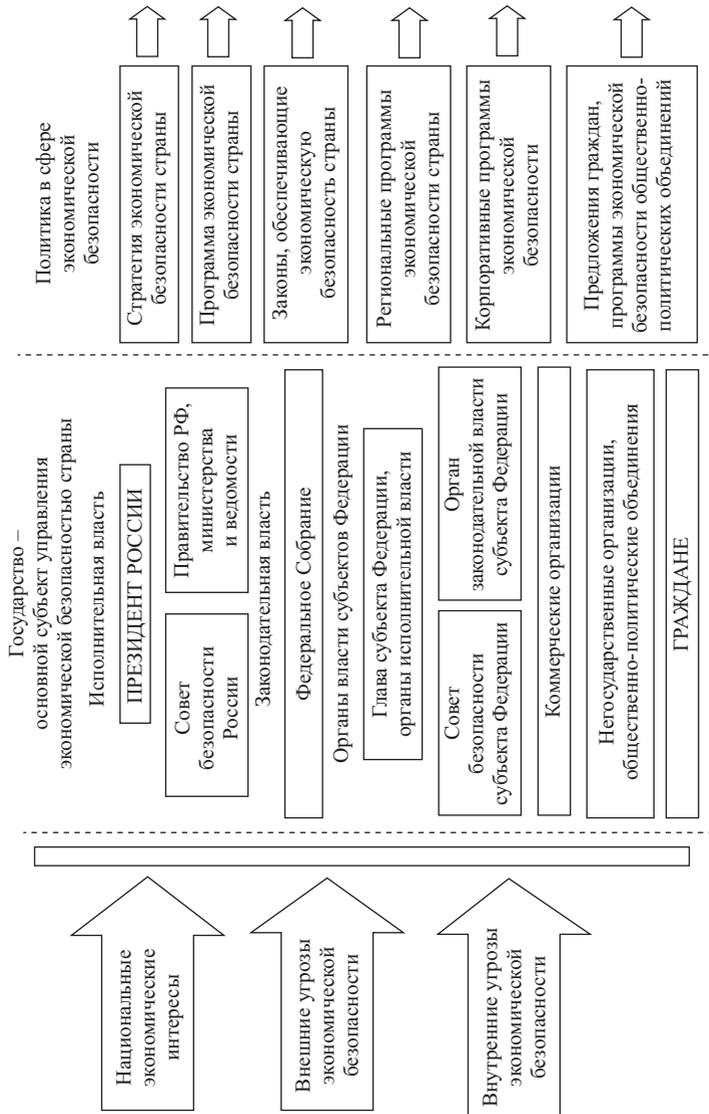


Рис. 37. Субъекты экономической безопасности

8.1. Классификация субъектов экономической безопасности предприятия

Субъекты могут быть отнесены к:

- мегауровню (федеральные органы законодательной, исполнительной и судебной власти);
- макроуровню (региональные органы законодательной, исполнительной и судебной власти и органы управления отраслями);
- микроуровню (органы управления хозяйствующими субъектами – предприятиями, их объединениями, а также службы экономической безопасности и сотрудники хозяйствующих субъектов);
- наноуровню резидента или нерезидента страны, имеющих прямое или косвенное отношение к деятельности предприятия.

Исходя из характера действий и отношения к объекту экономической безопасности, можно выделить внешние и внутренние, конструктивные и деструктивные субъекты экономической безопасности предприятия.

Конструктивные и деструктивные субъекты разделяются в зависимости от характера влияния на объект экономической безопасности.

К конструктивным субъектам относятся органы государственной и региональной законодательной, исполнительной и судебной власти, все функционирующие организации, предприятия, граждане.

К деструктивным субъектам – недружественные хозяйствующие субъекты, конкуренты, теневые экономические структуры, сотрудники организации, недовольные кадровой политикой хозяйствующих субъектов.

Внутренние и внешние субъекты определяются в зависимости от иерархического уровня, к которому относится объект экономической безопасности.

К внешним субъектам макроуровня предприятия относятся:

- органы законодательной власти (Президент Российской Федерации, палаты Федерального Собрания Российской Федерации: Государственная Дума и Совет Федерации);
- органы исполнительной власти (Правительство Российской Федерации, Совет безопасности, функциональные и отраслевые

министерства и ведомства, правоохранительные органы, налоговые и таможенные службы);

- органы судебной власти (суды общей юрисдикции, прокуратура);
- органы власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления;
- банки, биржи, фонды и страховые компании;
- отечественные и иностранные производители и продавцы продукции, работ и услуг;
- общества защиты прав потребителей.

Деятельность органов государственной власти направлена на обеспечение безопасности законопослушных участников рынка, вступающих в правовые отношения между собой в рамках своей хозяйственной деятельности.

Основной задачей этих органов является создание законодательной основы взаимоотношений участников рынка и обеспечение ее исполнения.

К внутренним субъектам экономической безопасности микроуровня предприятия относятся лица, непосредственно осуществляющие деятельность по защите его объектов от угроз экономической безопасности:

- менеджмент и персонал предприятия, включая сотрудников службы безопасности организации;
- специализированные организации, оказывающие услуги по защите объектов экономической безопасности.

Внешние субъекты макроуровня:

- органы законодательной власти (Президент Российской Федерации, Государственная Дума);
- органы исполнительной власти (Правительство Российской Федерации, Совет безопасности, функциональные и отраслевые министерства и ведомства, правоохранительные органы, налоговые и таможенные службы);
- органы судебной власти (суды общей юрисдикции, прокуратура);

8.1. Классификация субъектов экономической безопасности предприятия

- банки, биржи, фонды и страховые компании, расположенные вне территории региона;
- отечественные производители и продавцы продукции, работ и услуг, расположенные вне территории региона;
- иностранные производители и продавцы продукции, работ и услуг;
- общества защиты прав потребителей, расположенные вне территории региона.

Внутренние субъекты макроуровня:

- органы власти субъектов Федерации и органы местного самоуправления;
- банки, биржи, фонды и страховые компании, расположенные на территории региона;
- отечественные производители и продавцы продукции, работ и услуг, расположенные на территории региона;
- общества защиты прав потребителей, расположенные на территории региона.

Внешние субъекты мегауровня:

- соответствующие органы других государств;
- иностранные банки, биржи, фонды и страховые компании;
- производители и продавцы продукции, работ и услуг и т. д.

Внутренние субъекты мегауровня:

- органы законодательной власти (Президент Российской Федерации, Государственная Дума);
- органы исполнительной власти (Правительство Российской Федерации, Совет безопасности, функциональные и отраслевые министерства и ведомства, правоохранительные органы, налоговые и таможенные службы);
- органы судебной власти (суды общей юрисдикции, прокуратура);
- банки, биржи, фонды и страховые компании;
- отечественные производители и продавцы продукции, работ и услуг;
- общества защиты прав потребителей.

Каждый субъект экономической безопасности в соответствии с законодательно закрепленными за ним компетенциями реализует свои функции в сфере экономической безопасности. Разделение компетенций и функций между субъектами экономической безопасности разного иерархического уровня позволяет сформировать комплексную иерархическую систему экономической безопасности.

8.2. Функции внутренних субъектов экономической безопасности предприятия

Субъектом экономической безопасности предприятия является как менеджмент, так и персонал, которые осуществляют свою деятельность, направленную на обеспечение своих интересов, не всегда совпадающие с интересами предприятия. Поэтому деятельность субъекта может носить не только созидательный характер, при котором создаются специальные механизмы защиты от угроз объектам в сфере экономики, но и деструктивный характер, т. е. формирующий различные угрозы для достижения определенных целей. Эти угрозы начинаются от игнорирования своих должностных обязанностей, что снижает эффективность использования собственности предприятия, до завладения имуществом, бизнесом или уничтожения конкурента, что уже носит криминальный характер. Субъект экономической безопасности имеет сложный характер, обусловленный не только направленностью его действий (формирование угроз или противодействие им), но и участием в противодействии угрозам субъектов всех уровней независимо от того, к какому из уровней относится объект угрозы.

Субъекты экономической безопасности предприятия могут быть классифицированы по различным признакам. Основным признаком, определяющим их роль в составе экономической безопасности предприятия, является выполняемая функция. С точки зрения обеспечения экономической безопасности предприятия за персоналом остается всего одна функция, связанная

с использованием собственности по предназначению, что и определяет степень ее эффективности.

Менеджмент с точки зрения экономической безопасности можно разделить на две большие группы. Первая группа формирует управленческие решения для воздействия на функционирование предприятия в текущем периоде и в долгосрочной перспективе. В текущем периоде деятельность этой группы менеджеров заключается в:

- формировании производственной программы;
- формировании плановых заданий для всех владельцев бизнес-процессов, возглавляющих структурные подразделения;
- организации выполнения плановых заданий, каждое из которых содержит объем и продолжительность выполнения, адресуя их конкретным владельцам бизнес-процессов;
- организации взаимодействия владельцев бизнес-процессов, представляющих определенную иерархию.

Вторую группу менеджмента составляют владельцы бизнес-процессов, которые:

- последовательно детализируют плановые задания;
- назначают непосредственных исполнителей;
- контролируют выполнение плановых заданий;
- предоставляют отчет о выполнении плановых заданий.

В соответствии с иерархией владельцы основных и логистических бизнес-процессов верхних уровней детализируют плановые задания для нижестоящих по иерархии владельцев бизнес-процессов. Для детализации плановых заданий владельцы бизнес-процессов верхних уровней иерархии используют свои управленческие и логистические структуры (например, в цехе может быть планово-распределительное бюро и технологическое бюро). На самом нижнем уровне определяются непосредственные исполнители из числа персонала бизнес-процесса, которые должны обладать необходимыми компетенциями и квалификацией. Компетенции определяют знания, умения и навыки работника (рис. 38), а квалификация – степень их владения и способности применения в своей профессиональной деятельности.



Рис. 38. Компетенция работника

Производственная программа представляет совокупность контрактов, соответствующих возможностям предприятия, и характеризуется конструктивно-технологическими группами изделий. Каждый контракт определяется технико-экономическими характеристиками изделий, которые должно изготовить предприятие в определенные сроки. В контракте обязательно определена стоимость и порядок оплаты выполняемых работ.

По контракту для изделия представляется или разрабатывается на предприятии конструктивно-технологическая документация, которая должна содержать спецификацию узлов и деталей, а также необходимые материалы, комплектующие изделия. Кроме того, в этой документации должны быть определены технология изготовления, порядок сборки изделия, проведение испытаний, проверка качества.

Поэтому весь объем работ по изготовлению изделия должен быть представлен плановыми заданиями, отражающими организацию и технологию производства. Эти плановые задания распределены по времени, так как одни работы предшествуют другим в определенной последовательности, определяемые технологией для основных бизнес-процессов и организацией производства, что связано еще и с логистикой (рис. 39).

В составе логистики бизнес-процессы, обеспечивающие своевременное поступление материалов и комплектующих изделий, предусмотренных спецификацией изделия (рис. 40).

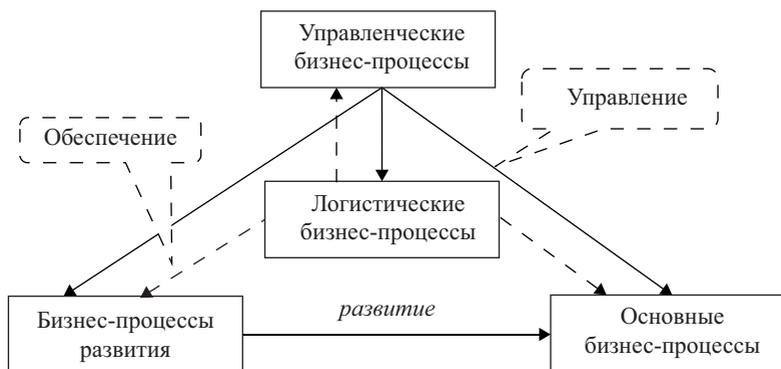


Рис. 39. Бизнес-процессы предприятия

Материалы и комплектующие изделия должны сопровождаться документацией, подтверждающей предъявляемые к ним требования. Кроме того, к логистике следует отнести услуги и сопровождающую их информацию, которые касаются:

- необходимой конструкторско-технологической документации, поступающей из технологических служб предприятия, представленной исполнителю с заданной степенью детализации и соответствующей техническому оснащению рабочих мест исполнителей;
- обеспечения технической готовности оборудования (отдел главного механика предприятия);
- наличия необходимой технологической оснастки (службы подготовки производства);
- наличия необходимых энергоресурсов (отдел главного энергетика);
- обеспечения конструкторско-технологической документацией рабочих мест, занятых работами по выполняемым контрактам.

Плановые службы предприятия совместно с владельцами бизнес-процессов должны обеспечивать:

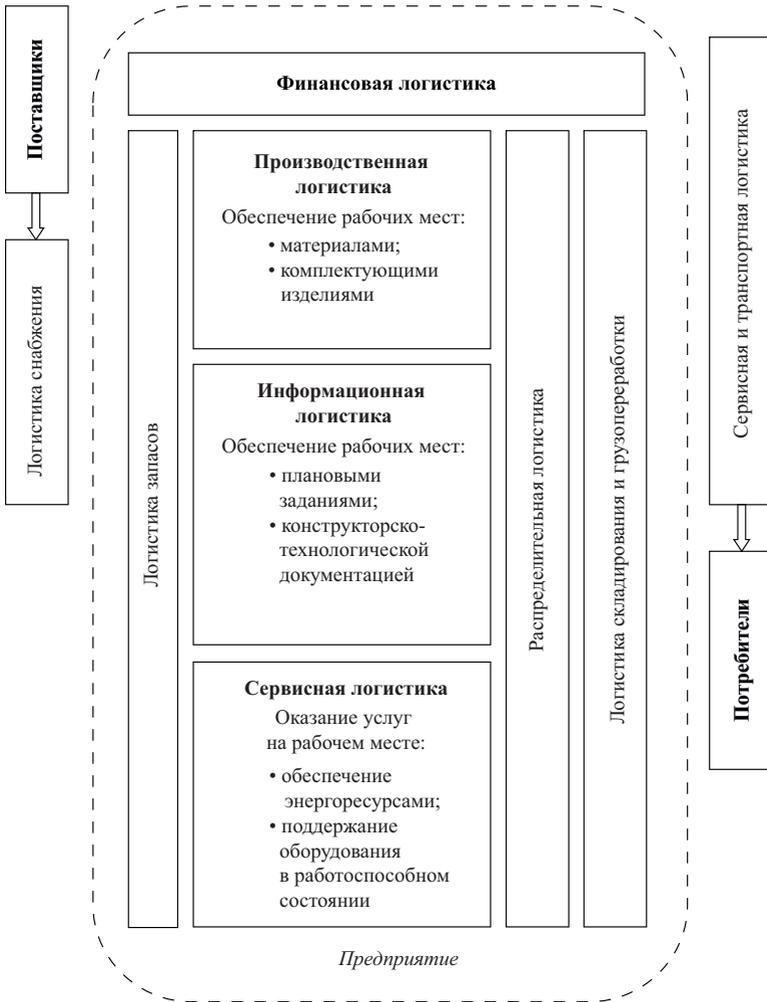


Рис. 40. Бизнес-процессы логистики

- последовательность и своевременность поступления плановых заданий;
- своевременность выполнения плановых заданий
- строгое соблюдение технологии изготовления изделий.

В долгосрочном периоде менеджмент определяет цели развития предприятия и реализует их.

Другим признаком, по которому можно классифицировать субъектов экономической безопасности, является их принадлежность. В зависимости от принадлежности субъекты безопасности можно разделить на две группы:

1) субъекты, которые входят в структуру самого предприятия и решают задачи по обеспечению его безопасности. К ним относятся:

- субъекты, непосредственно занятые обеспечением безопасности собственности предприятия (служба безопасности или охрана, пожарная команда, спасательная служба и др.);
- субъекты, деятельность которых обеспечивает безопасность использования собственности (юридический отдел, финансовая служба, медицинская часть и др.);
- персонал и менеджмент предприятия, которые заинтересованы в безопасности своего предприятия как источника своих доходов;

2) субъекты, которые находятся за пределами предприятия и не подчиняются его руководству. К ним относятся:

- собственники предприятия, прямо заинтересованные в получении доходов от деятельности предприятия;
- партнеры, взаимодействующие с предприятием с целью получения своих доходов (поставщики материалов и комплектующих изделий, оптовая и розничная торговля, реализующая продукцию предприятия, коммерческие банки, обслуживающие расчеты предприятия и кредитующие в случае необходимости его деятельность);
- научно-образовательные учреждения, реализующие задачи по научным проработкам проблем безопасности и подготовки персонала предприятия;

- партнеры, содействующие деятельности предприятия;
- законодательные органы, принимающие законы, создающие правовую основу деятельности по обеспечению безопасности на уровне государства, региона, предприятия и личности;
- исполнительные органы власти, проводящие политику безопасности, детализирующие механизм безопасности;
- судебные органы, обеспечивающие соблюдение законных прав предприятия и его сотрудников;
- государственные институты, осуществляющие охрану границы, таможенный, валютно-экспортный, налоговый контроль и т. п.;
- правоохранительные органы, ведущие борьбу с правонарушениями и преступлениями.

От субъекта экономической безопасности предприятия, вне зависимости от выполняемой функции, зависит качество и результат использования собственности предприятия, и следовательно, удовлетворение не только собственных, но и других заинтересованных сторон.

8.3. Деятельность менеджмента по обеспечению экономической безопасности предприятия в текущем периоде

Предполагается, что при обеспечении экономической безопасности в текущем периоде архитектура предприятия не изменяется. Тогда задача обеспечения экономической безопасности заключается в максимальном удовлетворении интересов всех сторон, заинтересованных в деятельности предприятия, при ограниченных возможностях, являющихся следствием текущего состояния предприятия. Эта ситуация может быть достигнута за счет формирования производственной программы, которая в наибольшей степени соответствует структуре мощностей предприятия и предусматривает наиболее полную их загрузку. Следующим этапом является планирование выполнения производственной программы, которое позволяет выполнить договорные обязательства по поставке

продукции в заданные сроки и при этом наиболее полно использовать мощности предприятия, не допуская их простоев, с одной стороны, а с другой – не допуская перегрузки мощностей структурных подразделений предприятия. В зависимости от ситуации, складывающейся на рынке, и реализуемых стратегических устремлений в качестве критерия может фигурировать:

1) максимизация выпуска продукции, например в натуральном выражении. Этот критерий направлен на удовлетворение спроса на продукцию предприятия и расширение его присутствия на рынке. С точки зрения обеспечения экономической безопасности эти стратегические установки позволяют поставить на первое место интересы потребителей, клиентов. Но тем самым удовлетворяются и интересы:

- собственника, который может рассчитывать на увеличение своих доходов в будущем за счет расширения объема выпуска;
- персонала, который увеличивает свои доходы за счет увеличения объема работ;
- партнеров, одни из которых должны увеличить свои ставки, а значит, и свои доходы, другие, реализовывающие продукцию предприятия, также не остаются в накладе;
- государство, которое выигрывает дважды, так как увеличиваются налоговые поступления и занятость населения;

2) максимизация прибыли, которая может быть достигнута как за счет увеличения выпуска продукции, так и проведения соответствующей ценовой политики, а также обновления или изменения структуры ассортимента продукции. В этом случае в выигрыше остается прежде всего собственник, за ним следуют персонал, который необходимо стимулировать, чтобы добиться желаемого результата, государство, которое получает больше налоговых поступлений и не снижает, как правило, уровень занятости. У партнеров доходы могут оставаться на прежнем уровне, а потребители могут столкнуться с повышением цен, если этот критерий реализуется за счет новой ценовой политики или обновления ассортимента;

3) минимизация издержек, которая может достигаться за счет снижения заработной платы, сокращения численности персонала

при автоматизации производства, замены оборудования на более производительное и менее энергоемкое, применения более дешевых материалов, организации выпуска менее трудоемкой, материалоемкой и энергоемкой продукции. В этом случае собственник сохраняет и может даже увеличивать свои доходы, а персонал, партнеры и государство могут ничего не выиграть и даже потерять. Что касается потребителей, то они могут выиграть только в случае снижения цен на продукцию.

Возможны и другие критерии, но при любом критерии предусматривается возможность наиболее полного использования мощностей предприятия, т. е. наиболее эффективное использование собственности.

Производственная программа представляет перечень продукции, работ и услуг по заказам потребителей. Основными показателями производственной программы в натуральном выражении являются номенклатура и ассортимент выпускаемой продукции. Производственная программа разрабатывается в целом по предприятию, по отдельным структурным подразделениям (цехам, отделам, службам), по всей номенклатуре и ассортименту, должно также быть предусмотрено финансовое обеспечение деятельности предприятия на заданном плановом периоде.

Номенклатура представляет укрупненный перечень видов продукции, производимой предприятием, а ассортимент детально характеризует разновидности продукции по моделям, сортам, маркам, рисункам и т. п.

Производственная программа формируется на основании заключенных договоров на поставку продукции потребителям. В договоре предусматривается поставка конкретной продукции в заданные сроки, фиксированной цене, оговоренном качестве. После заключения договора с заказчиком начинается планирование подготовки производства, конструкторско-технологической документации, проводится материально-техническое обеспечение, а уже затем планирование производства (рис. 41).

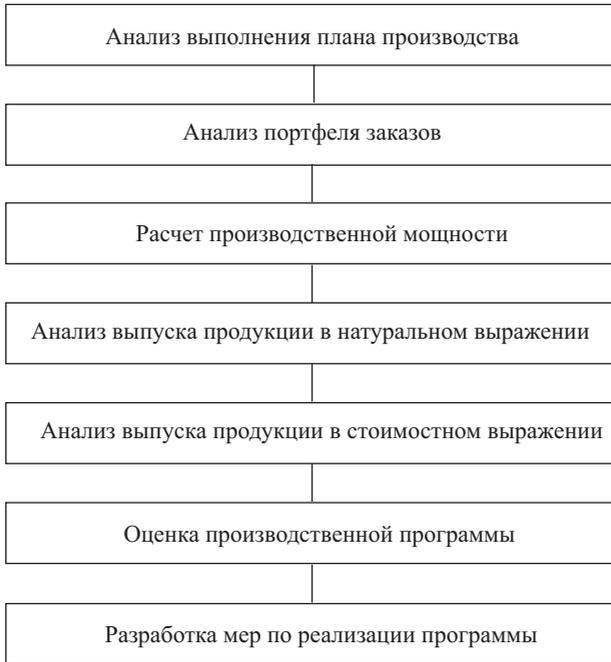


Рис. 41. Этапы планирования выполнения производственной программы

В зависимости от типа производства процесс формирования производственной программы имеет свои отличия.

При массовом производстве предприятие на свой страх и риск организует выпуск определенной продукции, а затем пытается ее реализовать, заключая договора с оптовой торговлей на ее поставку. Производственный цикл изготовления продукции весьма короткий, а у предприятия достаточно оборотных средств, чтобы дожидаться их поступления на свой счет после реализации продукции. Следствием является постоянное наличие дебиторской задолженности. Так как оборотные средства ограничены,

то возникает и кредиторская задолженность перед поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий, энергоресурсов. У предприятия могут создаваться запасы готовой продукции, реализуемой по мере поступления заказов. У предприятия, ориентированного на массовое производство, основная часть технологического оборудования является специализированном. Предприятия, ориентированные на массовое производство, имеют четко выраженную отраслевую принадлежность.

При серийном производстве предприятие предлагает не только освоенную на производстве продукцию, но и свои возможности по выпуску продукции, аналогичной по своим конструктивно-технологическим характеристикам уже освоенной. Производство продукции осуществляется только по заключенным договорам, в которых оговорены все технико-экономические параметры. Значительная часть используемого оборудования является универсальной, а выполнение договора начинается с подготовки производства. Поскольку часто оплата производится после выполнения договора на поставку продукции, у предприятия может существовать кредиторская задолженность перед поставщиками, так как оборотные средства весьма ограничены. Предприятия, занятые серийным производством, ориентированы на широкое использование своих технологий независимо от отрасли.

При единичном производстве предприятие рекламирует свои возможности по производству широкого спектра продукции, имеющей сходные конструктивно-технологические характеристики. Продукция предприятия имеет длительный производственный цикл. Поэтому вся продолжительность изготовления разделяется на отдельные этапы, которые фиксируют выполнение заранее оговоренного объема работ. Каждый этап выполнения договора считается законченной товарной продукцией и оплачивается. Поскольку обычно ни заказчик, ни предприятие не имеют достаточной величины оборотных средств для выполнения заказа, финансирование выполнения заказа осуществляет банк. Предприятие с единичным характером

производством имеет значительный удельный вес уникального оборудования, которое является технологически необходимым. Технологически необходимое оборудование не используется непрерывно, а только по мере возникновения необходимости, но без этого оборудования производство не может осуществляться. После заключения договора на поставку продукции производится подготовка производства и конструкторско-технологической документации, если этот заказ является головным в серии.

Самой высокой производительностью обладают предприятия, ориентирующиеся на массовое производство. У них достигается наибольшая степень использования мощностей. Поэтому предприятия серийного производства стремятся наладить массовый выпуск продукции, а предприятия с единичным характером производства пытаются осуществить серийный выпуск продукции.

Независимо от типа производства в рамках текущей деятельности менеджмент должен осуществлять управление предприятием, которое представляет целевое воздействие на владельцев бизнес-процессов, возглавляющих структурные подразделения. Целью воздействия является обеспечение согласованной деятельности структурных подразделений при выполнении заданной производственной программы.

Управление предприятием включает (рис. 42):

- контроль, учет и анализ состояния производственной деятельности;
- определение целей и задач текущей деятельности, результатом которой должно явиться выполнение производственной программы;
- процессы планирования, организации, мотивации, контроля и регулирования действий персонала;
- принятия управленческих решений и обеспечения их выполнения.

Состав основных функций управления приведен на рис. 43.

Планирование	Организация	Исполнение	Контроль
<ul style="list-style-type: none"> • Прогнозирование • Целеполагание • Программы • Процедуры • Политика • Ресурсное обеспечение 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Создание структур ▪ Распределение полномочий ▪ Создание благоприятных условий 	<ul style="list-style-type: none"> • Коммуникация • Координация • Мотивация 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Определение стандартов для результатов ◆ Измерение результатов ◆ Оценка ◆ Корректировка

Рис. 42. Представление функций управления



Рис. 43. Состав основных функций управления

Классификация принципов управления, предложенная А. Файлом, способствовала упорядочению управленческого процесса⁹⁵.

Классификация принципов управления

1. Разделение труда. Целью разделения труда является выполнение работы, большей по объему и лучшей по качеству, при тех же затратах усилий. Разделение труда непосредственно связано со специализацией. Этот принцип может быть применим как для сферы производства, так и управления. Разделение труда эффективно до определенных размеров, при достижении которых оно не приносит желаемых результатов.

2. Полномочия и ответственность. Полномочия – это право распоряжаться ресурсами предприятия (организации), а также право направлять усилия сотрудников на выполнение порученных заданий. Ответственность представляет обязательство выполнять задания и обеспечивать их удовлетворительное завершение. Полномочия являются инструментом власти. Под властью понималось право отдавать приказы. Власть непосредственно связана с ответственностью. Различают должностную (официальную) власть и личную власть, вытекающую из индивидуальных качеств работника. В современных условиях этот принцип звучит так: полномочия (права) должны соответствовать ответственности.

3. Дисциплина. Дисциплина предполагает достижение выполнения соглашений, заключенных между предприятием и его работниками, в том числе и повиновение. В случае нарушения дисциплины к работникам могут применяться санкции. Файоль считал обязательным соблюдение дисциплины как для руководителей всех рангов, так и для рабочих. Он указывал на то, что дисциплина такова, каков руководитель.

⁹⁵ Fayol, Henri Administration industrielle et générale. Paris. Dunod et Pinat. 1917. 174 p. («Общее и промышленное управление»).

4. Единоначалие (единство распорядительства). Работник должен получать распоряжения и указания от своего непосредственного руководителя. Кроме того, он должен уважать авторитет руководителя. Сформулировав этот принцип, Файоль вошел в противоречие с рекомендациями Тейлора, который считал, что рабочие могут подчиняться разным функциональным руководителям.

5. Единство направления (дирекции). Каждая группа, действующая в рамках одной цели, должна иметь план и одного руководителя. При наличии нескольких групп для координации их деятельности необходим единый план, утвержденный вышестоящим руководством. Файоль подчеркивал: «Один руководитель и единый план для совокупности операций, имеющих общую цель».

6. Подчиненность личных (индивидуальных) интересов общим. Интересы одного работника или группы работников должны быть направлены на выполнение интересов всего предприятия и не должны превалировать над ними. В случае возникновения противоречий в интересах задачей руководителя является их примирение.

7. Вознаграждение персонала, т. е. цена оказываемых услуг. Работники должны получать справедливую заработную плату за свой труд. Это в одинаковой степени относится и к рабочим, и к управляющим.

8. Централизация. На предприятии должно быть достигнуто определенное соответствие между централизацией и децентрализацией, которое зависит от его размеров и конкретных условий деятельности. Небольшие предприятия имеют высокую степень централизации, а крупные – меньшую. Выбор правильного соотношения между централизацией и децентрализацией позволяет достичь наилучших результатов.

9. Скалярная цепь (иерархия). Скалярная цепь – это ряд руководящих работников, находящихся на разных уровнях иерархии (от высших руководителей до руководителей низового звена). Ска-

лярная цепь определяет подчинение работников. Иерархическая система управления является необходимой, но если она наносит ущерб интересам предприятия, то ее необходимо усовершенствовать. Рациональная структура управления организацией требует наличия наряду с иерархией горизонтальных связей.

10. Порядок. Файоль подразделял порядок на «материальный» и «социальный». Каждый работник должен иметь свое рабочее место, обеспеченное всем необходимым. Для этого руководитель должен хорошо знать своих подчиненных и их потребности. Коротко этот принцип можно сформулировать так: «Место – для всего, и все – на своем месте».

11. Справедливость. Справедливость – это сочетание доброты и правосудия. Работник, чувствующий к себе справедливое отношение, испытывает преданность фирме и старается трудиться с полной отдачей.

12. Стабильность рабочего места для персонала. Для предприятия наиболее предпочтительными являются работники, которые держатся за свое место. Высокая текучесть кадров характеризует плохую работу управленческого персонала, снижает эффективность работы предприятия. Кроме того, этот принцип говорит о том, что работнику необходимо определенное время для овладения требуемыми навыками на должном профессиональном уровне. В процветающей компании управленческий персонал является стабильным.

13. Инициатива. Проявление предприимчивости и инициативы не только руководителями, но и всеми работниками предприятия. Претворение в жизнь данного принципа часто требует от администрации «поступиться личным тщеславием».

14. Корпоративный дух. Сила предприятия в гармонии (единении) всех работников предприятия. Файоль указывал на недопустимость использования в управлении принципа «Разделяй и властвуй». Напротив, считал он, руководители должны поощрять коллективизм во всех его формах и проявлениях.

Предложенная система принципов управления должна оставаться открытой для дополнений и изменений, основанных на новом опыте, его анализе и обобщении, к числу которых можно отнести:

- отказ от управленческого рационализма классических школ менеджмента, предусматривающего «жесткую» реализацию управленческих решений, без их пересмотра в процессе их реализации;
- выдвигание на первый план проблем гибкости управления и адаптации принимаемых решений к постоянным изменениям внешней среды;
- рассмотрение предприятия как целостной системы;
- применение к управлению предприятия ситуационного подхода;
- разработка и реализация системы стратегического управления и реализация принятых стратегических решений в процессе текущего планирования;
- сохранение и наращивание компетенций и квалификации персонала для сохранения существующих конкурентных преимуществ и создания новых;
- формирование и проведение инновационной политики, касающейся продуктовой линейки, основных средств, применяемой технологии и используемых материалов;
- выявление лидеров, необходимых для обновления архитектуры предприятия при реализации инвестиционной и инновационной политики предприятия;
- социальная ответственность менеджмента за принимаемые и реализуемые управленческие решения.

При обеспечении экономической безопасности предприятия в текущем периоде менеджменту целесообразно придерживаться разнообразных методов, учитывающих возможность учета всех сторон деятельности предприятия (рис. 44).

Приведенные выше функции управления составляют систему, так как любая функция не может выполняться отдельно, вне связи с другими (рис. 45).



Рис. 44. Методы менеджмента

Реализация управления осуществляется различными методами, формально имеющими разную степень обязательности исполнения (рис. 46).

Управленческие функции – относительно обособленные направления управленческой деятельности, позволяющие осуществить управленческое воздействие. А. Файоль относил к ним: планирование, организацию, мотивацию и контроль.

Планирование как функция управления обеспечивает разработку графиков, планов, бюджетов и определяет систему показателей, характеризующих ход работ по решению поставленных исполнителям задач, что должно позволить вести учет и контроль состояния производственных процессов.



Рис. 45. Взаимосвязь функций управления

Планирование определяет цели деятельности, необходимые средства, а также разрабатывает методы, наиболее эффективные в конкретных условиях, с учетом наилучшего использования всех ресурсов и возможности наилучшего использования всех доступных ресурсов и возможностей (рис. 47).

Планированию предшествует прогнозирование, которое рассматривается как предвидение целей управления и результатов деятельности предприятия.

Функция организации ставит своими целями: обеспечение всем необходимым для нормальной работы – персоналом, материалами, оборудованием, помещениями, финансами; упорядочение взаимодействия владельцев бизнес-процессов при реализации производственной программы.

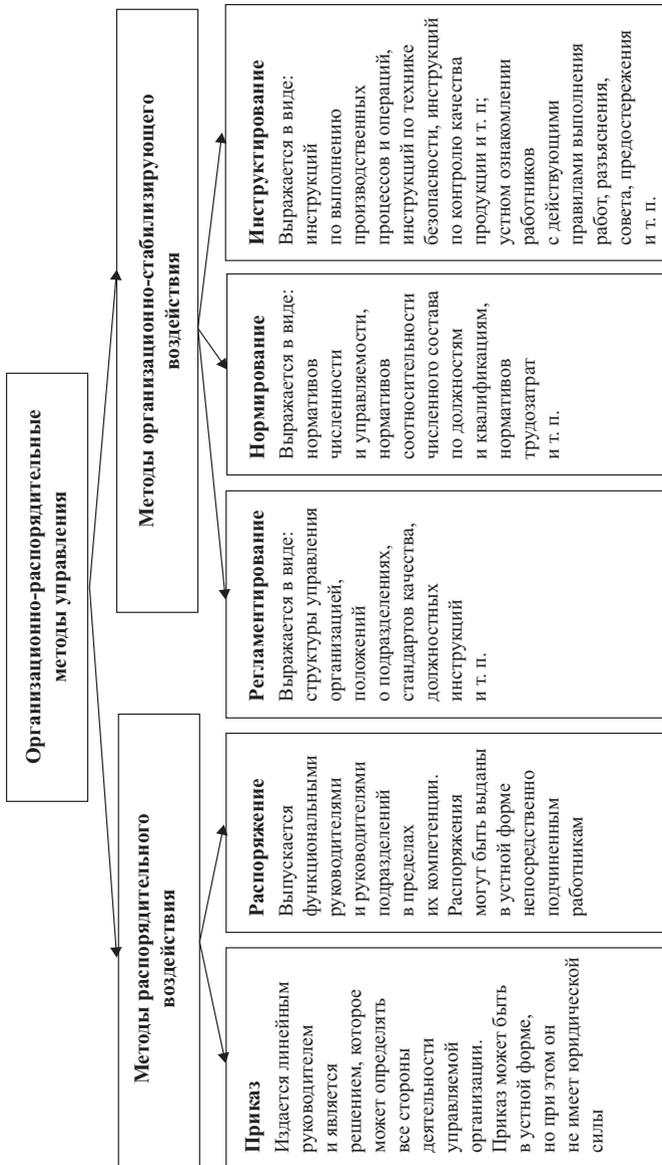


Рис. 46. Организационно-распорядительные методы



Рис. 47. Анализ экономической безопасности при планировании выполнения текущей производственной программы

Мотивация заключается в обеспечении заинтересованности персонала в результатах своей деятельности и имеет целью активизировать персонал, побудить его к эффективному труду для выполнения целей, поставленных в планах. Мотивация – это процесс создания у персонала внутреннего побуждения к действиям для достижения целей предприятия в соответствии с делегированными им обязанностями и сообразно с планом. Эта функция используется для морального и материального поощрения работников в зависимости от количества и качества труда.

Задачей контроля является систематическое наблюдение за выполнением планов, заданий и результатами деятельности предприятия, обеспечение обратной связи с каждым по иерархии управления бизнес-процессом, количественная и качественная оценка результатов его деятельности.

Координация (и регулирование) обеспечивает непрерывность и бесперебойность процесса управления, единство и согласованность деятельности владельцев бизнес-процессов, маневрирование производственными, трудовыми и финансовыми ресурсами для выполнения производственной программы. Регулирование направлено на создание благоприятных условий для выполнения планов при помощи различных методов воздействия на персонал.

Одной из существенных функций управления является нормирование, которое можно рассматривать как процесс разработки критериев и норм, а также их допустимых значений, устанавливающих количество и качество этапов работы, используемых в основных, логистических и управленческих бизнес-процессах. Эта функция фиксирует выполнение персоналом предприятия норм, технологию и организацию выполнения работ при реализации заданий, обеспечивая равномерный и ритмичный ход производства, его высокую эффективность. Рассчитываемые по этой функции календарно-плановые нормативы (продолжительности выполнения работ, требуемые компетенции, квалификацию персонала, расход материалов, размеры партий изделий) служат основой планирования, определяют продолжительность, порядок движения планов в процессе производства и сбыта. Функция нормирования реализуется через управление бизнес-процессами.

8.4. Деятельность менеджмента по обеспечению экономической безопасности предприятия в долгосрочном периоде

В долгосрочном периоде деятельность предприятия и, соответственно, его экономическая безопасность зависят прежде всего

от изменений, происходящих на рынке, которые могут быть вызваны сокращением или увеличением объемов сбыта на тех сегментах рынка, на которые традиционно ориентировалось предприятие. Причины изменения могут быть вызваны как конкурентной борьбой, так и сменой приоритетов потребителей продукции предприятия, устареванием продукции. Для предприятия могут появляться и новые возможности для сбыта своей продукции. Многообразие изменений во внешней среде предприятия следует дополнить и результатами деятельности предприятия, связанными с:

- уменьшением или увеличением издержек;
- совершенствованием (или деградацией) технологии и организации производства;
- обновлением (или отсутствие обновления) ассортимента;
- освоением новых видов продукции и модернизации существующих моделей товаров;
- обновлением (устареванием) средств производства;
- повышением (уменьшением) производительности труда.

Все это влечет изменения в архитектуре предприятия и состояния экономической безопасности как в одну, так и в другую сторону. Если говорить о вышеприведенных изменениях в долгосрочном периоде, то они должны основываться на прогнозировании, результаты которого отражаются в той или иной степени на архитектуре предприятия. Причем изменения архитектуры могут производиться, как эволюционным путем, так и радикальным способом.

Эволюционный путь является всегда более предпочтительным, но не всегда существует возможность его реализации. Эволюционный путь развития не вызывает существенных изменений в архитектуре предприятия за счет пропорционального увеличения возможностей структурных подразделений на существующей технологической базе. Такое наращивание потенциала предприятия может осуществляться за счет собственных средств при минимальном привлечении сторонних инвестиций. Эта ситуация может рассматриваться как наращивание производственных мощностей и повышение коэффициента их использования, что сопровождается:

- увеличением выпуска продукции;
- снижением издержек;
- ростом рентабельности;
- повышением конкурентоспособности;
- и, естественно, повышением экономической безопасности предприятия.

Эволюционный путь развития осуществляется без существенных изменений стратегических установок и не затрагивает:

- миссию предприятия;
- ключевые компетенции, которых оказывается вполне достаточно для развития предприятия;
- функциональные стратегии, характеризующие усилия предприятия по отдельным направлениям деятельности.

В результате не изменяется структура менеджмента, полнее удовлетворяются его интересы, что является немаловажным для экономической безопасности предприятия.

В таких условиях наблюдается естественный рост производительности труда, сопровождаемый увеличением рентабельности. Все это приводит к увеличению заинтересованности в результатах деятельности предприятия не только собственника, но и персонала, партнеров, клиентов и государства. Тем самым в долгосрочной перспективе наблюдается упрочение экономической безопасности предприятия.

Но эволюционный путь развития возможен только на существующей технической платформе, без изменения технологии. Это позволяет постоянно наращивать объемы производства, этому должно способствовать и такое же постоянное увеличение спроса на продукцию предприятия. Наверное, такое возможно, но вряд ли реализуемо.

Практика свидетельствует, что невозможно осуществить постоянное расширение рынка сбыта при сохранении без изменения продуктовой линейки. Но и постоянное совершенствование продуктовой линейки и синхронное с ним проведение модернизации производства не дают возможность осуществить эволюционное

развитие предприятия. Это является необходимым, но явно недостаточным условием эффективной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

Для успеха предприятия на рынке необходимо созданием новых конкурентных преимуществ. Существующие конкурентные преимущества с течением времени нивелируются в результате конкурентной борьбы и уже не сказываются на деятельности предприятия.

Появление новых конкурентных преимуществ возможно за счет появления новых ключевых компетенций, носителями которых являются персонал и менеджмент предприятия.

Тем не менее радикальное изменение архитектуры вызывается появлением узких мест в производственной структуре предприятия, причиной появления которых является изменение производственной программы, структура которой не соответствует архитектуре предприятия. Узкие места характеризуются недостаточной пропускной способностью:

- основных бизнес-процессов при выполнении производственной программы и определяются каким-либо компонентом одного из бизнес-процессов: производительностью оборудования, квалификацией персонала, используемыми материалами;
- отстающими логистическими бизнес-процессами:
 - недостаточные или несвоевременные объемы поставляемых материалов или комплектующих изделий;
 - запаздывающее поступление конструкторско-технологической документации;
 - несвоевременная транспортировка как результатов выполнения производственной программы, так и обеспечения основных бизнес-процессов;
 - отсутствие необходимых складских площадей для хранения материалов, результатов незавершенного производства или готовой продукции;
 - замедление или прекращение сбыта готовой продукции;
- недостатками в работе управленческих бизнес-процессов, результатами которых являются:

- несвоевременное поступление плановых заданий;
- перебои с финансированием выполнения производственной программы из-за возникновения большой дебиторской или кредиторской задолженности или недостатка оборотных средств.

Кроме того, даже при эволюционном развитии наблюдается неравномерность наращивания мощностей отдельных производств из-за разной производительности устанавливаемого технологического оборудования. По этой причине часть оборудования невозможно использовать непрерывно, и оно становится «технологически необходимым», т. е. без него не обойтись, а оно в основном простаивает. Если удельный вес такого оборудования в основных средствах становится значительным, то это вызывает стремление резко увеличить производственные мощности, что, в свою очередь, требует пересмотра всей архитектуры предприятия, т. е. проведения реинжиниринга.

Пересмотр архитектуры предприятия связан с такими необходимыми для дальнейшей деятельности предприятия изменениями, которые способствуют прежде всего существенной трансформации производственной структуры предприятия. Трансформация производственной структуры может проходить в направлении:

- перехода от единичного к серийному производству, или от мелкосерийного к крупносерийному производству, или от серийного к массовому производству. Возможны и обратные тенденции в случае резкого падения объемов производства;
- образования специализированных производств по предметному или технологическому принципу;
- образования бизнес-единиц, специализирующихся на выпуске определенных видов продукции.

Независимо от причины трансформации производственной структуры возникает необходимость изменений в логистической, управленческой и организационной структуре. Наиболее часто причиной изменений в производственной структуре является обновление продуктовой линейки. Освоение новой продукции сопровождается обновлением технологии и оборудования.

Пересмотр в связи с изменениями производственной программы приводит прежде всего к анализу состава основных бизнес-процессов. Здесь возможно появление новых и упразднение существующих бизнес-процессов. Это приводит к перераспределению полномочий, ответственности, ресурсов и отношений подчиненности по всей иерархии бизнес-процессов, т. е. пересматривается организационная структура. В свою очередь возникает необходимость в изменениях деятельности управленческих бизнес-процессов. В зависимости от изменений в продуктовой линейке и технологии возможны и изменения в логистических бизнес-процессах.

Таким образом, радикальные изменения в продуктовой линейке и последующее обновление оборудования и технологии приводят к трансформации всей архитектура предприятия (рис. 48). К тому же в этом случае возникает необходимость в привлечении инвестиций.



Рис. 48. Пересечение интересов владельцев основных и логистических процессов

Такие преобразования неизбежно находят свое отражение во всей пирамиде стратегий, а также в видении и миссии предприятия. Кроме того, возникает потребность в новых компетенциях или их видоизменении, появляются новые квалификационные требования к персоналу и менеджменту.

Все это приводит к снижению стабильности деятельности предприятия, распространению неуверенности в рядах персонала и менеджмента. И как результат, снижение экономической безопасности предприятия, которое может сопровождаться повышением текучести кадров, причем наиболее квалифицированных. Поэтому радикальные изменения должны сопровождаться прежде всего анализом последствий проведения мероприятий по трансформации архитектуры предприятия. Особое внимание в таких преобразованиях следует уделять кадровой политике и мерам стимулирования, которые должны способствовать сохранению наиболее квалифицированной части персонала, являющейся носителем ключевых компетенций, определяющих не только текущие, но и будущие конкурентные преимущества.

Глава 9. СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

9.1. Классификация объектов экономической безопасности предприятия

Объектом экономической безопасности для предприятия может быть каждый фактор деятельности, сказывающийся на его функционировании и доходности (рис. 49).



Рис. 49. Схема факторов экономической безопасности

9.1. Классификация объектов экономической безопасности предприятия

Но безопасность определяется как состоянием использования фактора, так и действиями, которые снижают эффективность использования этого фактора предприятием. Экономическая безопасность определяется:

- противозаконным присвоением доходов и собственности предприятия;
- противодействием его интересам конкурентами и преступниками;
- действиями менеджмента и персонала, направленными на удовлетворение собственных нужд в ущерб интересам предприятия.

Действия менеджмента и персонала могут быть как умышленными, так и неосознанными, вызванными некомпетентностью или низкой квалификацией. Наибольший ущерб может быть нанесен следующим факторам деятельности предприятия:

- 1) активам предприятия, составляющим его собственность (материальные, нематериальные активы, продукция, финансы, наличность и ценные бумаги);
- 2) техническому состоянию производства (препятствованию обновлению инфраструктуры, изношенностью активной части капитала, ее несоответствие современному состоянию научно-технического прогресса);
- 3) технологии и организации производства (ключевые компетенции, ноу-хау, особенности и инновационные секреты);
- 4) моральному устареванию продуктовой линейки;
- 5) технической спецификации и стандартам продукции (в текущем и будущем периодах);
- 6) научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам и их результатам;
- 7) производственной, организационной, логистической и управленческой структуре (архитектуре) предприятия;
- 8) инфраструктуре предприятия (расположение производства, сеть поставщиков, потребителей продукта и услуг, торговые сети и др.);

9) составу, квалификации и компетенциям менеджмента предприятия;

10) генеральной стратегии и функциональным стратегиям предприятия, включая, например, финансовую, маркетинговую, ценовую;

11) прогнозам состояния стратегических зон хозяйствования;

12) программам развития;

13) составу, квалификации и компетенциям персонала;

14) системе безопасности предприятия;

15) искажение финансовой отчетности.

Доступ к информации о состоянии каждого из этих факторов может быть использован против предприятия для снижения его экономической безопасности, которая характеризуется степенью использования активов для реализации миссии, для удовлетворения интересов собственника, персонала, потребителей продукции (клиентов), партнеров и государства в настоящем и будущем. Следовательно, экономическая безопасность предприятия определяется способностью эффективно осуществлять всю деятельность в экономическом пространстве, противодействуя интересам субъектов, вольно или невольно стремящихся нарушить функционирование предприятия или нанести ему ущерб для удовлетворения своих интересов.

Для обеспечения экономической безопасности предприятие использует собственный, государственный и общественный потенциал. Собственный потенциал определяется:

а) активами, которые находятся в его распоряжении. Это собственный и заемный капитал, основные средства и оборотный капитал, нематериальные активы, величина, состояние и структура которых определяют степень эффективности функционирования предприятия в настоящем и будущем. Эффективное использование этих активов дает возможность менеджменту и персоналу генерировать доходы, удовлетворяющие интересы всех заинтересованных сторон, и отражать опасные посягательства;

б) численность, структура, квалификация и компетенции персонала предприятия. Их интересы и устремления должны макси-

9.1. Классификация объектов экономической безопасности предприятия

мально соответствовать интересам предприятия и собственника, а их численность, структура и квалификация должны соответствовать структуре производственной программы и состоянию основных средств;

в) состоянием технологии и используемого оборудования. Конкурентоспособность предприятия определяется степенью соответствия технологии и оборудования тем требованиям, которые предъявляются к его продукции;

г) состоянием информационной системы предприятия, соответствия ее контента решаемым задачам. Информационные потоки, циркулирующие на предприятии, должны своевременно обеспечивать все рабочие места, включая управление необходимой информацией, обеспечивая непрерывность производственных процессов. Задержки в поступлении необходимой информации приводят к остановкам деятельности и снижению тем самым экономической безопасности;

д) структурой, квалификацией и степенью компетентности менеджмента, которые должны обеспечить эффективное функционирование и конкурентоспособность предприятия, защиту не только собственных интересов, но и интересов собственника, персонала, партнеров и государства;

е) возможностями осуществления прав, полномочий и ответственности в целях обеспечения эффективного функционирования и развития при ограниченности экономических ресурсов, так как доступ к ним осуществляется не только экономическими средствами, но и использованием прав. Этой целью служат свидетельства о квалификации (дипломы), сертификаты, лицензии, патенты, ноу-хау и проч.;

ж) собственной службой безопасности, которая выступает организующей основой осуществления безопасности объектов предприятия.

Фундаментом, реализующем безопасность предприятия, являются государственные ресурсы: законодательная база, государственная и местная администрация, государственные органы

правопорядка (служба безопасности, МВД и другие правоохранительные службы, прокуратура и суды). В целях обеспечения безопасности предприятия стоит эффективно использовать и общественные ресурсы защиты с помощью средств массовой информации, общественных движений, различного рода фондов, общественного мнения. Использование общественных ресурсов считается очень эффективным средством защиты предприятия.

К причинам, повышающим экономическую безопасность предприятия, можно отнести устранение причин демотивации сотрудников. Потеря мотивации сотрудника отражается не только на финансовых результатах предприятия, но и на внутреннем климате в коллективе, отношении к результатам деятельности предприятия, качеству его продукции, конкурентоспособности. Поэтому очень важно своевременно выявить причины недовольства и своевременно устранить эту проблему. Для стимулирования персонала необходимо выполнение следующих условий:

- обеспечение справедливого с точки зрения сотрудника вознаграждения за труд;
- обеспечение рабочего места необходимыми материалами, информацией, состоянием оборудования, которые должны соответствовать выполняемому плановому заданию, квалификации и компетенции сотрудника;
- создание условий для повышения квалификации, освоения новых компетенций и карьерного роста;
- создание и использование системы материального и морального поощрения;
- использование индивидуального подхода к каждому сотруднику.

Следует пресекать использование сотрудниками рабочего времени и ресурсов для получения доходов, не связанных с деятельностью предприятия, нанося тем самым непоправимый ущерб его репутации и безопасности. Чтобы исключить возможность использования ресурсов предприятия в противоречащих ему интересах, можно принимать следующие меры:

9.2. Полномочия и ответственность собственника и работодателя

- провести беседу с сотрудником, выяснить причины и возможные пути разрешения этой проблемы;
- административно запретить, вводя систему учета использования интернета и рабочего времени;
- ввести систему штрафов и поощрений;
- уволить сотрудника.

Чтобы по возможности исключить такие явления, при поступлении на работу обычно проверяют надежность, честность и лояльность будущего сотрудника, истинные причины и мотивы его увольнения с предыдущего места работы.

В заключение необходимо отметить, что обеспечение экономической безопасности объектов собственности должно осуществляться на основе системного воздействия экономических, организационных, административных, информационных, правовых и иных методов на поведение персонала и менеджмента, а также соблюдения должностных инструкций, стандартов и других внутрифирменных положений.

9.2. Полномочия и ответственность собственника и работодателя

Собственником предприятия является физическое лицо, группа физических лиц, государство, у которых имеется исключительное право на распоряжение, владение и пользование объектом собственности. Собственник может передать свое имущество в доверительное управление другому лицу (доверительному управляющему). Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности к доверительному управляющему, который обязан осуществлять управление имуществом в интересах собственника или указанного им третьего лица.

Собственник делегирует свои права руководителю предприятия, задачей которого является организация процесса получения дохода собственником за счет эффективного использования собственности. Руководитель предприятия, осуществляя права

доверительного управляющего, выступает в качестве работодателя. Тем не менее поведение руководителя предприятия и собственника имеют существенные отличия (табл. 17).

Таблица 17

Сопоставление руководителей предприятия и собственников

Параметры сравнения	Руководитель предприятия	Собственник
Статус на предприятии	Наемный работник	Собственник, партнер
Задачи и функции	Постановка целей, планирование, организация, мотивация, контроль, координация, руководство	Получение дохода, поиск новых способов комбинации ресурсов, формулировка миссии
Ожидаемые результаты работы	Сохранение, поддержка и развитие предприятия, максимизация его способностей генерировать ценности и доход	Получение прибыли за счет увеличения объема выпуска, новой продукции, расширения деятельности
Личностные характеристики	Умение организовать работу в команде, критическое мышление, преданность делу, честность, умение четко выражать свои мысли и убеждать	Интуиция, новаторство, самостоятельность, индивидуализм, решительность, смелость, инициативность, ориентация на успех, готовность к риску
Получение дохода	За выполнение функции и результат деятельности	За счет владения собственностью и ее эффективного использования

Согласно ст. 20 Трудового кодекса РФ, работодателем является физическое лицо либо юридическое (организация), вступившее в трудовые отношения с работником (физическим лицом)

и являющееся одним из субъектов трудового права. В случаях, установленных федеральными законами, в качестве работодателя может выступать иной субъект, наделенный правом заключать трудовые договоры. В соответствии со ст. 20 ТК РФ физическое лицо признается работодателем, если является индивидуальным предпринимателем, который, вступив в трудовые отношения с работниками, должен:

- быть зарегистрирован в установленном порядке в качестве индивидуального предпринимателя;
- осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
- быть частным нотариусом или адвокатом, учредившим адвокатский кабинет;
- быть иным лицом, чья профессиональная деятельность в соответствии с ФЗ подлежит государственной регистрации и (или) лицензированию.

Кроме того, к работодателям относятся физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями:

- осуществляющие в нарушение требований ФЗ указанную деятельность без государственной регистрации и (или) лицензирования, вступившие в трудовые отношения с работниками в целях осуществления этой деятельности, не освобождаются от исполнения обязанностей, возложенных ТК РФ на работодателей – индивидуальных предпринимателей;
- вступающие в трудовые отношения с работниками в целях личного обслуживания и помощи по ведению домашнего хозяйства.

Таким образом, работодатель – это юридическое лицо (предприятие) либо индивидуальный предприниматель (физическое лицо), который нанимает работника на определенную должность для исполнения определенного вида работ (рис. 50). Отношения между работником и работодателем закреплены государством в Трудовом кодексе Российской Федерации. Работодатель обязан заключить с работником трудовой договор. Он несет ответственность за выплату своему подчиненному заработной платы,

обязан уплачивать страховые и налоговые взносы в соответствующие инстанции.

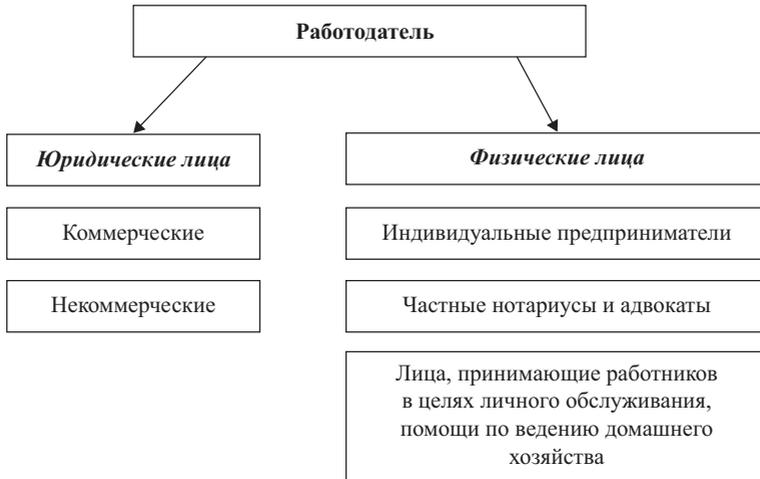


Рис. 50. Работодатели как субъекты трудовых отношений

В теории права под субъектом правоотношений (права) принято понимать физическое или юридическое лицо, имеющее субъективные права и юридические обязанности.

Субъекты трудового права – это участники общественных отношений, регулируемых трудовым законодательством, которые обладают определенными трудовыми правами и обязанностями и имеют возможность реализовывать их.

Трудовое право – это совокупность правовых норм, регулирующих трудовые отношения работников и некоторые другие, тесно связанные с ними, при равенстве сторон и наличия властных полномочий администрации, установленных правилами внутреннего трудового распорядка.

Предметом трудового права являются отношения работников, возникающие в процессе их непосредственного участия в труде.

Содержание и характер этих отношений зависят от типа и формы собственности на средства и предметы труда.

Методом трудового права является закрепление равенства сторон трудового договора и властных полномочий администрации в правилах внутреннего распорядка.

Объектом трудового правоотношения является выполнение работ по определенной специальности или квалификации.

Для субъектов необходимо наличие трудовой правоспособности и дееспособности, которые объединяются понятием «правосубъектность» – т. е. характеристикой, определяющей право субъекта быть участником отношений:

- трудовая правоспособность – признаваемая трудовым законодательством способность иметь трудовые права и обязанности;
- трудовая дееспособность – способность по законодательству своими действиями осуществлять трудовые права и обязанности.

В трудовом праве (в отличие от гражданского права) гражданин обладает единой правосубъектностью, т. е. признаваемой трудовым законодательством способностью иметь и осуществлять, реализовывать трудовые права и обязанности и нести ответственность за трудовые правонарушения. Все эти три элемента возникают одновременно. Обладая трудовой правосубъектностью, лицо может стать субъектом трудового права, т. е. участником его правоотношений.

Применительно к организациям, учреждениям и предприятиям правосубъектность находит выражение также в их компетенции. Компетенция – совокупность прав и обязанностей, полномочий предприятий, учреждений и организаций, предоставленных им законодательством с целью обеспечения осуществления возложенных на них функций.

Субъектами трудового права могут быть:

- физические лица – работники;
- работодатели – физические или юридические лица;
- социальные партнеры – объединения работодателей и объединения работников в лице избранных (назначенных) представителей;

- первичная профсоюзная организация или иные уполномоченные работниками выборные представительные органы на производстве;

- органы занятости населения;
- органы по разрешению трудовых споров;
- органы надзора и контроля в сфере труда.

Каждая из этих групп субъектов обладает своим специфичным правовым статусом в трудовом праве.

Правовой статус субъекта – это правовая характеристика участника отношений, определяющая его место и роль в данном правоотношении. В содержании правового статуса субъекта можно выделить следующие элементы:

- трудовая правосубъектность;
- основные (статутные) трудовые права и обязанности, так как именно набор используемых субъектом прав, обязанностей, свобод и определяет его место в данном правоотношении (статус);
- юридические гарантии трудовых прав и свобод, основанные на их нормативной закреплённости и возможности применить принудительную силу государства для обеспечения;
- ответственность самого субъекта за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на него трудовых обязанностей.

Трудовые договоры имеют свои особенности для разных субъектов (рис. 51).

Прямым работодателем является организация или индивидуальный предприниматель, который непосредственно берет работника на определенную должность для исполнения определенных заданий с его стороны.

Непрямой работодатель – это посредник между лицом, предлагающим вакансию, и лицом, которое на эту вакансию готово устроиться. Это организации, которые предлагают свои услуги в области рекрутинга, кадровой службы и поиска. Их деятельность оплачивается по законам рыночной экономики. Причем если работодателям обычно выгодно обращаться к подобным агентствам,

9.2. Полномочия и ответственность собственника и работодателя

то обычный человек, который хочет найти работу, зачастую оказывается в проигрыше при контакте с такими кадровиками. Заключать трудовые договоры в качестве работодателя имеют право физические лица, достигшие возраста 18 лет, при условии наличия у них гражданской дееспособности в полном объеме, а также лица, не достигшие указанного возраста, – со дня приобретения ими гражданской дееспособности в полном объеме. Физические лица, имеющие самостоятельный доход, достигшие возраста 18 лет, но ограниченные судом в дееспособности, имеют право с письменного согласия попечителей заключать трудовые договоры с работниками в целях личного обслуживания и помощи по ведению домашнего хозяйства. От имени физических лиц, имеющих самостоятельный доход, достигших возраста 18 лет, но признанных судом недееспособными, их опекунами могут заключаться трудовые договоры с работниками в целях личного обслуживания этих физических лиц и помощи им по ведению домашнего хозяйства.

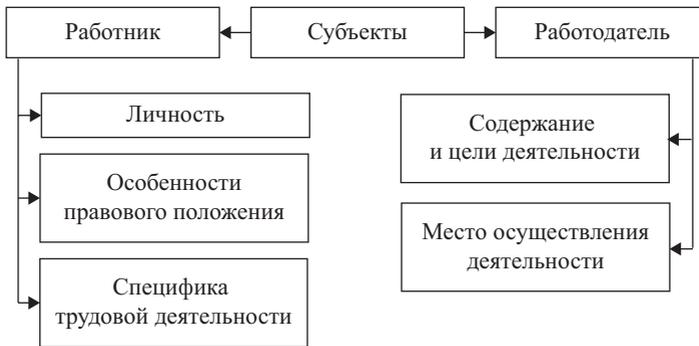


Рис. 51. Классификация трудовых договоров по составу субъектов

Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет, за исключением несовершеннолетних, приобретших гражданскую дееспособность в полном объеме, могут заключать трудовые договоры

с работниками при наличии собственных заработка, стипендии, иных доходов и с письменного согласия своих законных представителей (родителей, опекунов, попечителей). Права и обязанности работодателя в трудовых отношениях осуществляются: физическим лицом, которое является работодателем; органами управления юридического лица (организации) или уполномоченными ими лицами в порядке, установленном законами, иными нормативными правовыми актами, учредительными документами юридического лица (организации) и локальными нормативными актами. По вытекающим из трудовых отношений обязательствам работодателей – учреждений, финансируемых полностью или частично собственником (учредителем), а также работодателей – казенных предприятий дополнительную ответственность несет собственник (учредитель) в соответствии с ФЗ и иными нормативными правовыми актами РФ. Основные права и обязанности работодателя определены в ст. 22 ТК РФ. Работодатель имеет право⁹⁶:

- заключать, изменять и расторгать трудовые договоры с работниками в порядке и на условиях, которые установлены трудовым законодательством;
- вести коллективные переговоры и заключать коллективные договоры, соглашения;
 - поощрять работников за добросовестный эффективный труд;
 - требовать от работников исполнения ими трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу работодателя и др. работников, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка организации;
 - привлекать работников к дисциплинарной ответственности и материальной ответственности в порядке, установленном законодательством РФ;

⁹⁶ © Юридическая компания Malina-Group, <https://malina-group.com/rabotodatel/>

9.2. Полномочия и ответственность собственника и работодателя

- принимать локальные нормативные акты (за исключением работодателей – физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями);
- создавать объединения работодателей в целях представительства и защиты своих интересов и вступать в них.

Работодатель обязан⁹⁷:

- соблюдать трудовое законодательство и иные нормативные правовые акты, локальные нормативные акты, условия коллективного договора, соглашений и трудовых договоров;
- предоставлять работникам работу, обусловленную трудовым договором;
- обеспечивать безопасность труда и условия, отвечающие требованиям ОТ и гигиены труда;
- обеспечивать работников оборудованием, инструментами, технической документацией и иными средствами, необходимыми для исполнения ими трудовых обязанностей;
- обеспечивать работникам равную оплату за труд равной ценности;
- выплачивать в полном размере причитающуюся работникам заработную плату в сроки, установленные ТК РФ, коллективным договором, правилами внутреннего трудового распорядка организации, трудовыми договорами;
- вести коллективные переговоры, а также заключать коллективный договор в установленном законом порядке;
- предоставлять представителям работников полную и достоверную информацию, необходимую для заключения коллективного договора, соглашения и контроля их выполнения;
- своевременно выполнять предписания государственных надзорных и контрольных органов, уплачивать штрафы, наложенные за нарушения законов, иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права;

⁹⁷ © Юридическая компания Malina-Group, <https://malina-group.com/rabotodatel/>

- рассматривать представления соответствующих профсоюзных органов, иных избранных работниками представителей о выявленных нарушениях законов и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, принимать меры по их устранению и сообщать о принятых мерах указанным органам и представителям;

- знакомить работников под роспись с принимаемыми локальными нормативными актами, непосредственно связанными с их трудовой деятельностью;

- создавать условия, обеспечивающие участие работников в управлении организацией в предусмотренных законодательством и коллективным договором формах;

- обеспечивать бытовые нужды работников, связанные с исполнением ими трудовых обязанностей;

- осуществлять обязательное социальное страхование работников в порядке, установленном ФЗ;

- возмещать вред, причиненный работникам в связи с исполнением ими трудовых обязанностей, а также компенсировать моральный вред в порядке и на условиях, которые установлены законами и иными нормативными правовыми актами; исполнять иные обязанности, предусмотренные ТК РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями и трудовыми договорами.

С момента заключения трудового договора с конкретным работодателем у гражданина возникает правовой статус работника, который сливается с правовым статусом гражданина. Он имеет свои разновидности в зависимости от видов их трудовых договоров (видов их трудовых правоотношений) (рис. 52).

Общие статутные права и обязанности относятся ко всем работникам. Содержание специального правового статуса работника, включающего основные права и обязанности по той или иной должности, профессии или специальности, определяется соответствующими нормативными актами. Статья 21 ТК РФ определяет

9.2. Полномочия и ответственность собственника и работодателя

основные права и обязанности работника. В соответствии с законодательством работник имеет право:

- на заключение, изменение и расторжение трудового договора в порядке и на условиях, которые установлены законодательством;
- предоставление ему работы, обусловленной трудовым договором;

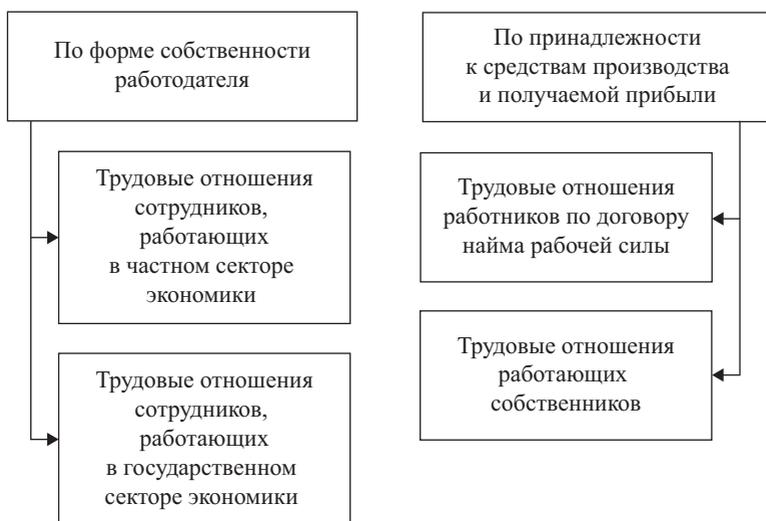


Рис. 52. Виды трудовых отношений

- рабочее место, соответствующее условиям, предусмотренным государственными стандартами организации и безопасности труда;
- своевременную и в полном объеме выплату заработной платы в соответствии со своей квалификацией, сложностью труда, количеством и качеством выполненной работы;

- отдых, обеспечиваемый установлением нормальной продолжительности рабочего времени;
- полную достоверную информацию об условиях труда и требованиях охраны труда на рабочем месте;
- профессиональную подготовку, переподготовку и повышение своей квалификации;
- объединение, включая право на создание профессиональных союзов и вступление в них для защиты своих трудовых прав, свобод и законных интересов;
- защиту своих трудовых прав, свобод и законных интересов всеми не запрещенными законом способами;
- разрешение индивидуальных и коллективных трудовых споров, включая право на забастовку;
- возмещение вреда, причиненного работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей;
- обязательное социальное страхование в случаях, предусмотренных федеральными законами, и другие предусмотренные законодательством.

Работник обязан:

- добросовестно исполнять свою трудовую функцию;
- соблюдать правила внутреннего трудового распорядка организации и трудовую дисциплину;
- выполнять установленные нормы труда;
- соблюдать требования по охране труда и обеспечению безопасности труда;
- бережно относиться к имуществу работодателя и других работников;
- незамедлительно сообщить работодателю либо непосредственному руководителю о возникновении ситуации, представляющей угрозу жизни и здоровью людей, сохранности имущества работодателя.

Таким образом, интересы работодателя и собственника пересекаются, но не совпадают, что находит свое отражение в правах, полномочиях и ответственности.

9.3. Сохранность собственности, вверенной персоналу

В сфере наемного труда большинство отношений представлено относительными связями, в которых стороны наделены взаимными правами и обязанностями и право одной стороны корреспондирует с обязанностью другой стороны. Достижение баланса интересов работодателя и работника, как сторон трудовых отношений, заключается в определении их прав и обязанностей, в установлении их соотношения. При этом следует различать ответственность всего персонала предприятия (коллективная ответственность) и персональную ответственность (рис. 53).

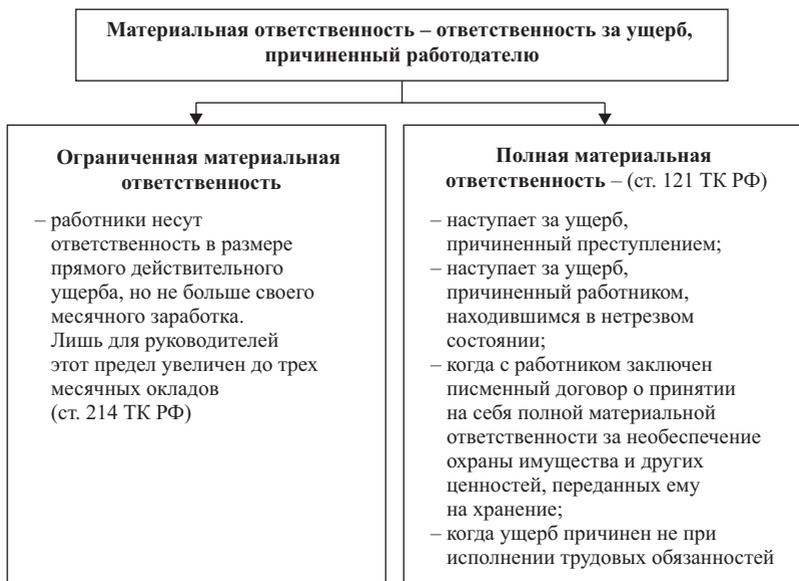


Рис. 53. Материальная ответственность

Коллективная материальная ответственность устанавливается на основании договора, заключаемого между работодателем

и персоналом (коллективом работников). Этим договором персоналу вменяются обязанности, неисполнение которых может повлечь применение трудовых имущественных санкций.

Коллективная материальная ответственность имеет договорную природу, поэтому уровень договорного регулирования должен быть приемлемым для согласования интересов участников путем установления баланса их прав и обязанностей.

Посвященная коллективной материальной ответственности ст. 245 ТК РФ весьма лаконично отражает предмет соответствующей правовой связи и односторонне формулирует обязательство заранее установленной группы – коллектива работников, которому вверены ценности, отвечать по правилам полной материальной ответственности за их недостачу.

Предмет договора выглядит несколько иным образом, если обратиться к типовой форме договора о полной коллективной (бригадной) материальной ответственности, утвержденной Постановлением Минтруда России от 31.12.2002 № 85. По этому договору коллектив (бригада) принимает на себя коллективную (бригадную) материальную ответственность за необеспечение сохранности вверенного ему имущества, а также за ущерб, возникший у работодателя в результате возмещения им ущерба иным лицам. В свою очередь работодатель обязуется создать коллективу (бригаде) условия, необходимые для надлежащего исполнения принятых обязательств по договору. Вывод о наличии на стороне работодателя как минимум обязанности по обеспечению надлежащих условий для хранения имущества, вверенного работнику, следует из содержания ст. 239 ТК РФ.

Следовательно, договор о полной коллективной материальной ответственности является двусторонне обязывающим: с одной стороны, предусматривающим обязанность коллектива работников обеспечить сохранность вверенного имущества, а с другой – вменяющим в обязанность работодателя создание коллективу работников условий, необходимых для обеспечения полной сохранности имущества (рис. 54).

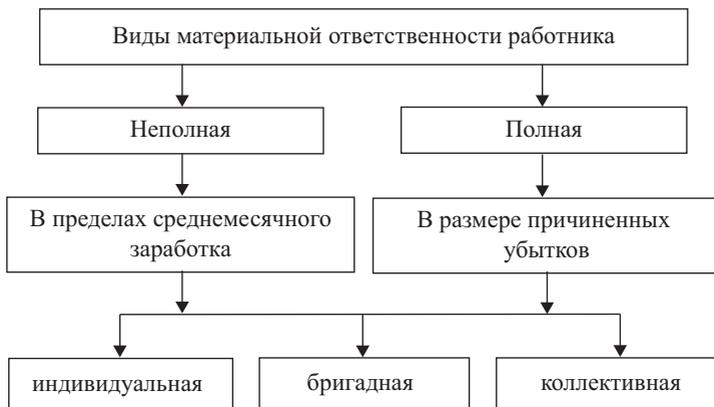


Рис. 54. Виды материальной ответственности работника

Создание условий для нормальной работы и обеспечения полной сохранности вверенного имущества в научной литературе часто называют одним из обязательных условий введения коллективной материальной ответственности⁹⁸ [с. 29]. Материальная ответственность работодателя регулируется ст. 234-237 ТК РФ и постановлением Пленума Верховного суда РФ от 17.03.2004 № 2, а именно пп. 55, 62, 63. Материальная ответственность работодателя наступает за:

- лишение работника заработной платы:
 - полностью в результате лишения возможности трудиться (ст. 234 ТК РФ);
 - в виде задержки выплаты заработной платы (с. 236 ТК РФ);
- причинение ущерба имуществу работнику (ст. 235 ТК РФ);
- причинение работнику морального вреда (ст. 237 ТК РФ).

⁹⁸ *Белинский Е. С., Фесенко Н. М.* Материальная ответственность работников торговли. М.: Экономика, 1989. 93 с.

Материальная ответственность работодателя наступает, если заработок не получен в результате:

- незаконного отстранения работника от работы, его увольнения или перевода на другую работу;
- отказа работодателя от исполнения или несвоевременного исполнения органа по рассмотрению трудовых споров или государственного правового инспектора труда о восстановлении работника на прежней должности;
- задержки работодателем выдачи работнику трудовой книжки, внесения в трудовую книжку неправильной или не соответствующей законодательству формулировки причины увольнения работника;
- других случаев, предусмотренных федеральными законами и коллективным договором.

В судебной практике доводы о том, что работодателем не были созданы надлежащие условия для хранения имущества, работниками заявляются при рассмотрении каждого второго дела о привлечении к коллективной материальной ответственности. Объяснение этому вполне очевидное: из перечня указанных в ст. 239 ТК РФ обстоятельств, исключающих материальную ответственность работника, вероятность этого обстоятельства наиболее высока. Несмотря на то что перечень таких обстоятельств сформулирован исчерпывающим образом, в литературе неоднократно излагались мнения о наличии иных обстоятельств, исключающих материальную ответственность работников. В частности, к данному списку предлагалось добавить как минимум исполнение приказа (распоряжения), не являющегося для работника заведомо незаконным, и его поведение под влиянием физического или психического насилия над ним^{99, 100}.

⁹⁹ Драчук М. А. К вопросу о самостоятельности института материальной ответственности работника // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2007. № 3 (12). С. 88.

¹⁰⁰ Драчук М. А. К вопросу о самостоятельности института материальной ответственности работника и его соотношении с дисциплиной труда // Известия вузов. Правоведение. 2008. № 1.

В общей теории юридической ответственности и в рамках других отраслей права такие явления, как непреодолимая сила, нормальный хозяйственный риск, крайняя необходимость, необходимая оборона, имеющие междисциплинарный характер, достаточно хорошо проработаны в научном плане. А вот необеспечение надлежащих условий хранения вверенного работникам имущества, являющееся специфическим трудовым правовым основанием¹⁰¹ для освобождения от ответственности, не получило сколько бы то ни было подробного анализа.

Прежде всего нормативные акты, разъяснения высшей судебной инстанции, научная литература не определяют понятие «надлежащие условия хранения вверенного работникам имущества». Кроме непосредственной односторонней заинтересованности работодателя, стремящегося застраховаться от потерь собственности, конкретный перечень необходимых условий зависит от содержания производственного процесса и трудовых функций работников, а также особенностей вверяемых материальных ценностей.

Для решения вопроса о надлежащем выполнении обязанностей по обеспечению сохранности собственности (имущества) необходимо принимать во внимание трудовой договор и нормативные акты, регламентирующие содержательную сторону той или иной трудовой функции.

Например, согласно п. 2.8 «Положения о порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты» в кредитных организациях на территории Российской Федерации, утвержденным Банком России 24.04.2008 № 318-П (ред. от 13.05.2011¹⁰²), должностные лица, ответственные за сохранность ценностей, кассовые работники,

¹⁰¹ Драчук М. А. К вопросу о самостоятельности института материальной ответственности работника и его соотношении с дисциплиной труда // Известия вузов. Правоведение. 2008. № 1.

¹⁰² Полетаев Ю. Н., Рудницкая Г. Г. Особенности правовой организации труда материально ответственных лиц в системе материально-технического снабжения. М., 1985. 131 с.

осуществляющие операции с наличными деньгами, в течение рабочего дня должны снабжаться:

- металлическими шкафами, сейфами, тележками закрытого типа;
- столами, имеющими индивидуальные секреты замков;
- другими устройствами, предназначенными для хранения наличных денег (индивидуальными устройствами для хранения);
- именными и другими штампами, печатями, пломбами, устройствами для опломбирования, клише.

В соответствии с п. 10.1 положения о кассовых операциях операции по загрузке, изъятию наличных денег из банкомата, а также изъятию наличных денег из автоматического сейфа осуществляются инкассаторскими, кассовыми работниками в количестве не менее двух человек, на одного из которых распорядительным документом кредитной организации возлагаются функции контролирующего работника. Несоблюдение этих императивных правил свидетельствует о том, что работодателем не были созданы требуемые условия для сохранности ценностей (Определение Московского областного суда от 15.07.2010 по делу № 33-13728). Однако количество таких нормативных актов даже применительно к какой-то определенной сфере деятельности (например, банковской) достаточно обширно, что представляет определенную сложность при ориентации в правовом материале.

Заложенные в ст. 239 ТК РФ формулировки о том, что работодатель обязан создать условия для хранения имущества в отсутствие «расшифровки» содержания соответствующей обязанности в договоре (с учетом выполнения работниками конкретных трудовых функций), установлена ли она работодателем надлежащим образом, становится возможным только после анализа судом массива нормативных документов и выяснения всех фактических обстоятельств конкретного дела.

Обязанности работодателя (включая конкретные действия, которые ему надлежит совершить) должны быть изложены в договоре о полной коллективной материальной ответственности настолько

подробно (в том числе с использованием такого приема юридической техники, как отсылка к конкретным нормативным актам, подлежащим применению к отношениям сторон), насколько это возможно и отвечает интересам обеих сторон договора.

Поэтому существует необходимость уточнения норм ТК РФ в части:

- предмета договора о полной материальной ответственности;
- дополнения норм положением о конкретных обязанностях (действиях) работодателя по созданию надлежащих условий для хранения имущества;
- предоставления гарантий, которые должны быть определены в договорах о труде и (или) локальных актах.

Обязанность работодателя по обеспечению надлежащих условий для хранения вверенных персоналу материальных ценностей должна реализовываться системно во всех сферах хозяйственной деятельности: нормативной, директивной (диспозитивной, управленческой, организационной) и дисциплинарной¹⁰³.

Так, при осуществлении полномочий в нормативной сфере работодатель вправе устанавливать технологические (функциональные) обязанности работников, принимать локальные акты, конкретизирующие имущественные права и обязанности.

В организационной сфере работодатель полномочен определять персональный состав коллектива работников, которым вверяются материальные ценности, устанавливать субординационные и оказывать влияние на координационные (например, по взаимному контролю) связи внутри коллектива, определять отношения информационного обмена, компетенцию своих представителей и порядок их взаимодействия с руководителем коллектива и отдельными работниками.

Дисциплинарный блок отношений предполагает установление внутреннего распорядка, правил, обеспечивающих производственный

¹⁰³ Драчук М. А. Права и обязанности работника в трудовом договоре // Правовая гарантия. 2006. № 5. С. 31–33.

процесс, и периодическую проверку их соблюдения работниками. В имущественной сфере работодатель, в частности, осуществляет передачу имущества работникам, обеспечивает их необходимым оборудованием и материальными ресурсами.

Работники должны быть в обязательном порядке ознакомлены с локальными нормативными актами, регламентирующими порядок использования и хранения имущества или денежных средств, а также с условиями, созданными в организации для обеспечения надлежащего хранения имущества.

Высказываются предложения о целесообразности проведения работодателем и работниками на момент подписания договора о полной материальной ответственности совместной оценки необходимых условий для обеспечения сохранности вверяемых ценностей с составлением двустороннего акта, фиксирующего факт выполнения работодателем соответствующей обязанности и согласия работников с тем, что созданные работодателем условия являются достаточными для обеспечения их нормальной работы и сохранности вверенных им товарно-материальных ценностей¹⁰⁴.

Но согласие работников, выраженное в акте, не является презумпцией и не заменяет установление судом конкретных обстоятельств и условий обращения с материальными ценностями в случае возникновения спора. В суде такой акт будет являться только одним из письменных доказательств.

В договоре должна отражаться деятельность работодателя по обеспечению условий хранения имущества, которая может повлечь материальные затраты (например, затраты по установке специального оборудования) либо другие косвенные расходы. Если выполнение материально ответственными лицами своих трудовых обязанностей требует создания условий, в которых должна осуществляться их деятельность, определенных в подзаконных актах, то работодатель, безусловно, должен их обеспечить, иначе на него будет

¹⁰⁴ *Ставиский П. Р.* Проблемы материальной ответственности в советском трудовом праве. Киев, Одесса: Вища школа, 1982. 183 с.

возложен риск, связанный с неисполнением этих обязанностей. Другое дело, когда особых требований к условиям работы материально ответственных лиц не предъявлено. В таком случае с учетом того, что работодатель является экономически самостоятельным субъектом, никто не может обязать его нести дополнительные затраты.

Но затруднительно «обязать» работодателя установить в магазине розничной торговли систему видеонаблюдения, если это не закреплено в локальных актах. Поэтому в случае утраты имущества отсутствие системы видеонаблюдения вряд ли можно указать работодателю на необеспечение условий для сохранности имущества. Для обеспечения надлежащих условий хранения имущества становится ограничение доступа лиц к материальным ценностям, которое работодатель посчитает для себя наиболее приемлемым. А эффективность принятых работодателем мер и оснований для освобождения работников от ответственности должен решать суд в случае привлечения работников к материальной ответственности.

Единственным последствием уклонения от дополнительных затрат по обеспечению сохранности имущества для работодателя будет риск несения материальных потерь, когда доказано отсутствие вины работников в утрате имущества. Однако такие риски могут и не реализоваться.

Таким образом, правовые последствия неисполнения обязанности по обеспечению надлежащих условий для хранения имущества со стороны работодателя могут наступить только в случае непосредственного рассмотрения судом спора о привлечении к коллективной материальной ответственности. В других случаях неисполнение этой обязанности, порождая явный дисбаланс отношений сторон договора, само по себе не влечет неблагоприятных последствий для работодателя.

Для защиты интересов персонала необходимо представлять механизм взаимодействия сторон в рамках договора о полной (коллективной) материальной ответственности. В типовой форме договора о полной коллективной (бригадной) материальной ответственности предусматривается обязанность работника

информировать работодателя обо всех обстоятельствах, угрожающих сохранности вверенного имущества. Наличие такой обязанности на стороне коллектива работников не подлежит сомнению, что в полной мере подтверждается практикой заключения договоров о коллективной материальной ответственности.

Следовательно, заключая договор о полной коллективной материальной ответственности и приступая к исполнению своих обязанностей, коллектив работников должен проверить наличие условий для хранения имущества и уведомить работодателя в случае невозможности обеспечить сохранность имущества в таких условиях.

При этом согласно общему принципу договорного права – добросовестности сторон в исполнении принятых на себя обязательств – персонал через руководителя коллектива или представителя собственника должны обратиться к работодателю с конкретным перечнем недостатков, препятствующих выполнению своих обязанностей надлежащим образом. Работодатель вправе как удовлетворить требование работников, так и проигнорировать его.

Свобода заключения договора в системе материальной ответственности ограничена законом. В п. 36 Постановления пленума Верховного суда РФ от 17.03.2004 № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» (ред. от 28.09.2010) разъяснено: если выполнение обязанностей по обслуживанию материальных ценностей является основной трудовой функцией работника, что оговорено при приеме на работу, и в соответствии с действующим законодательством с ним может быть заключен договор о полной материальной ответственности, о чем работник знал, отказ от заключения такого договора следует рассматривать как неисполнение трудовых обязанностей со всеми вытекающими из этого последствиями.

Если же необходимость заключить договор о полной материальной ответственности возникла после заключения с работником трудового договора и обусловлена тем, что в связи с изменением действующего законодательства занимаемая им должность или выполняемая работа отнесены к перечню должностей и работ,

замещаемых или выполняемых работниками, с которыми работодатель может заключать письменные договоры о полной материальной ответственности. Если работник отказывается заключить такой договор, работодатель в силу ч. 3 ст. 74 ТК РФ обязан предложить ему другую работу, а при ее отсутствии либо отказе работника от предложенной работы трудовой договор прекращается с ним в соответствии с п. 7 ч. 1 ст. 77 ТК РФ.

Таким образом, отказ работника от заключения договора о полной материальной ответственности, если такой договор подлежит заключению, влечет прекращение трудового договора. При этом ТК РФ не придает правового значения причинам отказа от заключения договора о полной материальной ответственности.

У работника, согласно ст. 379 ТК РФ, предусмотрена только одна форма самозащиты трудовых прав – отказ от выполнения работы. В целях самозащиты трудовых прав работник, известив работодателя или своего непосредственного руководителя либо иного представителя работодателя в письменной форме, может отказаться от выполнения работы:

- непредусмотренной трудовым договором;
- непосредственно угрожающей его жизни и здоровью;
- в других случаях, предусмотренных кодексом или иными федеральными законами.

Отказ работника от выполнения работы будет правомерен, если это прямо предусмотрено в законе. Ни ТК РФ, ни другие федеральные законы не содержат специальных норм, регламентирующих право материально ответственных лиц на отказ от выполнения работы в порядке самозащиты. Как правило, не отвечает интересам работников, имея формально признаки самозащиты, расторжение трудового договора на основании заявления об увольнении по собственному желанию (ч. 3 ст. 80 ТК РФ), обусловленное нарушением работодателем трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих:

- нормы трудового права;
- локальных нормативных актов;

- условий коллективного договора;
- соглашения или трудового договора.

Представляется, что для решения этой дилеммы можно обратить внимание на правовые конструкции, успешно применяемые гражданским правом для регулирования встречного исполнения обязательств.

В силу ст. 328 ГК РФ непредоставление обязанной стороной обусловленного договором исполнения обязательства либо наличие обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что такое исполнение не будет произведено в установленный срок, наделяет другую сторону, на которой лежит встречное исполнение, правом как отказаться от исполнения этого обязательства, так и приостановить его исполнение.

Вопрос об использовании конструкции приостановления исполнения обязанностей применительно к трудовым отношениям представляет сложность как в теоретическом обосновании, так и в практическом применении.

ТК РФ оставляет возможность субсидиарного применения норм других отраслей права к регулированию трудовых отношений, когда отсутствуют соответствующие нормы трудового законодательства.

В отсутствие в настоящее время иного законодательного решения материально ответственными лицам приходится приступать к выполнению обязанностей в условиях, которые фактически созданы работодателем, вне зависимости от их соответствия предъявляемым требованиям.

При отсутствии надлежащих условий для хранения материальных ценностей вину работников можно констатировать только в случае неуведомления работодателя об обстоятельствах, ставящих под угрозу сохранность имущества. Работникам следует письменно зафиксировать факт обращения к работодателю для того, чтобы в случае судебного разбирательства иметь доказательства своей добросовестности. В связи с этим представляется целесообразным в самом договоре о полной коллективной материальной

ответственности устанавливать именно письменную форму обращения работников к работодателю по таким вопросам.

Анализ судебной практики по делам о привлечении персонала к коллективной материальной ответственности позволяет выделить некоторые особенности распределения между спорящими сторонами бремени доказывания юридически значимых обстоятельств в части установления факта выполнения работодателем обязанности по обеспечению надлежащих условий для хранения имущества. Материальная ответственность на работника может быть возложена при наличии следующих обязательных элементов (рис. 55).

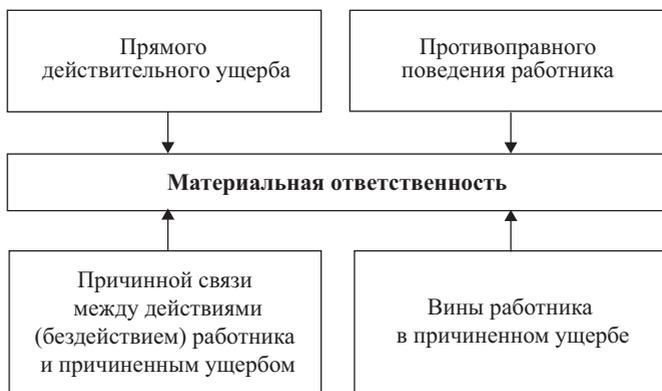


Рис. 55. Обязательные условия для возложения материальной ответственности на работника

Согласно п. 4 Постановления № 52, к обстоятельствам, имеющим существенное значение для правильного разрешения дела о возмещении ущерба работником, обязанность доказать которые возлагается на работодателя, в частности, относятся:

- отсутствие обстоятельств, исключающих материальную ответственность работника;
- противоправность поведения (действия или бездействие) причинителя вреда;

- вина работника в причинении ущерба;
- причинная связь между поведением работника и наступившим ущербом;
- наличие прямого действительного ущерба;
- размер причиненного ущерба;
- соблюдение правил заключения договора о полной материальной ответственности.

Если работодателем доказаны правомерность заключения с работником договора о полной материальной ответственности и наличие у этого работника недостачи, последний обязан доказать отсутствие своей вины в причинении ущерба.

Таким образом, общим правилом является возложение бремени доказывания отсутствия обстоятельств, исключающих материальную ответственность работника, на работодателя.

Однако, если заключен договор о полной материальной ответственности, правила доказывания имеют особенности: работодатель доказывает правомерность заключения с работником договора о полной материальной ответственности и наличие у этого работника недостачи, а работник доказывает отсутствие своей вины. Следовательно, в отношениях, связанных с полной материальной ответственностью, при возникновении ущерба установлена презумпция вины работника. Поскольку обязанность представления доказательств отсутствия вины возложена на материально ответственных лиц, именно они в суде должны доказать нарушение работодателем обязанности по созданию надлежащих условий хранения материальных ценностей (Определение Московского городского суда от 26.08.2010 по делу № 33-23710/10).

9.4. Порядок действий и документы назначения материально ответственного лица

Под материальной ответственностью (далее – МО или материальная ответственность) сотрудника следует понимать обязанность работника возместить прямой действительный ущерб, который

он причинил юридическому лицу. По общему правилу лимит возмещения при этом – средний заработок гражданина за месяц (ст. 241 ТК РФ) (рис. 56).

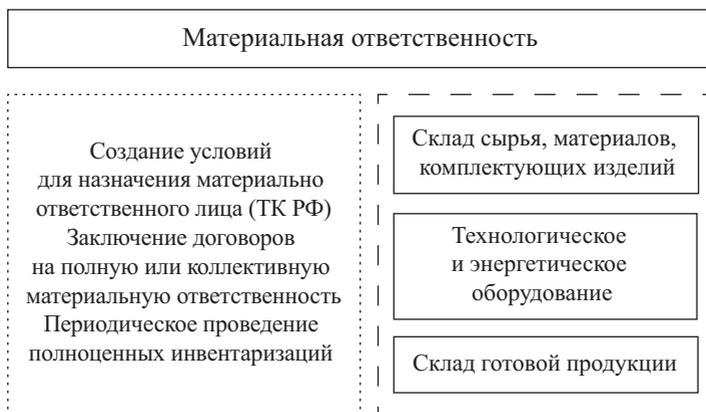


Рис. 56. Материальная ответственность

Однако в определенных случаях предусмотрено возмещение в 100 %-ном объеме. К таким случаям относятся (ст. 243 ТК РФ):

- несение работником полной материальной ответственности за ущерб в связи с работой согласно федеральным законам;
- недостача ценностей, вверенных гражданину по соглашению или разовому документу;
- причинение ущерба умышленно;
- ущерб в состоянии токсического опьянения;
- ущерб вследствие преступления или правонарушения по КоАП РФ;
- причинение ущерба не в связи с работой;
- разглашение охраняемой законом тайны.

На руководителе юридического лица обязательство по возмещению недостачи полностью лежит по умолчанию (ст. 277 ТК РФ),

а на его заместителях и главном бухгалтере – только если это предусмотрено трудовыми соглашениями с ними (ст. 243 ТК РФ) (рис. 57).

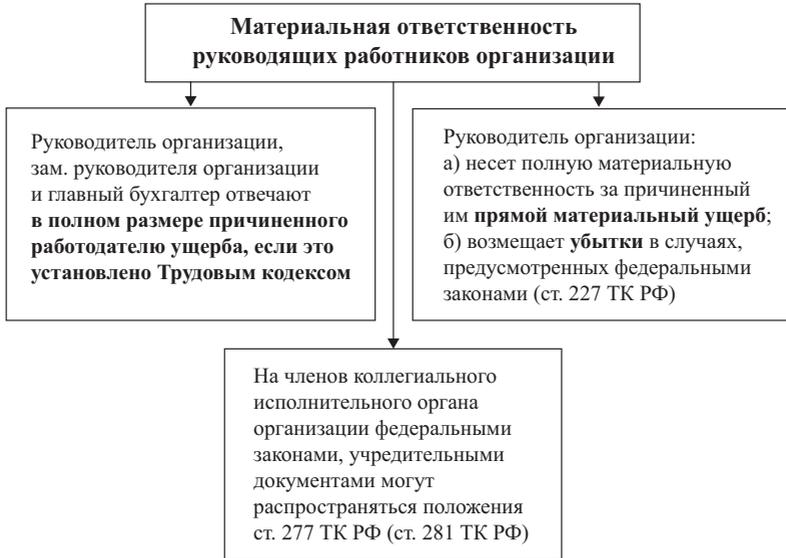


Рис. 57. Материальная ответственность руководящих работников

В ТК РФ используется понятие «договоры о полной МО» – индивидуальной и коллективной. Для определенных видов работ и профессий правомерно изначально на основании специальных соглашений предусмотреть обязательство об исчерпывающем возмещении ущерба от недостачи имущества, которое было вверено гражданину и напрямую использовалось им или обслуживалось (постановление Минтруда РФ «Об утверждении перечней...» от 31.12.2002 № 85).

Должностная инструкция работника дополняет и раскрывает трудовую функцию гражданина, предусматривает права и обязан-

ности лица в связи с исполнением им его обязанностей и последствия несоблюдения обязательных требований.

В связи с этим Роструд поясняет: хотя неоформление таких локальных актов не является нарушением закона, их отсутствие может негативно отразиться на трудовых отношениях в части принятия юридическим лицом некорректных решений (Письмо от 09.08.2007 № 3042-6-0)¹⁰⁵.

Перечни работ и категорий работников, с которыми могут заключаться указанные договоры, а также типовые формы этих договоров, утверждаются в порядке, устанавливаемом Правительством РФ. Работник, исходя из ст. 238 ТК РФ, обязан возмещать работодателю лишь причиненный ему прямой действительный ущерб. Неполученные доходы (упущенная выгода) взысканию с работника не подлежат.

Под прямым действительным ущербом понимается реальное уменьшение наличного имущества работодателя или ухудшение состояния указанного имущества (в том числе имущества третьих лиц, находящегося у работодателя, если работодатель несет ответственность за сохранность этого имущества), а также необходимость для работодателя произвести затраты либо излишние выплаты на приобретение, восстановление имущества либо на возмещение ущерба, причиненного работником третьим лицам.

Материальная ответственность может быть введена на предприятии, если работники совместно выполняют отдельные виды работ, связанные с хранением, обработкой, продажей, перевозкой и другими способами использования переданных им ценностей (рис. 58).

Для того чтобы ввести коллективную (бригадную) ответственность, нужно издать приказ руководителя предприятия и довести его до сведения коллектива (бригады).

¹⁰⁵ https://rusjurist.ru/kadry/materialnaya_otvetstvennost/primer_oformleniya_materialnoj_otvetstvennosti_v_dolzhnostnoj_instrukcii/

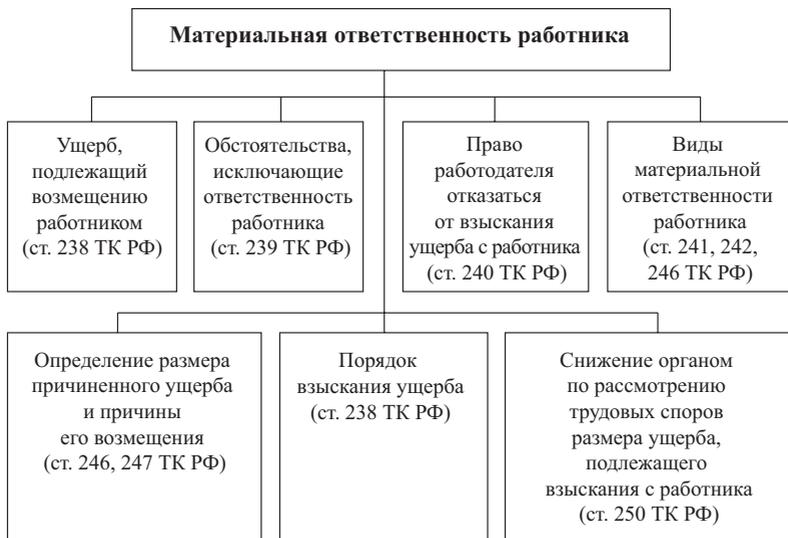


Рис. 58. Материальная ответственность работника

Процедура назначения материально ответственного лица (сокращенное наименование – МОЛ) фиксируется Постановлением Минтруда № 85 от 31.12.2002. ТК РФ также отвечает за ее регулирование. Специальности либо должности данных сотрудников должны иметь прямую связь с работой с материальными ценностями. Это условие относится к разряду обязательных для назначения сотрудника материально ответственным лицом.

Чтобы назначить материально ответственным лицом, нужно выяснить, входит ли должность работника в Перечень, который утвердило Постановление № 85 от 21.12.2002. Этот документ состоит из исчерпывающего списка профессий и выступает в роли основания для подписания соглашений о полной материальной ответственности. Например, заключение этого соглашения закрепляет Закон для должностей: кассира, водителя, кладовщика и так далее. Перечень состоит из работ, затрагивающих хранение,

транспортировку, отпуск ТМЦ на складских помещениях, кладовках и других идентичных офисах.

Исходя из положений ст. 277 ТК РФ, наложение полной материальной ответственности осуществляется на руководителя организации. Статья 243 ТК РФ, п. 7, сообщает об установлении ответственности конкретными положениями трудового соглашения. В его заключении принимают участие главный бухгалтер и заместители начальника того или иного предприятия. Причиненный ущерб в таких случаях возмещается полностью.

Отрезки времени не фиксируются законодательными положениями Российской Федерации столь строго, но, если на работу берут материально ответственное лицо, лучше все же зафиксировать процесс мгновенно – еще в момент приема на рабочее место.

Несовершеннолетние работники несут полную материальную ответственность исключительно при возникновении ситуаций, прописанных в ст. 283 ТК РФ, если при нанесении ущерба имели место такие факторы:

- были совершены умышленные действия (либо отмечалось бездействие);
- были совершены действия противоправного характера (человек что-то украл, поджог существующее имущество);
- если работник совершил административный проступок (все нормы определяются КОАП РФ);
- если работник находился под воздействием алкоголя, наркотиков, психотропных веществ.

В целом, если учитывать все законодательные положения, назначить материально ответственное лицо не так уж и сложно. Главное – придерживаться определенного распорядка (то есть действовать шаг за шагом).

Материально ответственное лицо назначается соответствующим приказом руководителя. Законодательные положения Российской Федерации не дают определения типовой формы данного документа. При этом его подготовка должна учитывать положения ст. 242 и 244 ТК РФ. Приказ о назначении материально

ответственного лица состоит как из обязательных, так и из рекомендуемых положений.

В приказе о назначении МОЛ должны быть указаны:

- дата и номер;
- реквизиты, которыми обладает компания;
- сведения о том, кто приступает к выполнению обязанностей

материально ответственного лица;

• пункты, затрагивающие следующий важный момент: что требуется предпринять для того, чтобы сохранить имущество;

- перечень вещей, относящихся к категории ценных;
- подпись.

После того как приказ будет подготовлен и подписан, о нем необходимо сообщить материально ответственному лицу. Если работодателю необходимо назначить сотрудника материально ответственным лицом, то нужно провести следующие действия:

1) проведение подготовки рабочего места, которое должно быть аттестовано, что позволяет изучить обстоятельства микроклимата на рабочем месте, уровень освещения, шума и проверить, насколько сильно воздействуют на место вредные вещества;

2) подбор кандидатуры, подходящей на требуемую должность, учитывая показания медицинского характера, рабочий стаж, наличие или отсутствие свидетельства о необходимой квалификации и образовании;

3) ознакомление сотрудника с должностными полномочиями и обязанностями, условиями труда и вознаграждением за труд. Сообщается о правилах, согласно которым контролируется внутренний трудовой распорядок, предоставляются для изучения иные местные правовые акты, действующие на предприятии (коллективное соглашение, положение о начислении премий и так далее);

4) заключение трудового соглашения, договора о неразглашении коммерческой тайны, заключение соглашения о полной материальной ответственности (приложение к Постановлению Минтруда № 85);

5) подача сотрудником заявление о том, чтобы его приняли на работу;

б) регистрация в специализированных журналах учета всех заключенных соглашений;

7) издание приказа о приеме на работу (форма Т-1 или Т-1а);

8) внесение записи в трудовую книжку, а также книгу, регистрирующую движение таких книжек;

9) оформление личной карточки с использованием формы Т-2 и личного дела (если организация занимается ведением личных дел работников);

10) проведение первичного инструктажа по технике безопасности на рабочем месте;

11) передачи ТМЦ от одного материально ответственного лица другому.

Процедура приема на рабочее место и назначение материально ответственного лица обязательно оформляются документально.

9.5. Роль и функции службы безопасности предприятия

Развитие исследования по экономической безопасности началось в последние тридцать лет прошлого века, когда предприятия столкнулись с необходимостью учета рисков. Экономическую безопасность в иностранной литературе называют *economic security of enterprise*. Следует отметить, что относительно определения самого содержания понятия «экономическая безопасность предприятия» на современном этапе существует множество мнений¹⁰⁶.

Служба экономической безопасности (СЭБ) является структурной единицей предприятия, подчиняется руководителю предприятия и создается его приказом. Деятельность СЭБ осуществляется во взаимодействии со структурными подразделениями предприятия.

¹⁰⁶ *Фісуненко П. А., Нагорний В. В., Левченко В. Ф.* Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства // *Економічний простір*. 2008. № 20/1. С. 139-144. Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_20/1/fisun.pdf

Структура и штаты СЭБ в зависимости от объема работ и особенностей деятельности определяются руководителем предприятия. Назначение на должность начальника СЭБ предприятия, а также его освобождение производится только руководителем предприятия.

Эти и другие требования вносятся в Положение о службе экономической безопасности, которое разрабатывается по указанию директора.

В соответствии с законом РФ «О безопасности» от 5 марта 1992 г.: «Безопасность – это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от угроз внутреннего и внешнего характера». Угроза безопасности – потенциальная возможность действия, способного причинить ущерб интересам объекта. СЭБ предназначена для обеспечения защиты предприятия от прогнозируемых угроз.

При анализе всех функций обеспечения экономической безопасности и выделении из всего комплекса тех, которые наиболее адекватно соответствуют видам деятельности предприятия, может быть определена необходимая структура СЭБ. В зависимости от ситуации экономическая безопасность предприятия может быть акцентирована на различных аспектах деятельности (рис. 59)¹⁰⁷:

а) защита против экономических преступлений. Часто обеспечение экономической безопасности предприятия сводят к противостоянию, защите от разного рода экономических преступлений (кражи, мошенничество, фальсификации, промышленный шпионаж и т. д.). Хотя эти угрозы очень важны и должны постоянно анализироваться и учитываться, но сводить экономическую безопасность только к этому нельзя, так как она гораздо шире и более емкая¹⁰⁸;

¹⁰⁷ Коваленко К. В. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект. Источник: Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. Інформаційні ресурси. Наукова періодика України. Електронні наукові фахові видання. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2008_3/20%20.pdf

¹⁰⁸ Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. 160 с.



Рис. 59. Аспекты обеспечения экономической безопасности предприятия

б) как состояние защищенности от внутренних и внешних угроз. Предприятие – это в первую очередь объект экономических отношений. Собственник предприятия в первую очередь ставит результатом деятельности предприятия – достижение поставленной им цели, которая, как правило, носит экономический характер. Собственнику, скорее всего, все равно, будут ли возникать в процессе этого достижения какие-либо угрозы, будет ли вестись с ними борьба, как она будет вестись. Борьба с угрозами не является целью создания и владения предприятием, ведения им экономической деятельности. Рассуждения о необходимости ведения борьбы с угрозами вызовет интерес собственника, поскольку это непосредственно затрагивает его материальные интересы, так как эта борьба требует осуществления расходов¹⁰⁹;

¹⁰⁹ Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / Гусев В. С., Демин В. А., Кузин Б. И. и др. СПб: Очарованный странник, 2001. 288 с. Режим доступа: http://www.nbu.v.gov.ua/portal/Soc_Gum/APR/2009_12/114-122.pdf

в) как состояние эффективного использования ресурсов или потенциала. Подход, который пытается избежать употребления понятия угрозы в определении экономической безопасности, базируется на экономических понятиях достижения цели, функционирования предприятия, т. е. является ресурсно-функциональным подходом;

г) как наличие конкурентных преимуществ. Наличие конкурентных преимуществ может обеспечивать определенный уровень экономической безопасности¹¹⁰. Хотя наличие таких преимуществ само по себе, без их реализации, не гарантирует предприятию экономической безопасности;

д) как реализация и защита экономических интересов. Защищенность жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, его кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера»¹¹¹.

Актуальность вопросов экономической безопасности обуславливает целесообразность формирования научно обоснованной теоретической базы, направленной на совершенствование аспектов и пересмотр системы экономической безопасности предприятия, учитывая восприятие данного экономического понятия, тенденций развития предприятий и его экономическое положение. Основные проблемы, возникающие при оценке экономической безопасности предприятия, можно рассматривать как¹¹²:

¹¹⁰ *Соколенко Т. М.* Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки. Сьома Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку» (19–21 травня 2011 р.) <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tm-ekonomichna-bezpeka-pidприємства-v-umovah-tranzitivnoyi-ekonomiki/>

¹¹¹ Економічна безпека підприємств, організацій та установ. Навч. посіб. / В. Л. Оргинський, І. С. Керницький та ін. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.

¹¹² *Сорокіна І. В.* Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 114–122.

- острые, т. е. неотложные, требующие срочного решения и пересмотра;
- существенные, т. е. актуальные, возникающие при рассмотрении основных аспектов экономической безопасности, но существенно влияющие на формирование системы безопасности;
- перспективные, т. е. сложные, которые обязательно должны быть приняты к рассмотрению в будущем и требуют инновационных решений.

Основными задачами СЭБ являются:

- защита имущественной и финансовой собственности предприятия;
- обеспечение безопасности персонала предприятия;
- обеспечение защиты коммерческой тайны на предприятии;
- обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия.

Для решения этих задач служба экономической безопасности выполняет на предприятии следующие функции:

- административно-распорядительная функция заключается в подготовке решений по созданию и поддержанию системы безопасности; распределению обязанностей, прав, полномочий; установлению ответственности сотрудников предприятия за обеспечение экономической безопасности;
- учетно-контрольная функция реализуется:
 - при выделении наиболее важных направлений финансово-коммерческой деятельности и выявлении внешних и внутренних угроз финансовой стабильности и устойчивости объекта;
 - при оценке источников финансовой стабильности и устойчивости объекта;
 - при налаживании контроля за критическими ситуациями;
 - при учете негативных факторов, влияющих на безопасность предприятия;
 - при накоплении информации о недобросовестных конкурентах, ненадежных партнерах, лицах и организациях, посягающих на жизненно важные интересы предприятия;

- хозяйственно-распорядительная функция предусматривает участие СЭБ в определении необходимых материальных и иных ресурсов, в подготовке и реализации мероприятий по обеспечению сохранности имущества, финансов, защиты коммерческой тайны;

- социально-кадровая функция подразумевает участие СЭБ в подборе и расстановке персонала, изучении причин и локализации возможных конфликтов, выявлении предпосылок социальной напряженности, инструктаже сотрудников по вопросам своей компетенции, контроле за соблюдением правил режима и безопасности;

- организационно-управленческая функция заключается в участии СЭБ в создании и поддержании эффективного функционирования структуры, управляющей процессом обеспечения безопасности, а также гибких временных структур по отдельным направлениям работы, в организации взаимодействия и координации между отдельными звеньями системы для достижения поставленных целей;

- планово-производственная функция реализуется в разработке комплексной программы и отдельных целевых планов обеспечения безопасности предприятия, в подготовке и проведении мероприятий по их осуществлению и поддержке режима безопасности;

- организационно-техническая функция реализуется при материально-техническом и финансовом обеспечении системы безопасности предприятия, использовании специальной техники;

- научно-методическая функция реализуется:
 - в накоплении и освоении опыта обеспечения безопасности;
 - в организации обучения сотрудников предприятия;
 - при анализе возникающих проблем обеспечения безопасности;
 - при методическом сопровождении деятельности подразделений предприятия в этой сфере;

- информационно-аналитическая функция заключается:
 - в целенаправленном сборе и обработке информации, относящейся к сфере безопасности;

- в создании и использовании необходимых технических и методических средств аналитической обработки информации;

– в организации информационного обеспечения заинтересованных подразделений и отдельных сотрудников сведениями, имеющимися в службе экономической безопасности.

После уточнения состава функций, выполнение которых обеспечит надежную защиту предприятия, руководитель определяет структуру и количественный состав СЭБ. При определении структуры СЭБ, исходя из соотношения «затраты – эффективность», оценивается возможность использования услуг специализированных предприятий.

На основе соотношения «затраты – эффективность» для предприятия возможно использование матричной схемы построения системы экономической безопасности (табл. 18).

Таблица 18

**Функции структурных подразделений предприятия
по обеспечению экономической безопасности**

Подразделение	Прогноз потерь	Оценка партнеров и конкурентов	Защита материальных и финансовых средств	Защита информации	Подбор и проверка кадров
Юридическая служба	X			X	X
Экономические службы	X	X		X	
Отдел маркетинга		X			
Отдел безопасности			X		
Отдел кадров					X

Матричная структура построения системы экономической безопасности предполагает использование существующих подразделений при сосредоточении контрольных и координационных полномочий в руках определенного должностного лица, например заместителя директора по безопасности.

Рассматривая безопасность как комплексное понятие, можно выделить следующие ее составляющие:

- физическую безопасность (охрана имущества и сотрудников предприятия);
- безопасность внешней деятельности (защита коммерческих интересов предприятия);
- информационную безопасность (защита конфиденциальной информации);
- психологическую безопасность (выявление неблагонадежных сотрудников).

В свою очередь, выполнение каждой задачи обеспечивается следующими функциями:

- обнаружение проникновения нарушителя на охраняемую территорию;
- охрана имущества предприятия;
- защита персонала предприятия от преступных посягательств;
- обеспечение пропускного режима, разграничение доступа на объект;
- организация инженерно-технической защиты охраняемых зданий, помещений.

Безопасность внешней деятельности обеспечивается комплексом мер по выявлению и локализации угроз, затрагивающих коммерческие интересы предприятия, к числу которых относятся:

- изучение криминальных аспектов рынка;
- противодействие экономическому шпионажу;
- выявление ненадежных деловых партнеров, сбор информации о лицах, заключающих контракты с предприятием;
- борьба с недобросовестной конкуренцией;

- выявление фактов незаконного использования товарных знаков и т. п.

Мероприятия по обеспечению информационной безопасности направлены на предотвращение утечки конфиденциальной информации с охраняемого объекта и включают:

- организацию конфиденциального делопроизводства;
- ограничение круга лиц, работающих с конфиденциальными документами;
- организацию ведения конфиденциальных переговоров;
- расследование обстоятельств разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну, и т. д.;
- мероприятия по противодействию техническим способам несанкционированного съема информации;
- мероприятия по защите информации, циркулирующей в компьютерах, вычислительных сетях.

Психологическая безопасность достигается комплексом мер по выявлению неблагонадежных сотрудников предприятия, в том числе:

- выявление неблагонадежных сотрудников и их групп путем проведения оперативно-разыскных мероприятий (в рамках полномочий СЭБ);
- выявление неблагонадежных сотрудников и их групп путем психологического тестирования;
- профилактические мероприятия по формированию правосознательного поведения сотрудников.

Все нормативные документы по охране объектов можно разделить на:

- документы федерального уровня;
- документы ведомственного уровня;
- документы локального уровня.

Основные положения организации службы безопасности фиксируются в основополагающих правовых, юридических и организационных документах предприятия, базирующихся на законодательных нормативных актах, в число которых входят: Трудовой

кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ (часть четвертая), федеральные законы «О безопасности», «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», «Об оружии», «Об информации, информатизации и защите информации», «Об оперативно-разыскной деятельности», «О патентных поверенных», «О государственной тайне».

Во-вторых, существуют документы ведомственного уровня, такие как «Положение о ведомственной охране». Они регулируют вопросы организации охранный деятельности в отрасли.

В-третьих, на предприятии должен быть разработан комплект организационно-распорядительных документов (табл. 19).

Таблица 19

Организационно-распорядительные документы предприятия, регламентирующие деятельность СЭБ

Название	Содержание
Положение о СЭБ предприятия	Устав СЭБ
Комплект положений о подразделениях СЭБ	Определяет задачи и функции подразделения, его место в составе СЭБ, внутреннюю организацию. На основе положения составляется штатное расписание подразделения
Комплект должностных инструкций персонала СЭБ	Определяет права и обязанности персонала СЭБ, а также вопросы его ответственности
Инструкция по организации охраны предприятия	Определяет предметы защиты, способы охраны (посты, рубежи защиты, порядок патрулирования территории) и т. д.
Инструкция по защите информации	Определяет основные организационно-технические мероприятия по защите информации на объекте

Название	Содержание
Инструкция об организации пропускного режима	Регламентирует порядок пропуска сотрудников и транспортных средств через КПП, виды пропусков, порядок их оформления и хранения
Инструкция об организации внутриобъектового режима	Определяет правила внутреннего трудового распорядка, техники безопасности и противопожарной безопасности на территории объекта
Инструкция по организации эксплуатации технических средств и систем охраны	Регламентирует порядок проведения техобслуживания и ремонта технических средств, ведения учетной документации, вопросы хранения, консервации и списания
Инструкция о действиях в нестандартных ситуациях	Определяет порядок действий персонала СЭБ при нападении нарушителей, а также в других чрезвычайных ситуациях (пожар, авария, стихийные бедствия и пр.)

Их состав и содержание не регламентированы, а определяются исходя из практических потребностей. Эти документы должны ориентироваться на устав предприятия, коллективный договор, трудовые договоры, правила внутреннего трудового распорядка сотрудников, должностные обязанности руководителей, специалистов, рабочих и служащих.

Основным нормативным документом, регулирующим деятельность СЭБ, является Положение о службе безопасности (Устав). В нем должны быть отражены следующие вопросы:

- нормативно-правовое обеспечение деятельности СЭБ;
- задачи и функции;
- организационно-штатная структура;
- кадровые ресурсы, сотрудники СЭБ, их права и обязанности;

- взаимодействие с правоохранительными органами;
- порядок применения физической силы, огнестрельного оружия, специальных средств;
- материально-техническое обеспечение;
- финансовое обеспечение;
- контроль деятельности СЭБ.

Контроль рассматривается как одна из функций управления, необходимая для оценки качества работы. Применительно к СЭБ качество работы оценивается числом отраженных угроз к общему числу реализованных угроз за определенный интервал времени. Конкретно это выражается через:

- число пресеченных попыток проникновения на охраняемую территорию;
- число пресеченных попыток нарушений пропускного режима;
- число пресеченных попыток хищения конфиденциальной информации;
- число своевременно выявленных и локализованных угроз безопасности внешней деятельности предприятия.

Отметим, что в полном объеме структура СЭБ реализуется, как правило, на крупных или ведущих активную коммерческую деятельность объектах. На средних и малых объектах она корректируется с учетом реальных потребностей предприятия.

Основополагающими документами, придающими юридическую силу организации и деятельности СЭБ, являются ее устав, положения о структурных подразделениях, штатные расписания, должностные инструкции, инструкции по делопроизводству.

Глава 10. ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБЪЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

10.1. Задачи, принципы построения и основные элементы системы экономической безопасности предприятия

Надежная защита экономики любого предприятия возможна только при комплексном и системном подходе к ее организации (рис. 60). В связи с этим в лексиконе профессионалов, занимающихся обеспечением безопасности бизнеса коммерческих структур, появился термин «система экономической безопасности» предприятия.



Рис. 60. Основные направления деятельности системы экономической безопасности предприятия

Системой экономической безопасности предприятия (СЭБ) является система организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз (рис. 61).



Рис. 61. Цели экономической безопасности предприятия

К числу основных задач СЭБ любой коммерческой структуры относятся:

- защита законных прав и интересов предприятия и его собственника;

- сбор, анализ, оценка данных и прогнозирование развития обстановки;
- изучение персонала, партнеров, клиентов, конкурентов, претендентов на рабочие места предприятия;
- своевременное выявление возможных устремлений к предпринятию и его сотрудникам со стороны источников внешних угроз безопасности;
- недопущение проникновения на предприятие структур экономической разведки конкурентов, организованной преступности и отдельных лиц с противоправными намерениями;
- противодействие техническому проникновению в преступных целях;
- выявление, предупреждение и пресечение возможной противоправной и иной негативной деятельности сотрудников предприятия в ущерб его безопасности;
- защита сотрудников предприятия от насильственных посягательств;
- обеспечение сохранности материальных ценностей и сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия;
- сбор необходимой информации для выработки наилучших управленческих решений по вопросам стратегии и тактики экономической деятельности предприятия;
- физическая и техническая охрана зданий, сооружений, территории и транспортных средств;
- формирование среди населения и деловых партнеров благоприятного мнения о предприятии, способствующего реализации планов экономической деятельности и уставных целей;
- возмещение материального и морального ущерба, нанесенного в результате противоправных действий организаций и отдельных лиц.

С учетом перечисленных задач, условий конкурентной борьбы, специфики деятельности предприятия строится его система экономической безопасности (СЭБ). Необходимо отметить, что СЭБ каждого предприятия также сугубо индивидуальна. Ее полнота

и действенность во многом зависят от существующей законодательной базы, выделяемых руководителем предприятия материально-технических и финансовых ресурсов, осознания каждым сотрудником важности обеспечения безопасности предприятия, а также от степени компетентности и квалификации руководителя СЭБ, непосредственно занимающегося построением и поддержанием ее в «рабочем состоянии». Основные правила функционирования любой СЭБ подчинено принципам:

- соблюдения документально зафиксированных (в том числе и законодательно установленных), а также если это необходимо, то и неписаных норм и правил организации и функционирования системы;

- соблюдения баланса интересов предприятия как объекта экономической безопасности и других взаимодействующих с ним объектов, включая личность, общество и государство;

- сочетания централизованного и децентрализованного управления силами и средствами обеспечения экономической безопасности и контроля над их применением;

- системности применения разнородных мер и механизмов противодействия угрозам жизненно важным экономическим интересам предприятия, например экономических, политических, юридических, информационных, пропагандистских и иных;

- соблюдения приоритетности в противодействии угрозам жизненно важным экономическим интересам предприятия как объекта экономической безопасности, т. е. разумной достаточности, соответствия внешним и внутренним угрозам;

- самостоятельности и ответственности за обеспечение безопасности, объединение всех необходимых для этого сил и средств предприятия для защиты своих жизненно важных экономических интересов;

- взаимодействие СЭБ предприятия и других объектов экономической безопасности, что особенно важно в том случае, когда этим системам приходится противостоять одним и тем же или аналогичным угрозам на основе координации и взаимодействия

с органами власти и управления, корпоративной этики, передовой материально-технической оснащенности.

Строгое следование всем этим принципам способствует более рациональному использованию сил и средств для защиты жизненно важных экономических интересов, в целях более быстрой и полной ликвидации или нейтрализации угроз. А отход от соблюдения этих принципов может привести к снижению эффективности работы системы и в конечном счете к ее деградации и развалу.

К основным элементам СЭБ предприятия относятся:

- 1) защита коммерческой тайны и конфиденциальной информации;
- 2) компьютерная безопасность;
- 3) внутренняя безопасность;
- 4) безопасность зданий и сооружений;
- 5) физическая безопасность;
- 6) техническая безопасность;
- 7) безопасность связи;
- 8) безопасность хозяйственно-договорной деятельности;
- 9) безопасность перевозок грузов и лиц;
- 10) безопасность рекламных, культурных, массовых мероприятий, деловых встреч и переговоров;
- 11) противопожарная безопасность;
- 12) экологическая безопасность;
- 13) радиационно-химическая безопасность;
- 14) конкурентная разведка;
- 15) информационно-аналитическая работа;
- 16) пропагандистское обеспечение, социально-психологическая, предупредительно-профилактическая работа среди персонала и его обучение по соблюдению мер экономической безопасности;
- 17) экспертная проверка механизма системы безопасности.

В наши дни все большую актуальность приобретает защита интересов предприятия от противоправной деятельности коррумпированных представителей контролирующих и правоохранительных органов. В связи с этим данное направление работы служб

экономической безопасности предприятия может выделяться в качестве отдельного элемента.

Цели системы экономической безопасности предприятия предполагают формирование необходимых структурообразующих элементов и общей схемы функционирования (рис. 62).



Рис. 62. Функциональные составляющие системы экономической безопасности

Общая схема процесса организации экономической безопасности включает конкретные действия (мероприятия), осуществляемые последовательно или одновременно (рис. 63).



Рис. 63. Структурная схема процесса обеспечения экономической безопасности предприятия

В функциональном разрезе система экономической безопасности предприятия должна располагать:

- концепцией экономической безопасности предприятия и долгосрочной стратегией ее обеспечения, которые должны обновляться применительно к меняющимся условиям функционирования;
- кратко- и среднесрочным планированием деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия, как следствие, принятой концепции и стратегии;
- необходимым взаимодействием всех владельцев бизнес-процессов с целью четкого разграничения функций и зон ответственности, большего взаимопонимания, установления тесных рабочих контактов, недопущения распыления сил, параллелизма, непреднамеренного создания взаимных помех, избавления от нездоровой конкуренции внутри предприятия;
- нормативно-правовой базой как структурного компонента системы обеспечения экономической безопасности, которая должна постоянно совершенствоваться применительно к изменяющимся условиям функционирования предприятия;
- структурой, обеспечивающей накопление, обработку и анализ информации об условиях функционирования, в особенности о наличии, составе, степени реальности и иных характеристиках угроз жизненно важным экономическим интересам предприятия, т. е. необходим мониторинг этих условий, который осуществляется непрерывно;
- системой критериев и индикаторов экономической безопасности предприятия, а также методами оценки уровня защищенности его жизненно важных экономических интересов, позволяющих формировать обоснованный механизм противодействия угрозам.

В конечном счете должна быть обеспечена повседневная работа по реализации перечисленных функций, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия.

Масштаб системы обеспечения экономической безопасности, количество входящих подсистем, сложность выполняемых функций и другие характеристики непосредственно зависят от содержания деятельности предприятия. В соответствии с такой зависимостью все подсистемы обеспечения экономической безопасности

10.2. Подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия

образуют пирамиду, по иерархии которой располагаются подсистемы, реализующие отдельные функции.

Генеральная стратегия экономической безопасности предприятия заключается в своевременном выполнении своих обязательств перед собственником, персоналом, клиентами (потребителями продукции), партнерами (поставщиками, инвесторами, оптовыми торговцами и т. д.), государством при ведении деятельности, соответствующей действующему законодательству.

10.2. Подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность предприятия характеризуется совокупностью качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является уровень экономической безопасности. Уровень экономической безопасности предприятия – это оценка степени удовлетворения интересов, прежде всего собственника, базирующаяся на эффективности использования собственности при соблюдении интересов других сторон, заинтересованных в деятельности предприятия. С целью достижения наиболее высокого уровня экономической безопасности предприятие должно проводить работу по обеспечению максимальной безопасности основных функциональных составляющих своей работы.

Оценка уровня экономической безопасности предприятия может осуществляться с точки зрения разных временных аспектов – текущем и будущем. Наиболее обоснованной и достоверной является оценка уровня экономической безопасности, осуществляемая по данным текущего периода. При этом считается, что структура собственности (архитектура предприятия) остается неизменной. Оценка экономической безопасности по данным текущего периода носит констатирующий характер и производится на основе информации, полученной по данным учета деятельности предыдущего периода. Оценка будущего уровня

экономической безопасности носит вероятностный характер, что связано с оценкой величины необходимых показателей на основе прогнозирования.

В основе оценки обеспечения экономической безопасности предприятия (ЭБП) лежат определенные результаты, явления и свершившиеся факты деятельности предприятия в целом, подразделений и персонала в частности.

В основе проводимого анализа оценки состояния экономической безопасности находится процесс функционирования предприятия, который должен не только удовлетворять интересы заинтересованных сторон, но и учитывать альтернативные варианты получения ими доходов:

- собственник и инвестор могут реинвестировать свой капитал в более выгодное предприятие;
- персонал сменить место работы;
- государство может заинтересоваться низкими налоговыми поступлениями;
- потребители могут изменить свои предпочтения;
- партнеры (поставщики) могут посчитать более выгодным иметь дело с другими предприятиями.

Причем свои интересы перечисленные субъекты реализуют во внешней среде предприятия. Следовательно, результатом нарушения интересов являются появление и реализация угроз. Так как одновременно удовлетворить все интересы заинтересованных сторон невозможно, то возникает необходимость в ранжировании угроз и степени их опасности для деятельности предприятия. Возникновение недовольства результатами деятельности предприятия у заинтересованных сторон зависит от их сравнения с деятельностью других предприятий как альтернативных вариантов получения своего дохода. Причем не обязательно это будут предприятия данной отрасли. Таким образом, оценка деятельности рассматриваемого предприятия производится с точки зрения состояния внешней среды, причем каждая заинтересованная в деятельности предприятия сторона придерживается своей точки

10.2. Подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия

зрения, не совпадающей с другими. Это объясняет тем, что у разных предприятий свои показатели рентабельности, уровень вознаграждения за труд, свои модели продукции, различающиеся ценой и качеством. Таким образом, заинтересованные стороны могут являться источниками угроз, а также объектами угроз.

Возникающее недовольство представляет угрозу для деятельности предприятия, которой могут воспользоваться конкуренты. Для дальнейшего анализа прежде всего необходимо оценить:

- соотношение процесса возникновения, развития угрозы и процесса обеспечения безопасности;
- роль самых различных элементов, составных частей предприятия, внешней среды предприятия в этих двух процессах.

Если предположить, что, обладая автономностью и инерцией, эти два процесса могут идти независимо один от другого, то основой возникновения угроз являются намерения и действия сторон (собственники, инвесторы, персонал, потребители продукции, партнеры, государство) вне и внутри предприятия. Эти стороны вне и внутри предприятия могут рассматриваться как объекты, так и как субъекты (средства, механизмы, способы и т. д.) обеспечения экономической безопасности предприятия. Представленный анализ позволяет прийти к выводу, что каждая сторона, заинтересованная в деятельности предприятия, с точки зрения обеспечения его безопасности может выступать одновременно в четырех ролях (рис. 64):

- субъекта (средство, механизм, способ) обеспечения безопасности;
- объекта обеспечения безопасности (защищаемый элемент);
- источника угрозы;
- объекта угрозы.

Далее будем этот принцип называть для краткости принципом одновременности четырех ролей, или принципом четырех ролей. Таковую роль может выполнять, например:

- персонал подразделения предприятия;
- неформальная группа сотрудников;

- отдельный сотрудник;
- контрагент предприятия и т. д.

Сформулированный принцип может использоваться при анализе самых различных ситуаций, связанных с обеспечением экономической безопасности. Наиболее важный вывод, являющийся следствием принципа четырех ролей: любая без исключения сторона деятельности предприятия и внешней среды (в том числе любой сотрудник предприятия) может как представлять угрозу, так и быть использованным для обеспечения экономической безопасности предприятия.

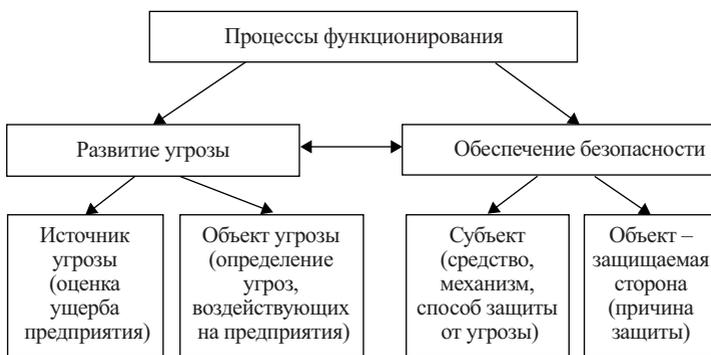


Рис. 64. Принцип четырех ролей в экономической безопасности предприятия

Но недовольство сторон не возникает само по себе, так как деятельность предприятия определяется принимаемыми менеджментом решениями. Поэтому непосредственную угрозу экономической безопасности предприятия составляют последствия принимаемых собственником, менеджментом, партнерами, потребителями продукции и государством решений:

- непосредственно затрагивающих в той или иной степени интересы сторон;

10.2. Подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия

- нарушающих закон или неписанные общественные нормы;
- предоставляющих возможность получения незаконных выгод и преимуществ;
- скрывающих свои действия, наносящие угрозу интересам сторон.

Любое управленческое решение может затрагивать интересы указанных выше субъектов. Например, стремление повысить рентабельность может сопровождаться относительным и даже абсолютным уменьшением фонда оплаты труда, что может привести к забастовке или переходу на другое предприятие наиболее квалифицированных работников, являющихся носителями ключевых компетенций предприятия. Естественно, это создает угрозу, а субъект становится источником угрозы, так как своими действиями он может нанести ущерб предприятию. С другой стороны, в результате повышения рентабельности могут увеличиться доходы собственника и инвестора, что переводит этих субъектов в разряд защитников экономической безопасности. Естественно, не каждое управленческое решение приводит к появлению угрозы и не каждая угроза может представлять опасность для предприятия. Поэтому возникает необходимость идентификации угроз и выявления наиболее существенных для деятельности предприятия.

Как следствие, трудно определить, на какой основе происходит определенный экономический процесс, – на законной, незаконной или даже полузаконной. Такая неточная законность вместе с «телефонным правом» дает политикам, бюрократам и судьям необыкновенную свободу оценивать самостоятельно, что хорошо, а что плохо.

К нарушению экономической безопасности относится, например, поведение собственника, инвестора или менеджмента, приводящего к недружественному поглощению и гринмэйлу. Гринмэйл – продажа пакета акций фирме-эмитенту, менеджеру или текущему владельцу фирмы-эмитента по цене, значительно превышающей рыночный курс. При этом лицо, продающее пакет акций (гринмейлер), угрожает в случае отказа от сделки провести враждебное поглощение либо создать сложности в функционировании этой

фирмы-цели, т. е. это шантаж. Его схема действий проста: сначала приобретается пакет акций общества, а потом по заранее разработанному сценарию начинается борьба с ним для продажи своих акций по более высокой цене. Некоторые компании сделали недружественные поглощения своим основным бизнесом, который работает по незатейливой схеме: дешево купил – дорого продал.

10.3. Принципы полного охвата по времени и приоритета мер предупреждения угроз

Все происходящие события, составляющие экономическую безопасность предприятия, характеризуются местом и временем совершения. Это касается как событий, способных представлять угрозу, так и событий, относящихся к деятельности по обеспечению ЭБП. Для организации деятельности по обеспечению ЭБП чрезвычайно важно сопоставить взаимосвязь этих событий во времени.

Анализируя функционирование предприятия, можно выделить управленческую, производственную и логистическую структуры, которые целенаправленно взаимодействуют между собой в процессе выполнения производственной программы. Для каждой структуры можно определить свои бизнес-процессы, которые реализуются в виде последовательно выполняемых этапов, и в то же время результаты их выполнения призваны инициировать выполнение бизнес-процессов других структур.

Для каждой структуры можно выделить три основных этапа функционирования:

- планирование деятельности на определенный период, принятие управленческого решения по выполнению планов, доведение плановых заданий до владельцев бизнес-процессов;
- реализация управленческого решения владельцами бизнес-процессов в течение планового периода;
- учет результатов выполнения бизнес-процессов, контроль и оценка деятельности владельцев бизнес-процессов, подведение итогов и анализ отклонений от плана.

10.3. Принципы полного охвата по времени и приоритета мер...

Этот цикл повторяется непрерывно, а эти этапы осуществляются одновременно в каждый период для каждой из структур. Этапы каждой из структур реализуются с определенным лагом, что позволяет согласовать их взаимодействие (рис. 65).



Рис. 65. Взаимодействие бизнес-процессов различных структур во времени

Приведенные на рис. 65 бизнес-процессы выполняются одновременно, но для разных плановых периодов. Например, если выполняется производственная программа текущего периода, то обеспечение выполнения текущей производственной программы предшествует ей, а за выпуском готовой продукции следуют ее складирование и реализация.

По отношению к текущему моменту времени события производственной деятельности относятся либо к будущему периоду (планирование или предшествующее ему прогнозирование), либо к настоящему периоду (выполнение плановых заданий), или к прошлому периоду (учет, контроль, оценка, анализ результатов). Таким образом, и предприятие в целом, и любое его структурное подразделение одновременно в течение текущего периода:

- прогнозируют события, а исходя из результатов прогноза, планируют свою деятельность в будущем периоде;
- осуществляют текущую деятельность в настоящем периоде;
- учитывают, оценивают и анализируют результаты выполнения плановых заданий прошлого периода.

Таким образом, состояние экономической безопасности предприятия определяется последовательным и непрерывным выполнением бизнес-процессов управленческой, логистической и производственной структур. А исключение из этого цикла любого бизнес-процесса дезорганизует выполнение как текущей, так и будущей производственной программы и отражается на экономической безопасности предприятия.

Следовательно, механизм обеспечения экономической безопасности ориентирован на выполнение производственной программы в соответствии со сроками, фигурирующими в договорах на поставку продукции предприятия. Тем самым предупреждается появление угроз экономической безопасности предприятия. Именно поэтому экономическая безопасность предприятия зависит прежде всего от:

- планирования собственной деятельности, которая определяет состояние предприятия, его безопасность в следующем плановом периоде;

- прогнозирования, которое должно предшествовать планированию, пресекая в режиме реального времени возможность появления и реализации угроз (нанесению ущерба предприятию), что дает возможность заблаговременного принятия соответствующих мер;

- обеспечения производственной программы;
- выполнения плановых заданий в сроки, предусмотренные действующими контрактами на поставку продукции;
- учета завершённых работ, позволяющих оценить состояние производственного процесса.

Говоря другими словами, службы управления предприятия одновременно в каждом плановом периоде прогнозируют и планируют деятельность предприятия для будущего, контролируют эту деятельность в настоящем, учитывают и анализируют за прошедший период результаты деятельности предприятия.

Это автоматически означает, что каждое событие хозяйственной деятельности в идеальном случае должно рассматриваться с точки зрения обеспечения безопасности: на этапе прогнозирования и планирования, на этапах обеспечения, осуществления, реализации и отчетности.

Критерии оценки состояния экономической безопасности для каждого бизнес-процесса должны различаться, так как, например, для управленческой структуры:

- для первого этапа оценивается возможности предприятия по выполнению договоров на поставку продукции и определяется план действий;
- на втором этапе оценивается процесс соответствия производственного процесса плану;
- на третьем этапе оцениваются результаты осуществления плана.

А основной задачей мониторинга производственного процесса является сопоставление управленческих воздействий и их результатов для своевременного выявления отклонений, оценки их существенности для того или иного уровня иерархии управления, анализа причин отклонения и оперативного реагирования на их появление.

Ведущая роль в рассматриваемом процессе управления принадлежит прогнозированию, которое призвано предупредить появление угроз на самом раннем уровне и тем самым осуществить превентивные действия. Это относится и к определению сроков выполнения договоров на поставку продукции, т. е. при формировании производственной программы, если говорить о текущем периоде. А если затрагивать перспективу, то следует прогнозировать перспективную производственную программу и, исходя из полученных результатов, трансформировать в случае необходимости архитектуру предприятия. Последнее является стратегическим процессом планирования развития предприятия.

Так, приоритет мер предупреждения (своевременность) считают одним из принципов построения системы безопасности (В. П. Мак-Мак¹¹³, О. А. Грунин и С. О. Грунин¹¹⁴). Принцип приоритета мер предупреждения хорошо согласуется с предположением о возможности заблаговременного определения всех угроз ЭБП и механизмов их реализации.

А. С. Соснин, А. Я. Прыгунов¹¹⁵ выделяют три вида контроля: предварительный, текущий и заключительный. В их понимании контроль рассматривается как одна из функций управления. Но следует различать контроль деятельности управленческого бизнес-процесса, что является прерогативой его владельца, и контроль результатов управленческого бизнес-процесса, что следует рассматривать как результат деятельности, который подлежит оценке вышестоящим по уровню иерархии управления лицом. Результат управленческого бизнес-процесса является рекомендацией для лица, принимающего решение. Этот менеджер может не согласиться с предложенным решением и внести свои коррективы.

¹¹³ Мак-Мак В. П. Служба безопасности предприятия. М.: Баярд, 2003, С. 10.

¹¹⁴ Грунин О. А., Грунин С. О. Указ. соч. С. 42.

¹¹⁵ Соснин А. С., Прыгунов А. Я. Указ. соч. С. 267–269.

С позиций обеспечения экономической безопасности особую ценность представляет результат, полученный в результате выполнения бизнес-процесса.

Профилактическими средствами, позволяющими осуществить эффективные управленческие воздействия на результативность производственного процесса, являются правила формирования и обоснования управленческих решений, процедуры их принятия, организационные структуры, позволяющие довести их до непосредственного исполнителя без искажения, хотя и в более детализированном виде. Тем самым подтверждается важность планирования, создания и реформирования организационных структур предприятия¹¹⁶. Первоочередная задача обеспечения экономической безопасности – определение владельцев бизнес-процессов, ответственных за сохранность каждого объекта собственности.

Следовательно, организационная структура должна рассматриваться не только как субъект, но и как объект обеспечения экономической безопасности предприятия. В идеале организационная структура должна обеспечивать сохранность собственности и эффективность ее использования. Неоднозначное распределение ответственности, полномочий и ресурсов между владельцами бизнес-процессов может стать существенной угрозой экономической безопасности предприятия. Таким образом, с позиций обеспечения экономической безопасности контрольная функция менеджмента должна обеспечивать сохранность собственности и эффективность ее использования.

Принцип полного охвата по времени и приоритета мер предупреждения угроз определяет:

- одновременность всех аспектов деятельности предприятия, обеспечивающая непрерывность производственного процесса;
- непрерывность, повторяемость и многократность во времени всех бизнес-процессов, составляющих архитектуру предприятия,

¹¹⁶ Фокина О. Т. Указ. соч.

что значительно повышает надежность обеспечения его экономической безопасности.

При этом приоритет отдается мерам превентивного характера, т. е. противодействие угрозам начинается на максимально более ранней стадии их реализации. Существование угроз предприятию определено условиями хозяйствования. Угрозы ЭБП существуют у любого функционирующего предприятия. Деятельность по обеспечению ЭБП является необходимым условием существования предприятия. А безопасность предприятия определяется согласованной деятельностью управленческой, логистической и производственной структур.

10.4. Принципы шести уровней экономической безопасности и полного охвата деятельности предприятия

Любое решение принимается менеджером в соответствии с его полномочиями и касается нижестоящих владельцев бизнес-процессов, которые, продолжая их детализацию, доводят их до непосредственных исполнителей. Решения, принимаемые на верхних уровнях иерархии управления, в соответствии с организационной структурой последовательно детализируются. Принятие решения направлено на получение заданного результата за счет инициализации тех или иных бизнес-процессов и их операций. Но у принимаемых решений всегда есть и обратная сторона, так как затрагивает интересы как принимающих решения, так и получающих их. И не всегда принимаемые решения соответствуют интересам их получателей. Следовательно, в процессе функционирования предприятия непрерывно принимаются решения, последствия которых имеют как позитивный, так и негативный характер.

Поэтому очень важно оценивать воздействие управленческих решений на деятельность предприятия, учитывать причинно-следственные связи, позволяющие вывить не только позитивные, но и негативные последствия принимаемых решений. Это

становится необходимым для выявления и локализации причин и источников появления угроз, а также методов их устранения.

Ранее было дано определение экономической безопасности предприятия: экономическая безопасность предприятия характеризуется способностью своевременно выполнять свои обязательства, с одной стороны, предприятием, а с другой – его собственником, персоналом, партнерами, клиентами и государством. Из этого определения следует, что при несвоевременном выполнении своих обязательств хотя бы одной из сторон ущемляются интересы других сторон и возникает вероятность появления угрозы как ответной реакции потерпевшей стороны на возникшую ситуацию. Отсюда возникает необходимость обеспечения безопасности предприятия в случае несвоевременного выполнения или невыполнения обязательств одной из сторон. Таким образом, можно сделать вывод о существовании шести уровней экономической безопасности предприятия (ЭБП):

- 1) уровень собственника;
- 2) уровень менеджмента, представляющего интересы предприятия (и свои собственные);
- 3) уровень персонала;
- 4) уровень взаимодействия с партнерами;
- 5) уровень клиентов (потребителей продукции);
- 6) уровень взаимодействия с государством.

Эти шесть уровней должны рассматриваться в соответствии с принципом одновременности четырех ролей, т. е. каждый из шести уровней с точки зрения обеспечения безопасности можно рассматривать как субъект безопасности, объект безопасности, источник угрозы и объект угрозы. Анализ деятельности предприятий показывает, что все уровни равнозначны для состояния предприятия.

Таким образом, если не будет обеспечена безопасность хотя бы на одном уровне, то все мероприятия по обеспечению ЭБП на других уровнях становятся малоэффективными и порой вообще бессмысленными.

Под угрозой понимается намерение нанести физический, материальный или иной ущерб (вред) какому-либо лицу или общественным интересам. В контексте экономической безопасности предприятия имеется в виду только материальный ущерб, включая упущенную финансовую выгоду. К упущенной выгоде относятся неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено. Если принять, что величина выручки предприятия имеет вероятностный характер, то и упущенная выгода также имеет такую же природу. Поэтому риск упущенной выгоды оценивается как вероятность неполученного дохода в результате неосуществления какого-либо мероприятия. Например, риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам. Таким образом, для собственника и государства упущенная выгода связана с эффективностью использования собственности предприятия.

Предприятие (фирма, по определению Коуза¹¹⁷) основано на замене рыночных отношений на административные. Такой подход позволяет не только минимизировать издержки, но и фиксировать их величину, что дает возможность оценить целесообразность создания и развития предприятия. Особенно это касается затрат на оплату труда персонала, включая менеджмент. При оценке целесообразности создания и дальнейшего функционирования предприятия оценивается возможность привлечения и удержания персонала, который обладает необходимыми компетенциями и квалификацией. При этом учитываются альтернативные места трудоустройства персонала. Недостаточно высокий уровень оплаты труда приводит к утрате сначала ключевых компетенций, носителем которых является персонал, включая менеджмент, а затем и конкурентных преимуществ. Исключением из этого правила являются мелкие

¹¹⁷ Рональд Коуз. Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007. 224 с.

и отчасти средние предприятия, которые за счет узкой специализации на очень ограниченном числе операций цепочек добавленной стоимости выпускаемых продуктов могут сохранять свои конкурентные преимущества за счет компетенций собственников. Эти собственники должны непосредственно участвовать в деятельности предприятия, являясь его руководителями и ведущими специалистами. Собственник, выступая в качестве предпринимателя, должен быть новатором, который обладает такими качествами, как¹¹⁸:

- умение рисковать;
- умение работать в одиночку, преодолевая сопротивление незаинтересованных в обновлении групп работников;
- владение научными методами решения производственных и экономических задач;
- умение убеждать других;
- способность «широкого предвидения»;
- сочетание рациональности и иррациональности.

Обычно изначально закладываемых в предприятие конкурентных преимуществ хватает на очень ограниченный период времени. Со времени они утрачиваются, так как перенимаются конкурентами. Поэтому конкурентные преимущества должны возобновляться на счет инноваций, базирующихся на ключевых компетенциях персонала, включая менеджмент. Если этого не происходит, то предприятие банкротится. Под инновациями понимаются любые изменения с целью внедрения и использования новых товаров, рынков и форм организации деятельности предприятия. Й. Шумпетер выделил пять разновидностей инноваций:

- 1) новое, неизвестное в сфере потребления блага либо новое качество блага;
- 2) новый, более эффективный метод производства уже известной потребителю продукции;
- 3) новые способы сбыта известной продукции;

¹¹⁸ Шумпетер Й. Теория экономического развития. 1912.

4) открытие новых источников сырья или производства полуфабрикатов;

5) реорганизация производства, ведущая к подрыву сложившейся монополии.

По мере развития предприятия, с увеличением объема выпуска, становится целесообразным увеличить число операций из цепочек добавленной стоимости выпускаемых продуктов за счет эффекта масштаба, связанного с изменением стоимости единицы продукции от объемов ее выпуска. В свою очередь расширение разнообразия операций приводит к усложнению производственной структуры, а значит, и всей архитектуры предприятия в целом, включая логистическую, управленческую и организационную структуры. Следствием этого процесса является необходимость передачи собственником части своих полномочий и функций менеджменту, который в дальнейшем должен нести ответственность за сохранность и эффективность использования собственности.

Как экономическая категория, собственность отражает отношение между людьми относительно присвоения вещей и материальных благ в обществе, т. е. результатов использования собственности. Поэтому собственность занимает центральное положение в любой экономической системе, так как определяет (рис. 66):

- метод распределения результатов деятельности предприятия;
- цель функционирования предприятия;
- способ взаимодействия заинтересованных сторон с собственностью предприятия;
- иерархию интересов лиц, заинтересованных в деятельности предприятия;
- форму заинтересованности лиц в результатах деятельности предприятия.

Отношения собственности состоят:

- в пользовании – это право собственника использовать имущество для удовлетворения своих потребностей, включая результаты деятельности предприятия как объекта его собственности. В том числе собственник имеет право сдавать свое имущество

в пользование на определенный срок, предусмотренный в договоре или ином правовом акте;

- во владении – собственник полностью физически владеет вещью, является ее полноправным собственником на законных основаниях, в том числе результатами использования собственности;

- в распоряжении, которое заключается в праве изменять принадлежность имущества (путем мены, дарения, купли-продажи) или результатов деятельности. По теории правоведа Оноре и экономиста Р. Коуза, это еще право управлять, получать доход, претендовать на безопасность, передавать в наследство, дарить.

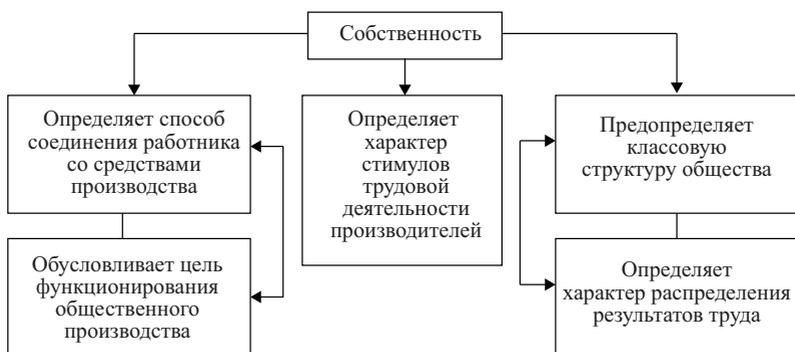


Рис. 66. Функции собственности

Так как конечным намерением деятельности предприятия является достижение наивысшего результата при производстве и реализации товаров и услуг, то распорядителем данного результата и его полноправным владельцем является собственник. Существующая экономика предполагает, что участники экономической деятельности рассматривают друг в друге как равных в правах собственников. Объектом собственности принято называть средства производства, предмет потребления, капитал, результаты деятельности, информацию и другое (рис. 67).

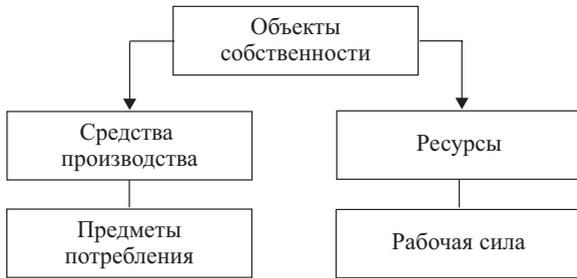


Рис. 67. Объекты собственности

Собственность на рабочую силу является особым ее видом. Под ней понимается совокупность умственных и физических способностей человека, которые используются им в процессе производства материальных благ. Специфика этого вида собственности состоит в том, что:

- объектом собственности являются способности конкретного человека, необходимые для конкретной трудовой деятельности, что роднит данный вид собственности с интеллектуальной собственностью;
- субъект и объект собственности составляют систему, так как их нельзя отделить друг от друга, ибо невозможно человеческую способность, т. е. рабочую силу, выступающую в качестве объекта собственности, отделить от конкретного носителя этой способности, т. е. человека или субъекта собственности. Здесь одно без другого отдельно существовать не может. Сосуществуя вместе, они выступают как диалектическое единство противоположностей.

Уникальность способностей человеческой личности как объекта собственности заключается в уникальности механизма их экономической реализации. Внешне рабочая сила выступает наравне с другими факторами производства (землей и капиталом), однако в действительности рабочая сила не просто равноценный фактор производства, а главный, решающий фактор, обеспечивающий не только экономический, но и социальный прогресс любого общества.

Механизм экономической реализации собственности на рабочую силу должен быть таким, чтобы:

а) обеспечить ее носителя (работника) необходимыми жизненными благами с целью постоянного возобновления его способностей к трудовой деятельности на уровне, не только обеспечивающем поддержание самой жизни, но и позволяющем развивать личность собственника данных способностей;

б) собственник данных способностей, как и всякой иной собственности, имел возможность получения дохода от их производительного использования.

Следовательно, для персонала величина доходов ограничена снизу величиной доходов, необходимой для ее воспроизводства, а сверху той долей, которую может выделить собственник. Свои доходы собственник предприятия делит между оплатой труда, налогами и другими законодательно установленными отчислениями. Если оставшаяся часть доходов его не устраивает, то возникает угроза существованию предприятия.

Форма собственности всегда связана с конкретным владельцем, с тем субъектом, которому принадлежат средства производства. Исходя из указанного принципа, в современной рыночной экономике необходимо различать такие формы собственности, как:

- частную, в которой исключительными правами пользуются отдельные индивиды;
- государственную, права на которую принадлежат государству и его органам управления.

Частная форма собственности на средства производства имеет свои преимущества по сравнению с государственной формой собственности. Она создает суверенного собственника, заинтересованного в эффективном использовании принадлежащей ему собственности, тем самым определяя развитие экономики.

Государственная форма собственности представляет особый вид общественных отношений по поводу собственности на условия производства и результаты труда, при которых как средства труда, так и его результаты принадлежат государству. Главное

отличие государственной формы собственности от частной формы заключается в том, что присвоение осуществляется не в пользу частного лица, а в пользу особого собственника – государства.

Государственная собственность на средства производства играет весьма заметную роль во всех странах. В основе осуществления государственной формы собственности лежат объективные причины. Эту форму собственности необходимо рассматривать не в качестве альтернативы частной форме собственности, а как объективно необходимый элемент общей системы собственности. В современном обществе есть сферы деятельности, где частная собственность оказывается менее эффективной, чем государственная, возникает потребность в концентрации ресурсов и централизованном управлении.

Можно выделить разные формы частной собственности (рис. 68).

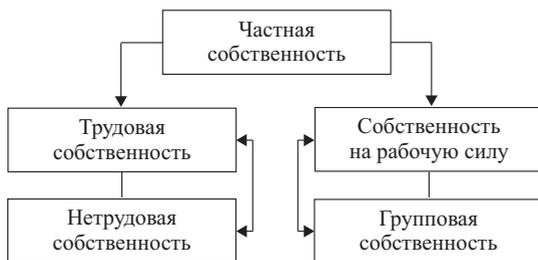


Рис. 68. Формы собственности

Трудовая собственность развивается и приумножается от предпринимательской деятельности, ведения собственного хозяйства и других форм, в основе которых лежит труд данного лица. Нетрудовая собственность возникает вследствие получения имущества по наследству, дивидендов от акций, облигаций, доходов от средств, вложенных в кредитные учреждения, и других источников, не связанных с трудовой деятельностью.

Групповая собственность – вид коллективной собственности на средства производства, недвижимость и т. д., владельцем которых является группа индивидов, общественность или организация.

Общественная собственность выступает прежде всего в форме государственной (федеральной, муниципальной) собственности, что предполагает совместные отношения людей по поводу присвоения определенных жизненных благ. Под субъектами собственности понимаются физические и юридические лица, между которыми возникают отношения собственности (рис. 69).



Рис. 69. Субъекты собственности

Из этого следует, что собственность является основой производства, получается и всего экономического развития в целом. Собственник распоряжается, лично владеет и использует средства производства для получения дохода.

Поэтому существование одной или другой формы присвоения не оказывается случайным, а определяется уровнем развития материальной основы производства. По отношению к собственности различают объект присвоения, субъект присвоения и экономическое содержание собственности.

Государство заинтересовано в расширении деятельности предприятия, так как при этом увеличиваются налоговые поступления, возрастает занятость, увеличивается социальная стабильность. В свою очередь, государство проводит политику, направленную на создание лучших условий для деятельности предприятия.

Взаимодействие предприятия с партнерами характеризуется, с одной стороны, величиной кредиторской (поставщики) и кредитной (банки) задолженности, а с другой – своевременностью получения необходимых ресурсов в необходимом объеме.

Взаимные обязательства предприятия и его клиентуры определяются с одной стороны, дебиторской задолженностью, а с другой – отсутствием заказов на продукцию предприятия и образованием запасов готовой продукции, что, в свою очередь, приводит к снижению выручки и остановке производства.

В экономической безопасности предприятия выделяется внутренняя и внешняя составляющая.

Под внутренней составляющей экономической безопасности предприятия будем понимать способность предприятия трансформировать свою архитектуру таким образом, чтобы максимально обеспечить свою экономическую безопасность. Таким образом, понятие внутренней экономической безопасности характеризует степень того, насколько внутреннее устройство предприятия способствует обеспечению ЭБП в целом.

Под внешней составляющей ЭБП будем понимать способность предприятия взаимодействовать с внешней средой таким образом, чтобы максимально обеспечить свою экономическую безопасность. Следует отметить, что обе эти составляющие ЭБП теснейшим образом связаны между собой и такое деление довольно условно. Внутренняя составляющая ЭБП имеет первостепенное значение и в значительной мере или даже полностью определяет и внешнюю составляющую ЭБП.

Изначально внутренняя составляющая ЭБП формируется при создании предприятия:

- 1) при учреждении юридического лица: оформлении и регистрации документов;
- 2) при формировании состава менеджмента;
- 3) при создании архитектуры предприятия;
- 4) при наборе персонала;
- 5) при планировании и осуществлении финансово-хозяйственной деятельности;
- 6) при формировании системы контроля, отчетности и анализе отчетности;
- 7) при принятии решений и доведения их до исполнителей.

При создании предприятия определяются конкретные взаимодействия и, следовательно, закладываются противоречия. Естественно, что возникновение противоречий способствует возникновению угроз ЭБП. Для успешного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности необходимо проведение мероприятий по обеспечению экономической безопасности на всех шести уровнях.

10.5. Управление экономической безопасностью предприятия

Состояние экономической безопасности предприятия определяется двумя условиями. Необходимым условием является обеспечение сохранности собственности. Достаточное условие обеспечения экономической безопасности заключается в эффективном использовании собственности, которое реализуется при реализации миссии предприятия. Под миссией предприятия понимается выпуск и реализация продукции, достаточной по объему и номенклатуре для получения собственником удовлетворяющего его дохода. Осуществляемое с этой целью управление предприятием выполняется для получения максимального дохода собственником в настоящем и будущем. С точки зрения текущего периода предполагается, что возможности предприятия неизменны и основной задачей является наиболее полное использование производственных мощностей для выпуска продукции, пользующейся спросом. Предприятие строит свою деятельность, используя систему контрактов, которые охватывают:

- затраты на персонал (фонд оплаты труда заранее известен);
- затраты на материалы, комплектующие изделия, энергетические ресурсы, кредиты (контракты с партнерами);
- реализацию продукции по заранее определенным в контрактах ценам на единицу продукции.

Таким образом, фактически затраты на единицу продукции определяются степенью использования мощностей предприятия, что, в свою очередь, характеризует эффективность использования собственности. Следовательно, рост объема выпуска за счет

увеличения использования производственных мощностей способствует минимизации издержек на единицу продукции.

Тогда общая постановка задачи планирования производства формулируется следующим образом: необходимо определить план производства одного или нескольких видов продукции, который обеспечивает наиболее рациональное использование имеющихся материальных, финансовых и других видов ресурсов. В данном случае под планированием понимается распределение по исполнителям работ по контрактам на поставку продукции, которые должны быть выполнены к заданному сроку. Такой план должен быть оптимальным с точки зрения выбранного критерия – максимума выручки.

Введем обозначения:

n – количество выпускаемых продуктов;

m – количество используемых производственных ресурсов (например, производственные мощности, сырье, рабочая сила);

a_j – объем затрат ресурса i на выпуск единицы продукции j ;

c_j – доход от выпуска и реализации единицы продукта j ;

b_i – количество имеющегося ресурса i ;

x_j – объем выпуска продукта j .

Формально задача оптимизации производства может быть представлена следующей моделью линейного программирования:

$$\sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max, \quad (10.5.1)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{i,j} x_j \leq b_i = 1, \dots, m, \quad (10.5.2)$$

$$x_j \geq 0, j = 1, \dots, n. \quad (10.5.3)$$

Здесь (10.5.1) – целевая функция (максимум выручки); (10.5.2) – система специальных ограничений (constraint) на объем фактически имеющихся ресурсов; (10.5.3) – система общих ограничений (на неотрицательность переменных); x_j – переменная (variable).

Тем самым предприятие, используя в максимальной степени имеющиеся ресурсы, стремится достичь минимума стоимости

единицы продукции, т. е. реализует стратегию минимизации издержек. Но основной целью текущего периода является достижение максимума дохода собственника. Полученная прибыль может реализовать это пожелание, если не учитывать налоговое бремя, которое может кардинально изменить складывающуюся картину. Поэтому здесь уместно будет для уменьшения прибыли с целью «оптимизации» налогового бремени обозначить издержки, которые несет предприятие и которые не были учтены ранее. Издержки могут быть увеличены за счет: амортизационных отчислений нематериальных активов, перевода части прибыли в инвестиции, направляемые на обновление производства и продуктовой линейки.

Таким образом, одним из таких инструментов является амортизация, которая ранее могла быть не учтена (рис. 70).



Рис. 70. Нематериальные активы предприятия

К нематериальным активам относятся права и привилегии, определяющие в долгосрочном периоде преимущества предприятия перед конкурентами, обеспечивая таким образом получение экономических выгод (рис. 71).



Рис. 71. Классификация нематериальных активов предприятия

Это прежде всего исключительные права на результат интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (часть 4 ГК РФ) (рис. 72).

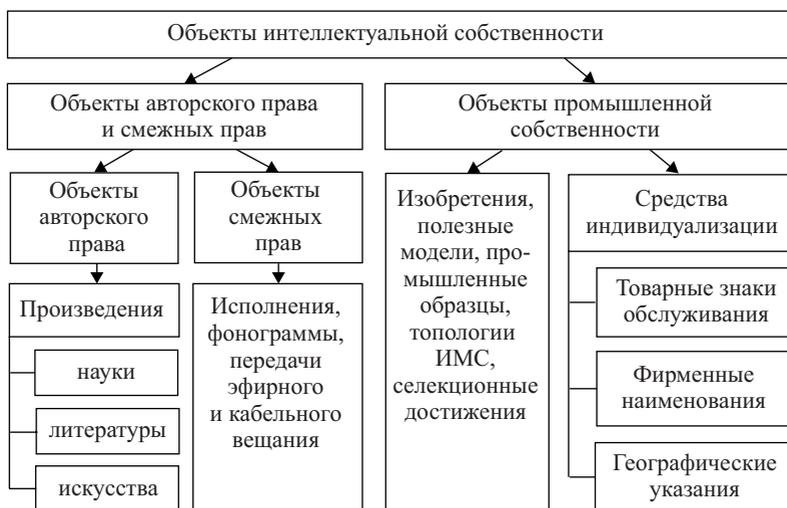


Рис. 72. Структура интеллектуальной собственности

К нематериальным активам относится и деловая репутация, и положительные результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (ПБУ 17).

Другим инструментом выявления издержек являются инвестиции:

- в обновление продуктовой линейки;
- в модернизацию или расширение производства;
- в проведение НИОКР.

Тем самым за счет уменьшения прибыли, соответственно, сокращаются налоговые отчисления и может даже быть достигнуто увеличение дохода собственника, так как налоговая система

практически всегда имеет прогрессивный характер за счет вычисления величины налогов с одной и той же прибыли. При таком подходе к налоговым отчислениям недополученный доход собственника переносится на будущее.

И, кроме этого, осуществление эффективной инвестиционной и инновационной политики позволяет если не увеличить, то хотя бы сохранить доходы собственника в будущем, что немало важно для экономической безопасности предприятия. В свою очередь, реализация инвестиционной политики должна способствовать укреплению позиций предприятия на рынке. В этом заинтересованы и партнеры предприятия, и его персонал, а также клиенты, получающие новые товары, и не в последнюю очередь государство, которое тем самым посредством налоговой системы стимулирует развитие предприятия для увеличения в последующем налоговых поступлений за счет расширения производства и сохранения занятости.

Первым шагом на этом пути является формирование производственной программы за счет заключения договоров на поставку продукции в сроки, указанные в заключенных предприятием контрактах. Причем контракты содержат обязательства предприятия перед своими клиентами – потребителями продукции. Контракт определяет взаимные обязательства: предприятие обязуется поставить в определенные контрактом сроки заданное количество продукции, а клиент – оплатить выпуск этой продукции по указанной в контракте цене. При заключении контракта на поставку продукции менеджменту предприятия необходимо оценить возможности его выполнения по срокам и объемам. И здесь в зависимости от типа производства возможны различные варианты. Например:

- непрерывное и дискретное массовое производство может выполнить условия контракта за счет уже имеющихся запасов товарной продукции или ее выпуска в оговоренные сроки. При этом предприятие организует свою деятельность, ориентируясь на прогнозируемый спрос выпускаемой продукции;
- серийное производство обычно с коротким циклом изготовления продукции должно соизмерять свои возможности, так

как выполняет одновременно несколько договоров с заказчиками, которые предусматривают выпуск различной номенклатуры с разными объемами выпуска в стоимостном и физическом выражении;

- единичное производство характеризуется длительным циклом изготовления продукции по заказам потребителя и предусматривает:

- подготовку производства, включая заказ необходимых материалов и комплектующих изделий у партнеров предприятия;

- поэтапное финансирование заказчиком процесса создания этой продукции;

- проведение испытаний изготовленной продукции с выявлением и исправлением выявленных недостатков;

- передачу этой продукции заказчику и окончательную оплату заказа.

С позиций текущего управления доходность определяется степенью использования существующих возможностей предприятия (величиной его производственных мощностей и оборотных средств), а также способностью привлечения кредитов для финансирования текущей деятельности.

Предприятие как участник рыночной системы вынуждено подчиняться ценовому механизму, закону спроса и предложения и т. д. Однако во внутренней среде каждого предприятия механизм цен вытеснен сознательными действиями и автономными решениями менеджеров и предпринимателей. Менеджер сознательно определяет основные направления внутрифирменной деятельности. Следовательно, внутренняя природа предприятия основывается на системе плановых показателей.

С точки зрения будущего эффективное управление включает:

- прогнозирование состояния рынка продукции предприятия с определением номенклатуры и объема выпуска в стратегических зонах хозяйствования;

- определение миссии предприятия в указанном выше смысле и формирование перспективной производственной программы;

- формирование пирамиды стратегий и представление бизнес-модели, реализующей эти стратегии с учетом результатов анализа текущего состояния предприятия;

- разработку видения на основе принятой бизнес-модели предприятия для реализации миссии с определением необходимой величины инвестиций и планирование инновационной и инвестиционной политики;

- осуществление своевременной трансформации архитектуры предприятия для осуществления сформулированной миссии.

Таким образом, среди функций управления важнейшее место занимает планирование. Плановая деятельность предприятия – одна из первоочередных функций управления, взаимодействующая с такими функциями, как: организация, координация, контроль, регулирование, стимулирование и анализ. Планирование представляет процесс проектирования желаемого будущего, а также эффективных путей его достижения.

В процессе своего осуществления планирование должно соответствовать принципам (рис. 73).

- скользящее планирование (рис. 74), предполагающее сохранение длительности планирования по мере окончания каждого отчетного периода (например, после завершения отчетного месяца, квартала).

Глубина планирования (время упреждения) – это период, на который разрабатывается план. Глубина ретроспекции – промежуток времени в прошлом, который необходимо взять для получения прогноза с достаточной вероятностью или по которому имеется достоверная ретроспективная информация. Сумма глубин ретроспекции и планирования дает величину временного сдвига информации входа и выхода:

- интеграции и дифференциации плановых заданий и показателей, которые позволяют последовательно детализировать плановые задания на всех уровнях управления и последовательно укрупнять отчеты исполнителей по результатам выполнения этих плановых заданий;

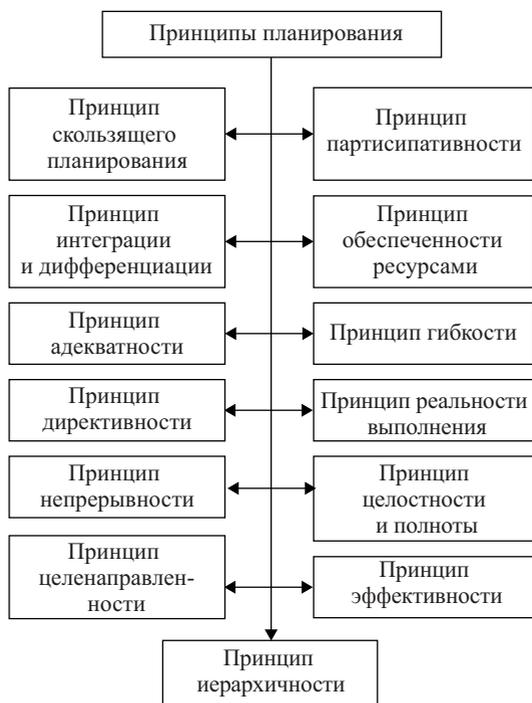


Рис. 73. Принципы планирования

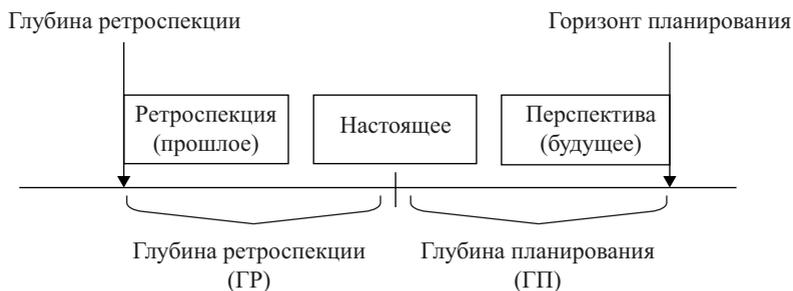


Рис. 74. Временной сдвиг информации входа – выхода при планировании

- адекватности, т. е. отражения реальных проблем и самооценки в процессе планирования;
- директивности, т. е. обязательности выполнения плановых заданий;
- партисипативности, что предполагает мотивацию персонала за счет привлечения к планированию деятельности предприятия. Различаются три степени участия: выдвижение предложений, выработка альтернативы, выбор управленческого решения;
- гибкости, что предусматривает постоянную адаптацию из-за изменений состояния внутренней и внешней среды функционирования предприятия, что реализуется при корректировке плана;
- обеспеченности плановых заданий необходимыми ресурсами;
- реальности, т. е. плановые задания должны быть выполнимыми, а показатели достижимыми;
- непрерывности управления, из которого следует необходимость планового задания для каждого исполнителя в каждый момент времени;
- целостности и полноты, т. е. взаимосвязанного отражения в плане всех направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- эффективности, что предусматривает возможность выбора наилучшего из альтернативных варианта достижения поставленной цели (выполнения контрактов на поставку продукции по срокам и затратам);
- целенаправленности, что предполагает не только установку целей планирования, но и соотнесение этих целей с располагаемыми ресурсами;
- иерархичности, что предусматривает последовательность детализации плановых заданий для владельцев бизнес-процессов в организационной структуре предприятия от верхнего к нижнему уровню, а также поступление отчетности от самого нижнего уровня управления к верхнему.

Задачи планирования развития предприятия заключаются в целенаправленной трансформации его архитектуры для реализации

перспективной производственной программы в соответствии с выявленными перспективами изменения внешнего окружения предприятия и формирование миссии, стратегии, бизнес-модели, видения с определением последовательности действий для их решения. А также определение необходимых затрат и результатов, проектирование изменения состояния предприятия, согласование работы всех его подразделений, контроль за выполнением плановых заданий всеми подразделениями фирмы, анализ достигнутых плановых результатов. Следовательно, применение планирования позволяет предприятию:

- предвидеть перспективу развития в будущем;
- более рационально использовать все ресурсы;
- избежать риска банкротства;
- более целеустремленно и эффективно проводить научно-техническую политику;
- улучшать контроль результатов деятельности;
- увеличивать возможности в обеспечении необходимой информацией.

Постоянная неопределенность будущего является одной из причин, по которой планирование должно осуществляться непрерывно. В силу внешних изменений или ошибок управления события могут разворачиваться не так, как предполагал менеджмент при выработке планов. Поэтому планы необходимо пересматривать, чтобы они согласовывались с реальностью. Там, где есть планирование, неопределенность сокращается. Однако полностью удалить ее не под силу ни одному предприятию в силу разнообразия рыночной системы. Но можно осуществлять некоторый контроль над рынком, и такие усилия приносят определенный успех.

Таким образом, управление экономической безопасностью предприятия тождественно эффективному использованию собственности и совпадает с целями управления предприятия. Естественным отличием экономической безопасности является акцентирование внимания на интересах собственника, не забывая при этом интересы других сторон.

Глава 11. ЗАДАЧИ БУХГАЛТЕРИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

11.1. Роль бухгалтерии в обеспечении экономической безопасности субъектов предприятия

Роль бухгалтерии определяется задачами, которые призвано решить это подразделение. Можно сказать, что по праву бухгалтерия занимает если не центральное, то одно из центральных мест в экономической безопасности предприятия. К числу задач, осуществляемых бухгалтерией, следует отнести:

- учет состояния собственности;
- учет результатов использования собственности;
- обеспечение целостности собственности;
- осуществление взаимных расчетов с партнерами (поставщиками, инвесторами), клиентами (потребителями продукции), персоналом, собственником и государством.

Собственно учет состояния собственности предприятия заключается в регистрации:

- поступления и движения основных средств и нематериальных активов, их классификация и методы оценки;
- начисления амортизации основных средств и нематериальных активов;
- материально-производственных запасов, порядок оценки и их списания в производство;
- денежных средств и финансовых вложений.

Движение основных средств связано с осуществлением хозяйственных операций по поступлению, внутреннему перемещению и выбытию основных средств. Указанные операции оформляют типовыми формами первичной учетной документации.

Операциями по поступлению основных средств являются ввод их в действие в результате осуществления капитальных вложений, безвозмездное поступление основных средств, аренда, лизинг, оприходование неучтенных ранее основных средств, выявленных при инвентаризации, внутреннее перемещение.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

Начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств. Срок полезного использования объекта основных средств определяется предприятием при принятии объекта к бухгалтерскому учету. Определение срока полезного использования объекта основных средств производится исходя из:

- ожидаемого срока использования этого объекта в соответствии с ожидаемой производительностью или мощностью;
- ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации (количества смен), естественных условий и влияния агрессивной среды, системы проведения ремонта;
- нормативно-правовых и других ограничений использования этого объекта (например, срок аренды).

В случаях улучшения (повышения) первоначально принятых нормативных показателей функционирования объекта основных средств в результате проведенной реконструкции или модернизации организацией пересматривается срок полезного использования по этому объекту.

Начисление амортизационных отчислений по объекту основных средств:

- начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем принятия этого объекта к бухгалтерскому учету, и производится

до полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета;

- прекращается с первого числа месяца, следующего за месяцем полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета.

В течение срока полезного использования объекта основных средств начисление амортизационных отчислений не приостанавливается, кроме случаев перевода его по решению руководителя организации на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 мес.

Начисление амортизационных отчислений по объектам основных средств производится независимо от результатов деятельности организации в отчетном периоде и отражается в бухгалтерском учете отчетного периода, к которому оно относится.

Результаты использования собственности предприятия отражаются показателями, которые классифицируются на группы:

- нормы;
- показатели времени работы;
- показатели трудовых ресурсов;
- показатели производства;
- финансовые показатели.

Всю совокупность норм, используемых при организации деятельности предприятия, разделяют на группы по видам ресурсов.

Совокупность показателей, характеризующих деятельность предприятия, разделяют на масштабные, абсолютные, относительные, структурные, приростные. Масштабные показатели иллюстрируют достигнутый уровень предприятия (основные и оборотные фонды, уставной капитал и т. п.). Абсолютные показатели являются итоговой величиной за интервал времени (оборот, прибыль, затраты т. п.). Относительные показатели вычисляются как отношение двух показателей из первых двух групп. Структурные показатели характеризуют долю отдельных элементов в итоговой сумме. Приростные показатели вычисляются

как изменение показателей за период по отношению к начальному значению.

Обеспечение целостности собственности состоит в оптимизации размещения ограниченных ресурсов, что выполняется лишь при условии определения и обеспечения прав на деле. Определенность права собственности означает четкое установление режима доступа к ресурсу посредством спецификации права, то есть фиксирования его значимых характеристик:

- субъекта собственности;
- объекта собственности;
- круга и характера полномочий;
- способа наделения собственностью;
- срока, на который распространяется действие права собственности.

Права собственности могут быть специфицированы посредством разных механизмов. Во-первых, на основе закона, когда функция спецификации закрепляется за официальной властью и осуществляется уполномоченными ею структурами. Во-вторых, на основе исторически сформировавшейся практики, закрепленной в обычаях и традициях, признаваемых заинтересованными лицами. В-третьих, на основе добровольного соглашения (явного либо неявного) между всеми заинтересованными лицами. В-четвертых, на основе односторонних действий с использованием преимуществ в силе. В разные исторические периоды на первый план выходит и приобретает доминирующее значение тот или иной способ спецификации. Не последнюю роль в этом играют издержки, с которыми сопряжена в конкретный период реализация каждого из них.

Важнейшей характеристикой спецификации права является ее полнота, которая отражает:

- набор правомочий, устанавливаемых в рамках данного права, которые охватывают их максимально возможный перечень;
- содержательное наполнение каждого из правомочий.

Полнота спецификации определяется набором правомочий, чем они полнее, тем большие выгоды от обладания ресурсом

он может извлечь. Четкость прав имеет существенное значение для экономических субъектов, так как от нее зависит определенность состояния экономической среды и, соответственно, стабильность ожиданий участников экономических взаимодействий при выборе формы своего поведения.

Реально спецификация прав собственности обычно не является исчерпывающей по причине:

– экономической. Чем полнее специфицированы права на ресурс, тем больше выгод может получить собственник при включении его в экономический оборот. Но одновременно и выше издержки спецификации. Нарастание полноты определения права экономически оправдано, пока издержки спецификации не перекроют указанные выгоды;

– неэкономической. Неполнота спецификации прав собственности определяется наличием внешних ограничений, налагаемых на собственника государством, обладающим потенциалом принуждения. В числе таких ограничений: сокращение границ объекта права относительно границ реального ресурса, исключение отдельных правомочий из структуры права, сужение наполнения отдельных правомочий относительно их потенциально возможного наполнения.

Возможность реализации права собственности предполагает, что исключается нарушение его лицами, не являющимися собственниками. Составляющими системы обеспечения прав собственности являются контроль их соблюдения и защита. Функция контроля состоит в выявлении и идентификации фактов нарушения прав. Функция защиты – в применении эффективных стимулов, противодействующих подобным нарушениям.

Обеспечение прав собственности может базироваться на разных основаниях и осуществляться разными субъектами. Оно может основываться:

– на применении закона и составлять функцию государства;
– на обезличенном общественном воздействии и моральных стимулах;

- на незаконном насилии со стороны нелегальных структур либо лиц, обладающих потенциалом принуждения;
- на усилиях самого собственника как субъекта контроля и санкций.

Выбор в пользу того либо иного способа во многом определяется издержками их осуществления и результативностью. Права собственника должны быть известны другим. В противном случае возникает вероятность их неумышленного нарушения. Поэтому обеспечение прав собственности нуждается также в механизме доведения сведений о них до всех заинтересованных участников экономической деятельности.

Осуществление взаимных расчетов с партнерами (поставщиками, инвесторами), клиентами (потребителями продукции), персоналом, собственником и государством. Расчеты:

- связаны с выплатой заработной платы и подотчетных сумм работникам, дивидендов акционерам;
- обусловлены финансовыми взаимоотношениями по поводу поставок продукции (выполнения работ, оказания услуг), закупки сырья и материалов, уплаты налогов, взносов во внебюджетные фонды, получения и возврата кредита и др.

Все расчеты предприятия можно разделить на две группы:

- платежи по товарным операциям – это операции, связанные с движением товара, – расчеты с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, комиссионерами и комитентами;
- расчеты по нетоварным операциям – операции, не обусловленные движением товара, а связанные лишь с движением денежных средств, – расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, учредителями, акционерами, подотчетными лицами, доверителями и поверенными, кредитными организациями.

Таким образом, главной целью бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации, получение которой связано с урегулированием интересов внутренних и внешних пользователей. Учитываемая информация подвергается интерпретации с различных точек зрения с целью определения степени

как удовлетворения, так и возможности удовлетворения интересов всех заинтересованных сторон. Полученная информация используется для выявления тенденций развития предприятия, выбора различных альтернатив, принятия управленческих решений.

Бухгалтерский учет обязаны вести все юридические лица, находящиеся на территории страны. С этой целью осуществляется нормативно-правовое регулирование бухгалтерского учета, что позволяет оценивать деятельность предприятий с единых позиций (рис. 75).

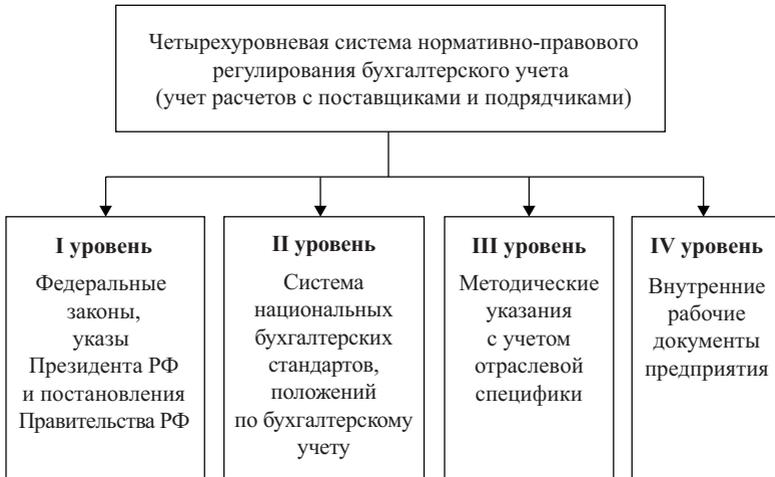


Рис. 75. Нормативные документы, определяющие методологические основы и порядок организации и ведения бухгалтерского учета

Нормативная база бухгалтерского учета непосредственно связана с законодательством страны (рис. 76), которое включает документы:

- нормативно-правового регулирования;
- нормативно-методологического регулирования;
- консультативно-методического характера.



Рис. 76. Нормативная база бухгалтерского учета

Эти документы составляют в совокупности нормативную базу бухгалтерского учета. Таким образом, ведение бухгалтерского учета осуществляется в соответствии с нормативными документами, имеющими разный статус. Одни из них обязательны к применению (Федеральный закон «О бухгалтерском учете», ПБУ), другие носят рекомендательный характер (План счетов, методические указания, комментарии).

В зависимости от назначения и статуса нормативные документы целесообразно представить в виде следующей системы:

I уровень: законодательные акты, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ, регламентирующие прямо или косвенно организацию и ведение бухгалтерского учета в организации;

II уровень: стандарты (положения) по бухгалтерскому учету и отчетности;

III уровень: методические рекомендации (указания), инструкции, комментарии, письма Минфина РФ и других ведомств;

IV уровень: рабочие документы по бухгалтерскому учету самого предприятия.

Основным актом первого уровня является Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ. Этот закон определяет правовые основы бухгалтерского учета, его содержание, принципы, организацию, основные направления бухгалтерской деятельности и составления отчетности, состав хозяйствующих субъектов, обязанных вести бухгалтерский учет и представлять финансовую отчетность.

К первому уровню системы следует отнести Гражданский кодекс РФ, федеральные законы. Учетный стандарт можно определить как свод основных правил, устанавливающий порядок учета и оценки определенного объекта или их совокупности. Учетные стандарты (в отечественном бухгалтерском учете – положения) призваны конкретизировать Закон о бухгалтерском учете и отчетности. В настоящее время, как уже говорилось, в России разработано и утверждено 20 положений по бухгалтерскому учету и отчетности; из них особенно важным является ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», поскольку в нем изложены основные принципы учета (непрерывности деятельности организации, осмотрительности, последовательности применения учетной политики и др.).

На втором уровне системы нормативных документов единственным регулирующим органом является Минфин РФ. Его методические рекомендации и инструкции призваны конкретизировать учетные стандарты в соответствии с отраслевыми и иными особенностями.

Рабочие документы самого предприятия определяют особенности организации и ведения учета в нем. Основными из них являются:

- документ по учетной политике предприятия;
- утвержденные руководителем формы первичных учетных документов;
- графики документооборота;
- утвержденный руководителем План счетов бухгалтерского учета;
- утвержденные руководителем формы внутренней отчетности.

Особого внимания заслуживают требования к бухгалтерской отчетности (рис. 77).

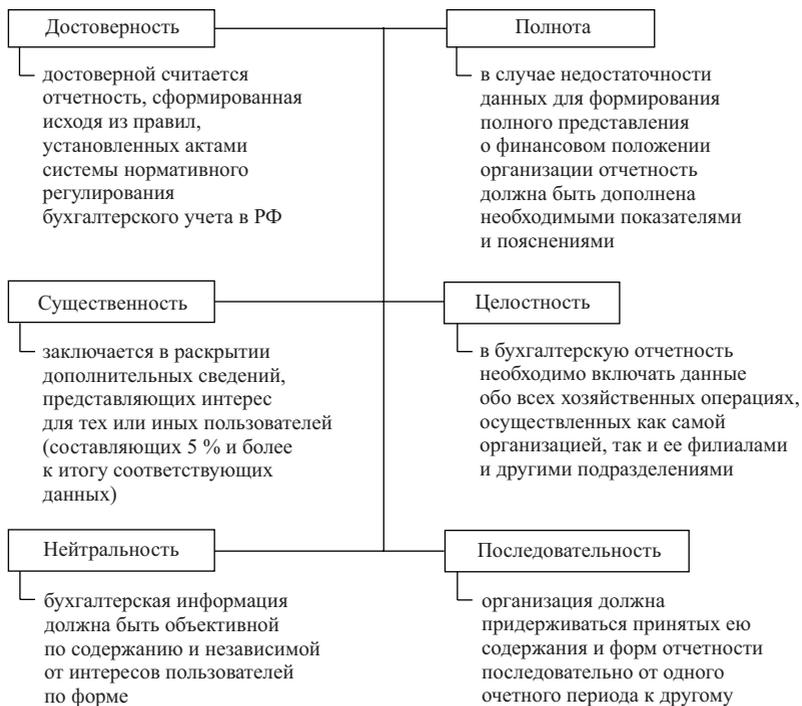


Рис. 77. Требования к бухгалтерской отчетности

При решении вышеуказанных задач реализуются следующие функции бухгалтерского учета.

1. Контрольная функция обеспечивает контроль за сохранностью, наличием и движением имущества организации, правильностью и своевременностью расчетов с государством и другими субъектами хозяйственных взаимоотношений. С помощью бухгалтерского учета осуществляются три вида контроля – предварительный, текущий и последующий. Обеспечение сохранности собственности зависит от действующей у нас системы учета и определенных предпосылок:

- наличия специализированных складских помещений, оснащенных средствами оргтехники;
- совершенствования самой системы учета, применения научно-обоснованных методов выявления недостатков, растрат, хищений;
- использования современных средств вычислительной техники для сбора, обработки и передачи информации.

2. Информационная функция рассматривает бухгалтерский учет в качестве источника информации, поставляемой разным уровням управления. На ее основе принимаются соответствующие решения. Для того чтобы полученная информация удовлетворяла всех пользователей, она должна быть достоверной, объективной, своевременной и оперативной. Информация должна содержать только необходимые данные, что позволяет быстрее изучать их и принимать управленческие решения.

3. Функция обратной связи означает, что бухгалтерский учет формирует и передает информацию о фактических параметрах развития объекта управления. Основными компонентами информационной системы обратной связи применительно к бухгалтерскому учету являются в качестве ввода – неупорядоченные данные, процесса – обработка данных и вывод – упорядоченная информация. Бухгалтерский учет с точки зрения системы управления представляет часть информационной системы предприятия, ее основу. Он призван обеспечивать все уровни управления организации информацией о фактическом состоянии управляемого

объекта, а также обо всех существенных отклонениях от заданных параметров.

4. Аналитическая функция позволяет изучить перспективы развития данного хозяйствующего субъекта, вскрыть имеющиеся недостатки, наметить пути совершенствования всех направлений хозяйственной деятельности.

Реализация перечисленных функций находит свое отражение в организации учета (рис. 78).



Рис. 78. Организация учета

Учетная политика предприятия базируется на ряде предположений (допущений). Базовые (допущения) – это условия, которые создаются организацией при постановке учета (п. 6 ПБУ 1/98):

1) имущественная обособленность. Имущество и обязательства организации существуют обособленно от имущества и обязательств собственников этой организации и иных организаций;

2) непрерывность деятельности. Организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, у нее отсутствуют намерения ликвидации или существенного сокращения деятельности;

3) последовательность применения учетной политики. Выбранная организацией учетная политика будет последовательно применяться от одного отчетного периода к другому;

4) временная определенность фактов хозяйственной деятельности. Факты хозяйственной деятельности относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место быть независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств.

Основные (требования) – это общепринятые принципы ведения учета, вытекающие из действующего законодательства (п. 7 ПБУ 1/98):

- полнота. Полнота отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности;
- своевременность. Все факты хозяйственной деятельности должны быть отражены в учете своевременно;
- осмотрительность (или осторожность). Организация должна быть более готова к учету убытков, чем к учету доходов;
- приоритет содержания перед формой. Отражение в учете фактов хозяйственной деятельности исходя не только из их правовой формы, но и из экономического содержания;
- непротиворечивость. Тожественность данных бухгалтерского учета внутренней аналитической информации;
- рациональность. Рациональное и экономное ведение учета исходя из условий деятельности и величины организации.

11.2. Задачи бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности предприятия

Условиями безопасного ведения бизнеса являются эффективное использование и сохранность активов, своевременное исполнение обязательств. Решение указанных задач тесно взаимосвязано между собой: эффективное использование активов обеспечивает своевременное исполнение обязательств, а своевременное исполнение обязательств, в свою очередь, способствует повышению эффективности использования активов.

В бухгалтерском учете формируется документированная систематизированная информация об объектах бухгалтерского учета, к которым в том числе относятся активы и обязательства, и на ее основе составляется бухгалтерская (финансовая) отчетность. В состав годовой бухгалтерской отчетности включаются¹¹⁹:

- бухгалтерский баланс, содержащий информацию об активах предприятия по их составу, размещению и источникам образования на отчетную дату;
- отчет о финансовых результатах, в котором отражается формирование финансового результата деятельности предприятия за отчетный период;
- приложения к ним (отчет о движении денежных средств, отчет об изменении капитала, пояснения). Состав приложений зависит от статуса предприятия (признается субъектом малого предпринимательства или нет, подлежит или нет обязательному аудиту бухгалтерская отчетность предприятия).

Можно выделить внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности: с прямым интересом (поставщики, покупатели, банки, инвесторы) и с косвенным интересом (налоговые органы, аудиторские организации). Задачи пользователей отчетности и принимаемые ими экономические решения существенно

¹¹⁹ Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.

различаются, что влияет на состав, объем необходимой для принятия ими решения информации. На основании бухгалтерской отчетности можно рассчитать ряд показателей, которые представляют интерес как для внутренних, так и для внешних пользователей, но используются эти показатели внутренними и внешними пользователями для разных целей.

На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности рассчитывается показатель чистых активов, являющийся одним из ключевых показателей эффективности деятельности предприятия, главным критерием финансового благополучия, показывает реальную стоимость активов, Порядок расчета чистых активов определен Министерством финансов РФ¹²⁰:

$$\begin{aligned} \text{Чистые Активы} = & (\text{Активы, принимаемые к расчету}) - \\ & - (\text{Пассивы, принимаемые к расчету}); \end{aligned}$$

$$\text{Активы, принимаемые к расчету} = (A - ЗУ - \text{CAO}),$$

где А – итог актива баланса; ЗУ – задолженность учредителей по формированию уставного капитала; CAO – собственные акции, выкупленные у акционеров.

$$\text{Пассивы, принимаемые к расчету} = (\text{П} - \text{ДО} - (\text{КО} - \text{ДБП})),$$

где П – итог пассива баланса; ДО – долгосрочные обязательства; КО – краткосрочные обязательства; ДБП – доходы будущих периодов (в связи с получением государственной помощи, а также безвозмездным получением имущества).

Чистые активы – это величина собственного капитала, которая характеризует его финансовую устойчивость.

Общество (АО, ООО) анализирует динамику указанного показателя, сопоставляет его значение с размером уставного капитала.

¹²⁰ Приказ Минфина от 28.08.2014 № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов».

Если показатель чистых активов снижается, то необходимо установить причины и разработать перечень мер, направленных на увеличение показателя. Отрицательное значение показателя говорит о том, что размер долгов превышает стоимость активов.

Если стоимость чистых активов останется меньше уставного капитала по окончании финансового года, следующего за вторым финансовым годом / его деятельности / или каждым последующим финансовым годом, по окончании которого стоимость чистых активов оказалась меньше уставного капитала, общество не позднее чем через 6 месяцев после окончания соответствующего финансового года обязано принять одно из следующих решений:

- об уменьшении уставного капитала до размера, не превышающего стоимости чистых активов;
- о ликвидации общества¹²¹.

Показатель чистых активов важен не только для внутренних пользователей бухгалтерской отчетности, но представляет интерес и для внешних пользователей, которыми:

- производится оценка эффективности деятельности предприятия – инвестиционная привлекательность предприятия напрямую зависит от показателя чистых активов;
- оценивается стоимость акций, действительная доля участника общества, которая должна быть ему выплачена, если он выходит из состава участников;
- определяется степень защищенности потенциальных партнеров.

Неслучайно федеральное законодательство содержит нормы, обеспечивающие доступ заинтересованных лиц к информации о стоимости чистых активов: общество с ограниченной ответственностью обязано обеспечить доступ к информации о стоимости чистых активов любому заинтересованному лицу в течение трех дней

¹²¹ Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»; Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

со дня предъявления требования, акционерное общество – в течение семи рабочих дней со дня предъявления требования.

Для предотвращения негативных последствий показатель чистых активов должен находиться под постоянным контролем руководства предприятия.

Эффективность использования активов оценивается по следующим показателям, которые рассчитываются на основании бухгалтерской отчетности:

- рентабельность продукции (товаров, работ, услуг)

$$\frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Себестоимость продаж} + \text{Коммерческие расходы} + \text{Управленческие расходы}},$$

т. е. рентабельность продукции – прибыль от продаж (прибыль по основному виду деятельности), приходящаяся на один рубль расходов по производству и реализации товаров (работ, услуг). Все данные для расчета показателя берутся их формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах»;

- рентабельность активов

$$\frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость активов за год}},$$

где прибыль до налогообложения – прибыль предприятия за отчетный период (Прибыль от продаж + Прочие доходы – Прочие расходы организации) – показатель берется из формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах».

Стоимость активов за год рассчитывается на основании бухгалтерского баланса

$$\frac{\text{Валюта баланса на 1.01} + \text{Валюта баланса на 31.12}}{2}.$$

Рентабельность активов – прибыль предприятия, приходящаяся на один рубль стоимости активов.

С использованием данных бухгалтерской отчетности рассчитываются показатели налоговой нагрузки и показатель фискальной

нагрузки по взносам на обязательное социальное страхование, которые влияют на налоговые риски предприятия¹²².

Рассчитанные показатели сравниваются со средними показателями по отрасли (по видам деятельности). Для внутренних пользователей результаты такого сравнения могут стать сигналом о возможных рисках. Для внешних пользователей, например для налоговых органов, эти показатели являются критериями, по которым отбираются налогоплательщики для включения в план на проведение выездных налоговых проверок. Пользователи с прямым интересом могут рассчитать на основании данных бухгалтерского баланса показатели, характеризующие платежеспособность потенциального контрагента.

Бухгалтерская отчетность – результат всех текущих решений. Для обеспечения экономической безопасности предприятия гораздо важнее правильная оценка предстоящих доходов и расходов, чем констатация свершившихся фактов, внутренние пользователи должны использовать превентивную функцию бухгалтерского учета, построенную на принципе опережения данных для принятия решения. В процессе ведения хозяйственной деятельности организации подвергаются влиянию внутренних и внешних факторов, приводящих к возникновению рисков, способных влиять на финансовое положение и финансовые результаты деятельности. Внутренние пользователи бухгалтерской информации должны анализировать причины возникновения рисков, оценивать подверженность организации рискам, разрабатывать механизм управления рисками. Так финансовые риски могут быть связаны с изменением цен на приобретаемые сырье, материалы, колебанием курса иностранной валюты, изменением ключевой ставки Центрального банка РФ, несвоевременными расчетами покупателей (заказчиков) за реализованные товары (работы, услуги) и других дебиторов,

¹²² Приказ ФНС РФ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».

невозможностью организации своевременно и в полном объеме исполнить свои обязательства.

Для принятия эффективных управленческих решений появилось связующее звено между бухгалтерским (финансовым) учетом и управлением – управленческий учет. Понятие «управленческий учет» в настоящее время законодательно не закреплено. Существуют разные определения управленческого учета^{123, 124}, общими для которых являются следующие положения:

- это система сбора, обработки и подготовки данных (информации), которые предназначены для обеспечения принятия управленческих решений;
- данные (информация) предназначены только для внутренних пользователей.

Цели управленческого учета: планирование, прогнозирование, контроль показателей экономической эффективности деятельности предприятия. Задачи управленческого учета:

- информационное обеспечение принятия оперативных управленческих решений. Внутренним пользователям недостаточно данных бухгалтерской отчетности. В бухгалтерском (финансовом) учете формируются данные по всем объектам бухгалтерского учета в денежном и натуральном (если это возможно) выражении: о наличии и движении соответствующего объекта. Руководители предприятия и руководители отдельных структурных подразделений, менеджеры различных уровней управления могут формировать разнообразные запросы по отдельным объектам бухгалтерского учета: о наличии сырья, материалов на складе, об отгрузке готовой продукции покупателям, о наличии денежных средств на счетах в банках, о состоянии расчетов с покупателями, поставщиками, с бюджетом и внебюджетными фондами. При ведении управленческого

¹²³ Камышианов А. П. Финансовый и управленческий учет и анализ. М.: ИНФРА-М. 2017. 592 с.

¹²⁴ Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник. М.: ИНФРА-М. 2017. 584 с.

учета расширены источники данных (информации) – используются не только данные бухгалтерского (финансового) учета и бухгалтерской отчетности, но и данные статистического учета, оперативного учета, налогового учета, а также протоколы производственных совещаний, встреч с представителями других предприятий, данные, опубликованные в средствах массовой информации, и пр.;

- формирование ценовой политики. В бухгалтерском (финансовом) учете формируется себестоимость готовой продукции, которая является важнейшим показателем при формировании цены. Цель создания коммерческой организации – получение прибыли. Но, как минимум, предприятие должно окупить свои затраты. Производится анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на себестоимость продукции, общехозяйственные расходы, планируются объемы продаж и цены, доходы и расходы предприятия. Если у предприятия несколько видов деятельности (несколько видов продукции), то оценивается эффективность конкретного вида деятельности (конкретного вида продукции), выявляются виды деятельности (продукция), которые представляются убыточными или могут стать убыточными под воздействием внешних и внутренних факторов;

- выбор наиболее эффективного пути развития. Задача менеджмента – анализ финансовых рисков и иных факторов, влияющих на финансовый результат деятельности, разработка мероприятий, направленных на увеличение прибыли, повышение эффективности использования активов, исключение или уменьшение последствий финансовых рисков.

Ведение бухгалтерского учета является обязанностью экономического субъекта. Ведение управленческого учета зависит от волеизъявления руководства предприятия. Порядок ведения управленческого учета, составление отчетности государством не регламентируется, зависит от потребностей внутренних пользователей. При этом необходимо сопоставлять ценность полученной информации и затраты на ее получение. В управленческом учете наряду с основными элементами метода бухгалтерского учета

используются приемы и методы, применяемые в экономическом анализе, статистике (например, факторный анализ), математические методы.

Не менее важная задача безопасного ведения бизнеса – обеспечение сохранности активов. Под сохранностью объекта надо понимать не только его фактическое наличие, но и состояние объекта, которое позволяет использовать его при производстве продукции или для управленческих нужд, и минимизацию потерь при хранении.

При проведении инвентаризации выявляется фактическое наличие соответствующих объектов, которое сопоставляется с данными бухгалтерского учета, производится оценка состояния объектов, на основании которой устанавливается факт обесценения активов, определяется возможность и целесообразность дальнейшего использования активов, принимается решение о списании или восстановлении объектов. Инвентаризация – это не только способ обеспечения сохранности активов, но и способ обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности. Порядок, случаи и сроки проведения инвентаризации, перечень объектов, подлежащих инвентаризации, устанавливаются экономическим субъектом. В некоторых случаях, установленных нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету, инвентаризация производится в обязательном порядке, в том числе при составлении годовой бухгалтерской отчетности – данные годовой бухгалтерской отчетности должны быть подтверждены результатами инвентаризации¹²⁵.

В результате проведения инвентаризации могут быть выявлены расхождения между данными бухгалтерского учета и фактическим наличием объектов, что подлежит отражению в регистрах бухгалтерского учета. Порядок списания недостачи и, соответственно, порядок отражения недостачи в бухгалтерском учете зависят от объекта инвентаризации и причин недостачи. Так,

¹²⁵ Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.

при выявлении недостачи материально-производственных запасов (сырья, материалов, готовой продукции, покупных товаров) рассчитываются потери в пределах норм естественной убыли, которые связаны с физико-химическими свойствами объектов. Недостача в пределах норм естественной убыли признается материальными расходами. При выявлении недостачи материально-производственных запасов сверх норм естественной убыли, а также недостачи основных средств должны быть установлены виновные лица или приняты меры по их установлению, анализируются причины и обстоятельства, приведшие к утрате активов. При установлении виновных лиц ущерб возмещается виновным лицом (виновными лицами), при их отсутствии – это прочие расходы предприятия; в том случае, если организация не принимает меры для установления виновного лица, ущерб должен списываться за счет чистой прибыли предприятия. В процессе проведения инвентаризации также выявляются:

- основные средства, которые не используются в течение длительного периода времени, объекты, которые требуют восстановления. Инвентаризационная комиссия оценивает целесообразность восстановления основных средств, которая производится путем их ремонта или модернизации, реконструкции. Объекты, не подлежащие восстановлению, не используемые длительное время, должны быть реализованы, а если это невозможно – списаны, так как не отвечают критериям активов – не обеспечивают получение доходов;
- материально-производственные запасы, которые морально устарели, либо полностью или частично потеряли свое первоначальное качество, либо текущая рыночная стоимость или стоимость продажи которых снизилась. По таким объектам должен быть создан резерв под снижение стоимости материальных ценностей, который образуется за счет финансового результата организации; при этом должны быть установлены причины неэффективного использования объектов.

При составлении годовой бухгалтерской отчетности в отношении финансовых вложений, по которым не определяется текущая

рыночная стоимость и наблюдаются признаки обесценения, организация должна провести проверку наличия условий устойчивого существенного снижения их стоимости¹²⁶. Если проверка подтверждает устойчивое существенное снижение стоимости финансовых вложений, то организация образует резерв под обесценение финансовых вложений за счет финансового результата.

В ходе инвентаризации дебиторской задолженности устанавливаются безнадежные и сомнительные долги. Безнадежные долги должны быть списаны на основании акта инвентаризации, приказа руководителя и справки бухгалтера. Списанные долги – потери организации, признаются в составе прочих расходов организации, уменьшают прибыль предприятия. Наличие сомнительных долгов также негативно влияет на финансовое положение предприятие. Прежде всего непогашенные долги могут привести к недостаточности денежных средств, к необходимости привлечения заемных средств для исполнения обязательств или к несвоевременному исполнению обязательств¹²⁷. В соответствии с нормативно-правовыми актами по бухгалтерскому учету все организации должны создавать за счет финансовых результатов резерв по сомнительным долгам¹²⁸. При этом учитываются сомнительные долги не только за реализованные товары (работы, услуги), но и перечисленные поставщикам авансы, непогашенные займы. Создание такого резерва также приводит к уменьшению прибыли.

Неэффективное использование активов, приводящее к их списанию, обесценению, неэффективное управление дебиторской задолженностью приводят к ухудшению показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия: снижению стоимости

¹²⁶ Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02, утвержденное приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н.

¹²⁷ *Белякова Е. И., Моденов А. К.* Правовое регулирование управления дебиторской задолженностью // Петербургский экономический журнал. 2017. № 4. С. 144–153.

¹²⁸ Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.

активов, убыткам, снижению платежеспособности, угрозе банкротства. Чем раньше в организации будут выявлены складывающиеся негативные тенденции, тем меньше будет их негативное влияние на экономическую безопасность бизнеса.

Своевременное исполнение обязательств – одно из важнейших условий обеспечения экономической безопасности предприятия. Неконтролируемый рост долгосрочных и краткосрочных обязательств может привести к потере финансовой независимости, банкротству предприятия. Задача руководства предприятия – предпринять все зависящие от него меры по предупреждению банкротства, потери финансовой независимости экономического субъекта.

Признаком банкротства является неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджет, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены¹²⁹. Краткосрочные обязательства включают:

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками;
- задолженность перед покупателями в форме полученного аванса;
- задолженность перед персоналом по оплате труда;
- задолженность перед бюджетом по налогам и сборам;
- задолженность по обязательному социальному страхованию;
- задолженность перед прочими кредиторами (перед третьими лицами / организациями и физическими лицами /, которые производили уплату налогов за предприятие, перед подотчетными лицами и пр.);
- краткосрочные кредиты и займы;
- проценты по кредитам и займам.

¹²⁹ Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», п. 2, ст. 3.

Долгосрочные обязательства:

- долгосрочные кредиты и займы.

Нарушение сроков проведения расчетов прежде всего приводит к увеличению задолженности перед кредиторами, что влияет на финансовый результат деятельности предприятия и может привести к убыткам. Так, в хозяйственном договоре, как правило, предусматривают санкции в соответствии со ст. 395 ГК РФ: за несвоевременное проведение расчетов, несвоевременное исполнение обязательств может быть предусмотрена уплата законных процентов за пользование чужими средствами¹³⁰, которые признаются прочими расходами организации и уменьшают прибыль до налогообложения. Если у предприятия есть кредиторская задолженность перед иностранными поставщиками или кредиторская задолженность перед российскими поставщиками выражена в иностранной валюте (например, в договоре стоимость товаров, работ, услуг определена в условных единицах, значение которых привязано к иностранной валюте), то сумма ее в рублевом выражении может расти в связи с ростом курса иностранной валюты. Возникающие при этом отрицательные курсовые разницы также будут уменьшать прибыль предприятия.

При задержке выплаты заработной платы и прочих выплат работникам должна быть выплачена компенсация в размере не ниже 1/150 от ключевой ставки Центрального банка РФ от невыплаченных сумм за каждый день задержки. Обязанность по выплате указанной денежной компенсации возникает независимо от вины работодателя¹³¹.

В случае возникновения задолженности перед бюджетом по налогам и сборам, по обязательному социальному страхованию ст. 75 Налогового кодекса РФ предусмотрено начисление пеней. Если задолженность возникла после 1 октября 2017 г., то за первые 30 календарных дней пени начисляются по ставке,

¹³⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации. Ст. 317.1.

¹³¹ Трудовой кодекс Российской Федерации. Ст. 236.

равной 1/300 от ключевой ставки Центрального банка РФ за каждый день просрочки платежа, с 31-го дня – по ставке, равной 1/150 от ключевой ставки ЦБ РФ. Начисленные пени – расходы за счет чистой прибыли предприятия. С 27 декабря 2018 г. вступили в действие изменения, улучшающие условия налогоплательщиков и плательщиков взносов, – начисленные пени не могут превышать сумму недоимки¹³².

Помимо увеличения задолженности несвоевременное проведение расчетов может привести к следующим последствиям:

- поставщики (подрядчики) могут приостановить поставки сырья, материалов, товаров, выполнение работ, оказание услуг по действующим договорам, отказаться от заключения договора в будущем или заключать его на невыгодных для предприятия условиях, непогашенная кредиторская задолженность может быть использована как средство давления на предприятие и (или) как инструмент реализации недружественного «поглощения» предприятия;
- покупатели договор могут расторгнуть, что приведет к репутационным рискам – такие действия покупателей негативно скажутся на положении предприятия на рынке товаров (работ, услуг);
- при несвоевременных расчетах с бюджетом и внебюджетными фондами предприятие может быть ограничено в правах пользования и распоряжения имуществом и денежными средствами: налоговыми органами могут принять решение об обращении взыскания недоимки на имущество организации-налогоплательщика, могут быть приостановлены операции по счетам в банке, может быть произведен частичный или полный арест имущества¹³³;
- задержка выплаты заработной платы имеет для работодателя следующие последствия: прекращение работниками трудовой

¹³² Налоговый кодекс Российской Федерации. П. 3 ст. 75.

¹³³ *Белякова Е. И., Моденов А. К.* Правовое регулирование управления дебиторской задолженностью // Петербургский экономический журнал. 2017. № 4. С. 144–153.

деятельности при невыплате заработной платы в течение 15 дней после установленного срока¹³⁴; оплата работодателем времени простоя; привлечение работодателя к административной ответственности¹³⁵ – это может быть денежный штраф, приостановление деятельности предприятия; если задержка более трех месяцев, то работники могут подать заявление в Арбитражный суд о признании предприятия банкротом;

- для собственников установлены ограничения на выплату дивидендов (распределения прибыли между участниками): если на день принятия решения о выплате дивидендов (распределения прибыли между участниками) общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или указанные признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов (выплаты прибыли участникам общества), то акционерное общество не имеет права принимать решение о выплате дивидендов¹³⁶, общество с ограниченной ответственностью – принимать решение о распределении своей прибыли между участниками общества¹³⁷.

Условие исполнения обязательств – наличие денежных средств, принятие мер по переносу сроков проведения расчетов, привлечение заемных средств.

Эффективное управление дебиторской задолженностью обеспечивает своевременное погашение дебиторской задолженности, поступление денежных средств на расчетный счет, в кассу предприятия, прекращение обязательства путем зачета взаимных требований приведет одновременно к уменьшению как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Решение задачи по своевременному погашению дебиторской задолженности должно начинаться

¹³⁴ Трудовой кодекс Российской Федерации. Ст. 142.

¹³⁵ Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации. Ст. 5.27.

¹³⁶ Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». П. 1 ст. 43.

¹³⁷ Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». П. 1 ст. 29.

с момента заключения договора с покупателем (заказчиком) – должны быть установлены такие условия хозяйственного договора, которые сделают для покупателя своевременные расчеты за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги наиболее эффективным вариантом ведения финансово-хозяйственной деятельности¹³⁸.

При проведении расчетов с бюджетом необходимо использовать все возможности, предоставляемые налогоплательщикам налоговым законодательством в части форм исполнения налоговых обязанностей, переноса срока уплаты налогов. Так, возможны зачет переплаты по одному налогу в счет погашения задолженности по другим налогам (в рамках одной группы налогов), возврат из бюджета излишне уплаченных налогов, взносов на обязательное социальное страхование. Чтобы воспользоваться данными нормами, необходимо проводить сверки расчетов с налоговыми органами.

В случаях, установленных законодательством, налогоплательщики могут получить отсрочку, рассрочку по уплате налогов, сборов, страховых взносов. Отсрочка – изменение срока уплаты с единовременной уплатой суммы задолженности в новый срок. Рассрочка – изменение срока уплаты с поэтапной уплатой суммы задолженности в течение срока, на который предоставлена рассрочка¹³⁹. Перенос сроков уплаты налога и сбора по результатам налоговой проверки производится только в форме рассрочки.

Отсрочка, рассрочка предоставляются на срок, не превышающий один год. Отсрочка, рассрочка по уплате федеральных налогов в части, зачисляемой в федеральный бюджет, а также страховых взносов могут быть на срок более одного года, но не более трех лет. Отсрочка, рассрочка могут быть предоставлены по одному или нескольким налогам.

¹³⁸ *Белякова Е. И., Моденов А. К.* Правовое регулирование управления дебиторской задолженностью // *Петербургский экономический журнал.* 2017. № 4. С. 144–153.

¹³⁹ Налоговый кодекс Российской Федерации. П. 1 ст. 64.

Отсрочка, рассрочка по всем основаниям, кроме основания, связанного с непредоставлением (несвоевременном предоставлении) бюджетных ассигнований, а также рассрочка, предоставляемая в связи с невозможностью единовременной уплаты налогов, сборов, страховых взносов, пени, штрафа по результатам налоговой проверки, могут быть предоставлены на сумму, не превышающую стоимость чистых активов организации-налогоплательщика¹⁴⁰.

Если отсрочка, рассрочка предоставляется по основаниям, связанным с причинением лицу ущерба в связи с обстоятельствами непреодолимой силы и (или) с непредоставлением (несвоевременном предоставлении) бюджетных ассигнований, проценты на сумму задолженности бюджету не начисляются.

В остальных случаях на сумму задолженности начисляются проценты исходя из ставки, равной одной второй от ставки рефинансирования (ключевой ставки) ЦБ РФ, действовавшей за период отсрочки или рассрочки, если иное не предусмотрено таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством РФ о таможенном деле в отношении налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза¹⁴¹.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по налогу на прибыль организации, а также по региональным и местным налогам. Инвестиционный налоговый кредит – изменение срока уплаты налога, при котором предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшить платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет для организаций, включенных в реестр резидентов зоны территориального развития в соответствии с Федеральным законом «О зонах территориального развития в Российской Федерации», на срок до десяти лет.

¹⁴⁰ Налоговый кодекс Российской Федерации. П. 2.1 ст. 64.

¹⁴¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. П. 4 ст. 64.

Инвестиционный налоговый кредит предоставляется на основании заявления заинтересованного лица и оформляется договором между уполномоченным органом и заинтересованным лицом. На сумму кредита начисляются проценты. Ставка для начисления процентов должна быть установлена в размере не менее одной второй и не более трех четвертых ставки рефинансирования (ключевой ставки) ЦБ РФ.

Таким образом, изменение сроков уплаты налогов, сборов, взносов на обязательное страхование связано с дополнительными расходами организации, а также приводит к ограничению права пользования и распоряжения имуществом.

Для удовлетворения потребности в отсутствующих средствах организация может заключить договор займа или кредитный договор. Кредитный договор и договор займа имеют отличия:

- по составу сторон договора (по кредитному договору в качестве кредитора может выступать только банк или кредитная организация, имеющая соответствующую лицензию, по договору займа кредитором может быть как юридическое, так и физическое лицо);
- по предмету договора (по кредитному договору – исключительно денежные средства, по договору займа – деньги (наличные или безналичные), вещи);
- обязательная возмездность кредитного договора – заемщик должен заплатить проценты, заключение договора займа может быть на безвозмездной основе.

К долгосрочным обязательствам относятся кредиты и займы, у которых срок до погашения задолженности более 12 мес., к краткосрочным обязательствам – кредиты и займы, у которых срок до погашения задолженности составляет менее 12 мес.

Проценты, причитающиеся кредитору, отражаются в составе краткосрочных обязательств. Привлечение заемных средств приводит к дополнительным расходам, которые могут признаваться текущими расходами и уменьшать прибыль в том периоде, в котором возникло обязательство по их уплате, либо могут быть капитализированы и включены в первоначальную стоимость инвестиционного

актива с последующим переносом их на себестоимость продукции через начисление амортизации созданного инвестиционного актива.

С целью обеспечения финансовой независимости организации необходимо контролировать соотношение собственных и заемных источников. Коэффициент финансовой независимости характеризует долю собственного капитала в общей сумме источников:

$$K = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}.$$

Доля собственного капитала должна быть не ниже 0,5.

При выборе варианта обеспечения исполнения обязательств необходимо учитывать дополнительные расходы, связанные с привлечением заемных средств, переносом сроков расчетов с бюджетом, возможные ограничения в правах пользования и распоряжения имуществом, факторы, влияющие на финансовую независимость организации. Своевременное исполнение обязательств приведет к усилению экономической безопасности предприятия, формированию положительной деловой репутации и укреплению его положения на рынке товаров (работ, услуг).

Информация о финансово-хозяйственной деятельности необходима внутренним пользователям бухгалтерской отчетности для снижения рисков всех уровней – финансовых, репутационных, налоговых: менеджеры на основании полученной информации могут разрабатывать варианты принимаемых решений, обосновать выбранные финансовые стратегические и текущие решения, которые будут отражены в бухгалтерской отчетности.

Для внешних пользователей бухгалтерская отчетность является основным источником информации при принятии ими финансовых решений.

Акционеры (участники общества) получают информацию о финансовом положении экономического субъекта, финансовом результате деятельности, рентабельности выпускаемой продукции и пр.

Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность и аудиторское заключение по ней представляются акционерным обществом

акционерам¹⁴². Общее собрание акционеров утверждает годовой отчет, годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, принимает решение о распределении прибыли и выплате дивидендов. Промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется, если это предусмотрено учредительными документами экономического субъекта, решением собственника. Собственников интересуют финансовый результат деятельности, рентабельность выпускаемой продукции, использование прибыли, исполнение обязательств перед третьими лицами. На основании перечисленных данных оцениваются эффективность работы общества, возможность выплаты дивидендов, сумма дивидендов. По требованию акционеров, владеющих не менее 25 % акций, общество обязано обеспечить их доступ к документам бухгалтерского учета.

Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность и аудиторское заключение по ней, если отчетность подлежит обязательному аудиту, представляются обществом с ограниченной ответственностью участникам общества. Общее собрание участников общества утверждает годовой отчет, годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, принимает решение о распределении чистой прибыли между участниками общества.

К внешним пользователям с прямым интересом относятся поставщики (подрядчики), покупатели (заказчики), банки, инвесторы. Будущие контрагенты заинтересованы в ознакомлении с бухгалтерской отчетностью до заключения договора.

Поставщикам необходима информация о платежеспособности экономического субъекта, они оценивают риски, связанные с расчетами за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, покупателям необходимо оценить надежность поставок (оценивают возможности потенциального контрагента выполнить обязательства по договору, в том числе без привлечения третьих лиц, риски, связанные с возможными противоправными

¹⁴² Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». Подпункт 7 п. 1 ст. 91.

действиями контрагента, в частности неисполнение налоговых обязательств по сделке, непредставления налоговой отчетности). На основании результатов анализа бухгалтерской отчетности принимается решение о заключении хозяйственного договора, устанавливаются условия хозяйственного договора. Инвесторов интересуют финансовых перспективы организации, банки – обеспечение возврата выданных кредитов.

Ознакомиться с бухгалтерской отчетностью можно в следующем порядке:

- акционерные общества в случаях, установленных ст. 92 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», обязаны раскрывать годовой отчет общества и годовую бухгалтерскую отчетность;
- общества с ограниченной ответственность в случае публичного размещения облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг обязано ежегодно публиковать годовые отчеты и бухгалтерские балансы, а также раскрывать иную информацию о своей деятельности, предусмотренную федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативными актами (ст. 49 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ);
- акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью обязаны обеспечить любому заинтересованному лицу доступ к информации о стоимости их чистых активов;
- в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете» годовая бухгалтерская отчетность представляется в орган государственной статистики по месту государственной регистрации не позднее трех месяцев после окончания отчетного года. Заинтересованным лицам обеспечивается доступ к государственному информационному ресурсу, за исключением случаев, когда в интересах сохранения государственной тайны такой доступ ограничен¹⁴³.

¹⁴³ Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Ст. 18.

С 2020 г. представлять бухгалтерскую отчетность в органы статистики не потребуется. Федеральная налоговая служба Российской Федерации будет формировать и вести государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности, представляющий собой совокупность бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов, обязанных составлять такую отчетность, а также аудиторских заключений о ней в случаях, если бухгалтерская (финансовая) отчетность подлежит обязательному аудиту¹⁴⁴. Заинтересованным лицам будет обеспечиваться доступ к информации, содержащейся в государственном информационном ресурсе. Государственный комитет по статистике РФ будет осуществлять полномочия по обеспечению заинтересованных пользователей данными бухгалтерской (финансовой) отчетности юридических лиц, осуществляющих деятельность на территории РФ, а также аудиторскими заключениями о ней за отчетные периоды 2014–2018 гг. до истечения срока хранения бухгалтерской (финансовой) отчетности, установленного ст. 29 Федерального закона «О бухгалтерском учете».

При заключении хозяйственного договора можно предусмотреть предоставление контрагентом промежуточной бухгалтерской отчетности, регистров бухгалтерского учета. Контрагент ограничивает доступ к регистрам бухгалтерского учета, так как они могут содержать информацию, составляющую коммерческую тайну, например сведения о поставщиках, посредниках, заказчиках; банковских и торговых операциях, себестоимости закупаемых материалов и пр. Разглашение сведений, которые в соответствии с разработанным экономическим субъектом положением о коммерческой тайне составляют коммерческую тайну, может привести к угрозе экономической безопасности предприятия.

Пользователями бухгалтерской отчетности с косвенным интересом являются налоговые органы, аудиторские организации

¹⁴⁴ Федеральный закон от 28.11.2018 № 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О бухгалтерском учете“».

и индивидуальные аудиторы. Данные бухгалтерской отчетности влияют на формирование налоговых обязательств и представляют интерес для налоговых органов. Например, налоговая база по налогу на имущество рассчитывается на основании данных бухгалтерского учета. При проведении мероприятий налогового контроля сопоставляются данные бухгалтерской отчетности с данными налоговых деклараций с целью выявления нарушений законодательства, противоправных действий экономического субъекта. В бухгалтерской отчетности отражаются разницы между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью, формирование налога на прибыль. На основании анализа бухгалтерской отчетности принимаются решения о предоставлении отсрочки, рассрочки по уплате налогов и сборов, инвестиционного налогового кредита. Решаются вопросы о выборе формы обеспечения исполнения налоговых обязанностей при возникновении недоимок. С учетом данных бухгалтерской отчетности рассчитываются такие показатели, как налоговая нагрузка экономического субъекта, рентабельность продаж, рентабельность активов, которые среди прочих учитываются при отборе налогоплательщиков для включения их в план на проведение выездных налоговых проверок. Получение убытка как результата финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта также может являться причиной проведения на предприятии выездной налоговой проверки. Годовая бухгалтерская отчетность представляется в налоговый орган¹⁴⁵ не позднее трех месяцев после окончания отчетного года. При проведении налоговых проверок налогоплательщики обязаны представлять в налоговые органы и их должностным лицам документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов¹⁴⁶. Перечень документов бухгалтерского учета и порядок их представления установлены Налоговым кодексом РФ. Так, при проведении камеральной налоговой проверки предоставляются:

¹⁴⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации. Подпункт 5 п. 1 ст. 23.

¹⁴⁶ Налоговый кодекс Российской Федерации. Подпункт 6 п. 1 ст. 23.

- документы, подтверждающие право на получение льгот (например, расшифровка состава выручки);
- при подаче налоговой декларации по НДС, в которой заявлено право на возмещение НДС (первичные бухгалтерские документы, подтверждающие факт принятия к учету приобретенных товаров, работ, услуг);
- при сдаче уточненной налоговой декларации, представленной по истечении двух лет со дня, установленного для подачи налоговой декларации по соответствующему налогу, в которой уменьшена сумма налога или увеличена сумма убытка (первичные документы, подтверждающие изменение сведений в соответствующих показателях налоговой декларации);
- по налогам, связанным с использованием природных ресурсов, – документы, являющиеся основанием для исчисления указанных налогов.

При проведении выездной налоговой проверки налогоплательщик обязан обеспечить возможность должностных лиц налоговых органов ознакомиться с документами, связанными с исчислением и уплатой налогов¹⁴⁷. Это первичные бухгалтерские документы, счета-фактуры, регистры бухгалтерского и налогового учета. Ответственность по ст. 120 НК РФ установлена не только за отсутствие указанных документов, но и за систематическое несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета и в отчетности хозяйственных операций денежных средств, материальных ценностей, нематериальных активов и финансовых вложений. Для выявления таких нарушений контролерам необходимы внутренние документы налогоплательщиков: приказ об учетной политике, локальные акты организации (положение о порядке возмещения командировочных расходов, положение о предоставлении займов, об оплате труда, о премировании и пр.), хозяйственные договоры, договоры между организациями и физическими лицами.

¹⁴⁷ Налоговый кодекс Российской Федерации. П. 12 ст. 89.

Сведения, полученные налоговым органом, за исключением сведений, указанных в подпунктах 1–8 п. 1 ст. 102 Налогового кодекса, составляют налоговую тайну, которая не подлежит разглашению. К разглашению налоговой тайны относится, в частности, использование или передача другому лицу информации, составляющей коммерческую тайну налогоплательщика и ставшей известной должностному лицу налогового органа, привлеченному специалисту или эксперту при исполнении ими своих служебных обязанностей¹⁴⁸. Налоговые органы обязаны соблюдать налоговую тайну и обеспечивать ее сохранение¹⁴⁹.

Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы – внешние пользователи с косвенным интересом. Цель проведения аудита – оценка достоверности бухгалтерской отчетности. Аудируемые лица обязаны предоставлять аудиторам необходимую информацию и документацию, не предпринимать каких-либо действий, направленных на сокрытие запрашиваемой информации, документации¹⁵⁰. Непредоставление аудируемым лицом всей необходимой документации может стать основанием для отказа от проведения аудита или отказа от выражения аудитором своего мнения в заключении о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Аудиторские организации, индивидуальные аудиторы обязаны исследовать в полном объеме документацию, связанную с финансово-хозяйственной деятельностью аудируемого лица, получать у должностных лиц аудируемого лица разъяснения и подтверждения по возникшим в ходе проведения аудита вопросам. Любые сведения и документы, полученные и (или) составленные аудиторской организацией и ее работниками, индивидуальным аудитором и работниками, с которыми им заключены трудовые договоры, составляют аудиторскую тайну. Аудиторская

¹⁴⁸ Налоговый кодекс Российской Федерации. П. 2 ст. 102.

¹⁴⁹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Подпункт 8 п. 1 ст. 32.

¹⁵⁰ Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Ст. 14.

организация и ее работники, индивидуальные аудиторы и работники, с которыми им заключены трудовые договоры, обязаны соблюдать требования об обеспечении конфиденциальности информации, составляющей аудиторскую тайну¹⁵¹.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» бухгалтерская отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений¹⁵².

Обеспечение достоверности бухгалтерской отчетности – обязанность экономических субъектов. Объектами бухгалтерского учета являются факты хозяйственной жизни (сделки, события, операции, которые оказывают или способны оказать влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств), активы, обязательства, источники финансирования деятельности предприятия, доходы, расходы предприятия

Ведение бухгалтерского учета представляет последовательность следующих действий:

1) составление (получение от третьих лиц) первичных документов;

2) обработка первичных документов по правилам бухгалтерского учета, формирование регистров бухгалтерского учета, в которых накапливается систематизированная информация по соответствующим объектам за отчетный период;

3) формирование на основании регистров бухгалтерского учета бухгалтерской отчетности.

¹⁵¹ Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». П. 2 ст. 9.

¹⁵² Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Ст. 13.

Деятельность работников организации на каждом этапе влияет на достоверность бухгалтерской отчетности. Искажение информации в первичном документе, нарушение правил обработки первичных документов при формировании регистров бухгалтерского учета или составлении бухгалтерской отчетности могут привести к недостоверности бухгалтерской отчетности.

Достоверность бухгалтерской отчетности обеспечивается соблюдением таких принципов бухгалтерского учета, как:

- документальный – каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом;
- сплошной – не допускаются пропуски и изъятия при регистрации объектов бухгалтерского учета в регистрах бухгалтерского учета;
- непрерывный – бухгалтерский учет ведется с момента регистрации организации до момента ее ликвидации или реорганизации.

Правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности определены нормативно-правовыми актами, разработанными на федеральном уровне. До утверждения федеральных и отраслевых стандартов применяются положения по ведению бухгалтерского учета (ПБУ). На основании ПБУ и с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности каждой организацией разрабатывается внутренний документ – учетная политика организации, в котором определяется совокупность способов ведения бухгалтерского учета конкретным экономическим субъектом. ПБУ допускают несколько способов ведения бухгалтерского учета, организация осуществляет выбор одного из них и закрепляет его в учетной политике. В случае если по конкретным объектам в нормативных актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то организация самостоятельно разрабатывает способ ведения бухгалтерского учета в порядке, установленном ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»¹⁵³. Кроме этого,

¹⁵³ Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.

в учетной политике отражаются и другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета, например утверждаются формы первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, правила документооборота и технологии обработки учетной информации, порядок контроля за хозяйственными операциями и пр. Учетная политика принимается на длительный период времени, не должна противоречить действующим нормативно-правовым актам.

Отражение факта хозяйственной жизни начинается с оформления первичного документа. В организации, в соответствии с принятыми правилами документооборота, устанавливаются лица, ответственные за оформление факта хозяйственной жизни. Указанные лица несут ответственность за достоверность данных в первичном документе, обеспечивают своевременность составления первичного документа и передачи его для регистрации содержащихся в нем данных в регистрах бухгалтерского учета.

Отдельные факты хозяйственной жизни отражаются на основании первичных документов, составленных подрядчиками, заказчиками либо подписанных лицами, не являющимися работниками организации, например акты о выполнении работ, акты приемки-передачи. Законом «О бухгалтерском учете» установлено, что первичный документ должен быть составлен при совершении факта хозяйственной жизни, а если это не представляется возможным, то непосредственно после его окончания. При этом законом не установлены сроки, в течение которых документ должен быть передан лицу, являющемуся стороной сделки. С целью снижения рисков, связанных с непредставлением или несвоевременным представлением первичных документов, нарушением порядка заполнения первичных документов, следует в хозяйственном договоре прописать порядок и сроки предоставления первичных документов, в организации назначить ответственных лиц за работу с указанными лицами.

Данные, содержащиеся в первичных учетных документах, подлежат своевременной регистрации и накоплению в регистрах

бухгалтерского учета. В организации назначаются лица, ответственные за ведение регистра бухгалтерского учета. Соблюдение методологии бухгалтерского учета является условием обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности. Отражение объектов производится на счетах бухгалтерского учета посредством двойной записи по правилам, закрепленным в учетной политике организации. При этом должны учитываться условия заключения хозяйственных договоров.

Не допускается принятие к бухгалтерскому учету документов, которыми отражаются не имевшие место факты хозяйственной жизни, в том числе лежащие в основе мнимых и притворных сделок, и отражение их в регистрах бухгалтерского учета, ведение счетов бухгалтерского учета вне применяемых экономическим субъектом регистров бухгалтерского учета¹⁵⁴.

Бухгалтерская отчетность составляется на основании данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета. Данные бухгалтерской отчетности должны быть подтверждены результатами инвентаризации, которая также является способом обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности.

Есть и иные факторы, которые влияют на достоверность отчетности, но учитываются они в инициативном порядке, хотя существенным образом могут повлиять на отчетность. Так, например, переоценка основных средств производится в добровольном порядке по решению руководителя. Если с момента приобретения объекта прошел значительный период времени, то рыночная цена на такие объекты могла существенно измениться. В результате проведения переоценки формируется восстановительная стоимость объекта – это расходы на приобретение аналогичного объекта на момент проведения переоценки – важная информация для руководства и собственников. Внешние пользователи получают

¹⁵⁴ Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Ст. 9, 10.

сведения о фактической стоимости активов, имеющих у организации, что может повлиять и на условия заключения договора.

Федеральным законом «О бухгалтерском учете» установлена обязанность экономического субъекта по организации и осуществлению внутреннего контроля и определены объекты внутреннего контроля. При этом объекты внутреннего контроля зависят от особенностей экономического субъекта. Если бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия подлежит обязательному аудиту, то объектами внутреннего контроля являются ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случая, когда руководитель на себя принял ведение бухгалтерского учета). Для прочих предприятий объектами внутреннего контроля являются совершаемые факты хозяйственной жизни. Расширение перечня объектов внутреннего контроля законом не запрещено.

Система внутреннего контроля – совокупность организационных мер, методик и процедур, используемых руководством экономического субъекта в качестве средства для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения сохранности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации, а также своевременной подготовки достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности и других видов отчетности.

Правила внутреннего контроля разрабатывает экономический субъект с учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности, налогового режима, структуры управления, применяемых информационных технологий и прочих факторов. Министерством финансов РФ разработаны рекомендации по организации и проведению внутреннего контроля¹⁵⁵.

¹⁵⁵ Информация Минфина России от 25.12.2013 № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

При организации внутреннего контроля необходимо исходить из того, что:

- внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления экономическим субъектом, во всех его подразделениях;
- в осуществлении внутреннего контроля должен участвовать весь персонал экономического субъекта в соответствии с его полномочиями и функциями;
- должна оцениваться эффективность внутреннего контроля, т. е. результаты мероприятий внутреннего контроля должны быть сопоставимы с затратами на его организацию и осуществление.

Организацию, осуществление и развитие внутреннего контроля применительно к ведению бухгалтерского учета, в том числе составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, определяют следующие документы:

- в зависимости от организации бухгалтерского учета на предприятии положение о бухгалтерской службе, либо должностная инструкция главного бухгалтера (бухгалтера), либо локальный акт организации, составленный на основании договора об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета, в котором определены полномочия и ответственность лица, осуществляющего ведение бухгалтерского учета;
- учетная политика экономического субъекта для целей бухгалтерского учета;
- документы, устанавливающие общие требования к среде, в которой организуется и ведется бухгалтерский учет: локальные акты, устанавливающие порядок выдачи денежных средств под отчет, порядок хранения первичных документов, регистров бухгалтерского учета, бухгалтерской отчетности и передачи документов при смене руководителя и пр.;
- документы, определяющие порядок взаимодействия подразделений и персонала экономического субъекта и принятия решений по вопросам бухгалтерского учета, в частности порядок взаимодействия бухгалтерской службы (главного бухгалтера)

с юридической службой, экономической службой, подразделением (специалистом) налогового учета, отделами продаж, закупок.

В случаях, установленных законодательством, бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту¹⁵⁶, цель которого подтверждение достоверности бухгалтерской отчетности. В этом случае бухгалтерская отчетность публикуется, подлежит размещению в государственном информационном ресурсе вместе с аудиторским заключением. Для обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности экономические субъекты вправе проводить аудит в инициативном порядке. При эффективной системе внутреннего контроля необходимость в проведении инициативного аудита отпадает.

Внутренний контроль, привлечение аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов способствуют предотвращению и выявлению отклонений от правил ведения бухгалтерского учета, искажений бухгалтерской отчетности, что является важнейшим условием достижения экономическим субъектом целей своей деятельности.

¹⁵⁶ Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Ст. 5.

Библиографический список

Русскоязычные источники

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 23.05.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.06.2018).
2. Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации.
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
6. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
7. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».
8. Федеральный закон от 8.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
9. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
10. Федеральный закон от 28.11.2018 № 444-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О бухгалтерском учете“».
11. Приказ Минфина от 28.08.2014 № 84н «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов».
12. Приказ ФНС РФ от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок».
13. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденное Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н.
14. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утвержденное Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.
15. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02, утвержденное Приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н.
16. Информация Минфина России от 25.12.2013 № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».
17. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2000.
18. Федеральный закон от 02.01.2000 № 22-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
19. *Адамецки К. О.* О науке организации / К. О. Адамецки. – М.: Экономика, 1983.

20. *Акофф Р.* Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М., 1985.
21. *Ансофф И.* Стратегическое управление / И. Ансофф, 1989. Режим доступа: <http://strategy.bos.ru/books.phtml?id=1&page=30>
22. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999.
23. *Алексеева М. М.* Планирование деятельности фирмы: учеб.-методич. пособие / М. М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248 с.
24. *Андерсен Б.* Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен. – М.: РИА Стандарты и качество, 2003.
25. *Арутюнова Д. В.* Стратегический менеджмент: учеб. пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
26. *Баронов В. В.* Информационные технологии и управление предприятием / В. В. Баронов, Г. Н. Калянов, Ю. Н. Попов, И. Н. Титовский. – М.: АЙТИ, 2004. – 326с.
27. *Белякова Е. И.* Правовое регулирование управления дебиторской задолженностью / Е. И. Белякова, А. К. Моденов // Петербургский экономический журнал. – 2017. – № 4. – С. 144–153.
28. *Бланк И. А.* Управление прибылью / И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 1998.
29. *Беренс В.* Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. М. Хавранек. – М.: Интерэксперт, ИНФРА-М, 1995.
30. *Богомолов В. А.* Экономическая безопасность: учеб. пособие / В. А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
31. Большой энциклопедический словарь.
32. *Боумэн К.* Основы стратегического менеджмента / К. Боумэн. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 175 с.
33. *Веснин В. Р.* Основы менеджмента / В. Р. Веснин. – М.: ТД «Элит 2000», 2001.
34. *Виленский П. Л.* Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М.: Дело, 2002.
35. *Волков И. М.* Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 495 с.
36. *Виханский О. С.* Менеджмент: учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 528 с.
37. *Вишневецкий А. В.* Отчет инвестору / А. В. Вишневецкий. – М.: Москва-сити, 2010.
38. *Владимирова Т. В.* Информационная безопасность: социальные практики и структуры / Т. В. Владимирова // Национальная безопасность. – 2014. – № 3. – С. 390–397.

39. *Власов М. П.* Взаимодействие организационной структуры и архитектуры предприятия / М. П. Власов, Д. Е. Ланцев // *Materialy VIII mezinarodni vedecko-prakticka konferencie "Efektivni nastroje modernich ved – 2012"*. – Dil 9. *Ekonomicke vedy: Praha. Publishing House "Education and Science" s.r.o.* – 80 stran.
40. *Власов М. П.* Оценка профиля коммерческой структуры / М. П. Власов, А. В. Кондратьев // *Materialy IX Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji "Wyksztalcenie i nauka bez granic – 2013"* Volume 5. *Ekonomiczne nauki.: Przemysl. Nauka i studia* – 112 str, 07–15 wrzesnia 2013 roku.
41. *Власов М. П.* Оценка экономической эффективности нововведений / М. П. Власов, Е. Н. Панова // *Экономическое возрождение России.* – 2011. – № 4 (30).
42. *Власов М. П.* Модель выбора оптимальной стратегии и бизнес-модели / М. П. Власов, С. А. Столяров // *Современные проблемы прикладной информатики: сб. науч. трудов Международной научно-практической конференции 23–25 мая 2012 г.* – СПб.: ЭЛМОР, 2012. – 238 с.
43. *Волчков С. А.* Использование современных стандартов управления предприятием (MRP II, ERP, CSRP, ISO 9000) для непрерывного улучшения бизнес-процессов (BPI) / С. А. Волчков, И. В. Балахонова // *Организатор производства.* – 2001. – № 1 (региональный выпуск).
44. *Гапоненко А. Л.* Стратегическое управление: учебник / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – 3-е изд., стер. – М.: Омега, 2008. – 464 с.
45. *Гелета И. В.* Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / И. В. Гелета, Е. С. Калининская, А. А. Кофанов. – М.: Магистр, 2007. – 303 с.
46. *Глазов М. М.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / М. М. Глазов. – СПб.: Андреевский издательский дом, 2009.
47. *Гласс Дж.* Статистические методы в прогнозировании / Дж. Гласс, Дж. Стенли. – М.: Прогресс, 1976.
48. *Глудкин О. П.* Всеобщее управление качеством / О. П. Глудкин, Н. М. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин; под ред. О. П. Глудкина. – М.: Горчая линия – Телеком, 2001.
49. *Голдратт Э.* Цель. Процесс непрерывного совершенствования; пер. с англ. / Э. Голдратт, Дж. Кокс. – Минск: Попурри, 2009. – 496 с.
50. *Данилин А. В.* Архитектура предприятия. [Электронный ресурс] / А. В. Данилин, А. И. Слюсаренко. Режим доступа: <http://www.intuit.ru/department/itmngt/entarc/>
51. *Деминг Э.* Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами; пер. с англ. / Э. Деминг. – М.: Альпина Паблицер, 2011. – 400 с.

52. *Детмер У.* Теория ограничений Голдратта. Системный подход к непрерывному совершенствованию; пер. с англ. / У. Детмер. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 448 с.
53. *Джордж С.* Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях (TQM); пер. с англ. / С. Джордж, А. Ваймерских. – СПб.: Виктория-плюс, 2002.
54. *Драчук М. А.* К вопросу о самостоятельности института материальной ответственности работника / М. А. Драчук // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2007. – № 3 (12). – С. 88.
55. *Драчук М. А.* К вопросу о самостоятельности института материальной ответственности работника и его соотношении с дисциплиной труда / М. А. Драчук // Известия вузов. Правоведение. – 2008. – № 1.
56. *Драчук М. А.* Права и обязанности работника в трудовом договоре / М. А. Драчук // Правовая гарантия. – 2006. – № 5. – С. 31–33.
57. *Друкер П.* Задачи менеджмента в XXI веке; пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2002.
58. *Елиферов В. Г.* Бизнес-процессы: регламентация и управление: учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 319 с.
59. *Забродский В.* Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 2012. – № 15. – С. 35–37.
60. *Завгородняя А. В.* Маркетинговое планирование / А. В. Завгородняя, Д. О. Ямпольская. – СПб.: Питер, 2002.
61. *Зайцев Е. В.* Построение эффективных моделей бизнеса в условиях нестабильных рынков: проблемы, решения и их реализация / Е. В. Зайцев // Вестник Московского университета. Серия 24. Менеджмент. – 2010. – № 1. Раздел «Среда бизнеса».
62. *Зиндер Е. З.* Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжиниринг (часть 3 – методы Нового системного проектирования) / Е. З. Зиндер // СУБД. – 1996. – № 2.
63. *Зиндер Е. З.* «3D-предприятие» – модель стратегии трансформирующейся системы / Е. З. Зиндер // Журнал-приложение к еженедельнику Computerworld Россия. – 2000. – № 4.
64. *Камышанов А. П.* Финансовый и управленческий учет и анализ / А. П. Камышанов. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 592 с.
65. *Карпенко С.* Применение модели Захмана для проектирования ИТ-архитектуры предприятия. [Электронный ресурс] / С. Карпенко. – Режим доступа: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=25945>
66. *Кондраков Н. П.* Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учебник / Н. П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 584 с.

67. *Конти Тито*. Самооценка в организациях; пер. с англ. / Тито Конти. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. – 328 с.
68. *Котлер Ф.* Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы; пер. с англ. / Ф. Котлер, Р. Бергер, Н. Бикхофф. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 144 с.
69. *Кузин Б.* Методы и модели управления фирмой: учебник / Б. Кузин, В. Юрьев, Г. Шахдинаров. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
70. *Кулопулос Т. М.* Необходимость workflow. Решения для реального бизнеса / Т. М. Кулопулос. – М.: Весть-МетаТехнология, 2000.
71. *Курдукова Ю. М.* Амортизация как фактор, влияющий на финансовый результат. [Электронный ресурс] / Ю. М. Курдукова. – Режим доступа: http://sibe.ru/pr_doklad0111.aspx
72. *Лисовская И. А.* Стратегия налоговой оптимизации как компонент стратегического управления финансами предприятия / И. А. Лисовская, М. В. Марченко // Креативная экономика». – 2011. – № 12(60).
73. *Лопатин В. А.* Русский толковый словарь / В. А. Лопатин, Л. Е. Лопатина. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Рус. яз., 2001. – 882 с.
74. *Маленков Ю. А.* О классификациях стратегий компаний, Эмитент. Существенные факты, события, действия / Ю. А. Маленков // Единое информационно-аналитическое обеспечение промышленности и предпринимательства Северо-Западного региона РФ. – 2006. – № 42(173).
75. *Мамедова Х. Ф.* Динамика экономического цикла и инновационные факторы конкурентоспособности в текстильной промышленности Азербайджана. [Электронный ресурс] / Х. Ф. Мамедова – Режим доступа: <http://eee-region.ru/article/4203/>
76. *Менар К.* Экономика организаций; пер. с фр. / К. Менар. – М.: ИНФРА-М, 1996.
77. *Минцберг Г.* Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
78. *Моисеев Н. Н.* Системный анализ: математические методы / Н. Н. Моисеев. – М.: Наука, 1983.
79. *Мишин В. М.* Исследование систем управления: учебник / В. М. Мишин. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2005. – 527 с.
80. *Могилевский В. Д.* Методология систем / В. Д. Могилевский. – М.: Экономика, 1999.
81. *Ольве Н. Г.* Оценка эффективности деятельности компании: практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей; пер. с англ. / Н. Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер. – М.: Вильямс, 2003.

82. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. Л. Олейникова. – М.: Интел-Синтез, 1997. – 138 с.
83. Организационная структура управления. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businessstudio.ru/procedures/glossary/orgstructure>
84. *Полетаев Ю. Н.* Особенности правовой организации труда материально ответственных лиц в системе материально-технического снабжения / Ю. Н. Полетаев, Г. Г. Рудницкая. – М.: СПАРК, 1985. – 131 с.
85. *Половнев К. С.* Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия: дис. канд эк. наук / К. С. Половнев. – Екатеринбург, 2002. – 34 с.
86. *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993.
87. *Портер М.* Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
88. Предпринимательство: учебник / Под ред. М. Г. Лапусты. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2002. – 433 с.
89. Применение бизнес-реинжиниринга в компании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.distcons.ru/modules/reeng/section2.html#1>
90. Производственные стратегии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://infomanagement.ru/lekciya/Proizvodstvennyye_strategii
91. *Пищенко В.* Японский менеджмент: уроки для нас / В. Пищенко. – М.: Япония сегодня, 2000.
92. *Репин В. В.* Процессный подход к управлению: моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Т. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.
93. *Репин В. В.* Процессный подход к управлению: моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Т. Елиферов. – 7-е изд. – М.: РИА «Стандарты и качество» (серия «Практический менеджмент»), 2009. – 408 с.
94. *Репин В. В.* ARIS Toolset/BPWin: выбор за аналитиком / В. В. Репин, С. В. Маклаков // Компьютер пресс. – 2002. – № 1.
95. *Сэйнс Р.* Лучший путь к архитектуре предприятия / Р. Сэйнс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://softwarepeople.ru/blog/category/alm/>
96. *Румянцева Е. Е.* Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 826 с.
97. Рыночное хозяйствование и риски. – СПб.: Наука, 2000. – С. 140–141.
98. *Скоробогатова Т. Н.* Логистика: учеб. пособие / Т. Н. Скоробогатова. – 2-е изд. – Симферополь: ДиАйП, 2005. – 116 с.
99. *Сооляттэ А. Ю.* Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация. [Электронный ресурс] / А. Ю. Сооляттэ. – Режим доступа: <http://www.finexpert-training.ru/index.php?ID=152&articleID=358>

100. *Соснин А. С.* Менеджмент безопасности предпринимательства / А. С. Соснин, П. Я. Прыгунов. – Киев: Изд-во Европ. ун-та, 2002. – С. 101.
101. *Стависский П. Р.* Проблемы материальной ответственности в советском трудовом праве / П. Р. Стависский. – Киев, Одесса: Вища школа, 1982. – 183 с.
102. Стратегический менеджмент / Под ред. А. Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2005.
103. *Тельнов Ю. Ф.* Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология / Ю. Ф. Тельнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
104. Терминология и глоссарий WfMC. Спецификация коалиции по управлению workflow (Workflow management coalition). – М.: Весть-МетаТехнология, 2000.
105. TQM – процессный подход – новый взгляд: материалы семинара Тито Конти. – М., 2002. 17–18 октября.
106. *Фишер Л.* Совершенство на практике. Лучшие проекты в области управления бизнес-процессами и workflow / Л. Фишер. – М.: Весть-МетаТехнология, 2000.
107. *Хаммер М.* Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 1997. – 332 с.
108. *Хаммер М.* По ту сторону реинжиниринга / М. Хаммер. – М.: Юнити, 2003. – 345 с.
109. *Хангер Дж. Д.* Основы стратегического менеджмента: учебник / Дж. Д. Хангер, Т. Л. Уилен; пер. с англ. – 4-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 319 с.
110. *Хорин А. Н.* Стратегический анализ: учеб. пособие/ А. Н. Хорин, В. Э. Керимов. – 2-е изд., прерраб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 480 с.
111. *Царев В. В.* Внутрифирменное планирование / В. В. Царев. – СПб.: Питер, 2002.
112. Центр Креативных Технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inventech.ru/lib/predpr/predpr0015/>
113. *Черемных С. В.* Структурный анализ систем: IDEF-технологии / С. В. Черемных, И. О. Семенов, В. С. Ручкин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
114. *Чернецова Е. В.* Реинжиниринг производства / Е. В. Чернецова, В. М. Радиковский, Л. Н. Оголева. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: М.: КноРус, 2005. – 304 с.
115. *Черняк Л.* Архитектура систем по Захману / Л. Черняк // Открытые системы. – 2001. – № 12.
116. *Шадрин А.* Некоторые аспекты практической реализации процессного подхода / А. Шадрин // Стандарты и качество. – 2003. – № 6.

117. Шматалюк А. Моделирование бизнеса. Методология ARIS: практическое руководство / А. Шматалюк [и др.]. – М.: Серебряные нити, 2001.
118. Шмуллер Дж. Освой самостоятельно UML / Дж. Шмуллер. – М.: Вильямс, 2002.
119. 7 нот менеджмента. – 5-е изд., доп. – М.: Эксперт; ЭКСМО, 2002.

Иностранные источники

120. Beer M., Nohria N. Resolving the Tension between Theories E and O of Change / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.
121. Beer Stafford Brain of the Firm; Second Edition (much extended), John Wiley, London and New York. Reprinted 1986, 1988. Бир С. Мозг фирмы. – М.: Радио и связь, 1993. – 416 с.
122. Bennis W. Leadership of Change / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.
123. Cartright R. Strategies for Hypergrowth. Capstone Publishing, Oxford, 2002.
124. Conger J. Effective Change Begins at the Top / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.
125. Davenport T. H. Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology, Boston, Harvard Business School Press, 1993.
126. Davenport T. Some Principles of Knowledge Management. Harvard Business Review. July – August. 1990. pp. 49–89.
127. Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position. – Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982.
128. Devprom ALM – инструмент управления жизненным циклом разработки программного обеспечения. <http://devprom.ru/news/>
129. Driving Enterprise Agility with enterprise IT Architecture Gartner COM-19-4566, 2003.
130. Federal Enterprise Architecture Framework. Dev. by: The Chief Information Officers Council (USA).
131. Galbraith J. The Role of Formal Structures and Processes / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.
132. Ghoshal S., Bartlett C. Rebuilding for Behavioral Context / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.
133. Hammer M. «Reengineering Work: Don't Automate, Obliterate». Harvard Business Review, July – August 1990.
134. Hofer C.W., Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts (St. Paul: West Publishing Co., 1978), p. 77.

135. ISO 15704 „Industrial Automation Systems – Requirements for Enterprise-Reference Architectures and Methodologies. 1999“.

136. Neill T., Mindrum C. Human Performance That Increases Business Performance / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.

137. Mintzberg Henry The Structuring of Organizations: A Synthesis of the Research. Published by Lebanon, Indiana, U.S.A.: Prentice Hall (1979), p. 512 (Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004, 512 с.).

138. Prahalad C. K. and Hamel H. „The Core Competence of the Corporation“, Harvard Business Review, May-June 1990, pp. 79–91 Русский перевод Бобрышев С. В. Ресурсно-ориентированная теория стратегического менеджмента. <http://www/cfin.ru>.

139. Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York: The Free Press, 1985 (2nd ed. – New York: Free Press, 1998. – 592 p. (Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005 (2-е изд. – 2008). – 715 с.).

140. Porter M., Competitive Advantage. Free Press, New-York, 1985.

141. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y.: Free Press, 1980.

142. Porter M. E., Millar V. E. How Information Gives You Competitive Advantage//Harvard Business Review, 1985, 85, (July–August).

143. Ross Jeanne W., Weill Peter, Robertson David Enterprise Architecture As Strategy: Creating a Foundation for Business Execution. A Harvard Business Review, 2006, p. 256.

144. Rue L. W., Holland P. G. Strategic Management: Concepts and Experiences. 2d ed. N.Y Mac Graw Hill. 1989.

145. Schein E. H. Organizational Culture and Leadership. San Francisco: Jossey – Bass Publishers, 1985.

146. Senge P. The Puzzles and Paradoxes of How Living Companies Create Wealth / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.

147. Sowa J. F., Zachman J. A.. Extending and Formalizing the Framework for Information System Architecture. IBM System Journal, vol. 31, no. 3, 1992.

148. TeleManagement Forum. Telecom Operations Map. Evaluation Version 2.1. – Morristown, NJ: TMForum, 2000.

149. Thompson A. Jr., Strickland III A. J. Strategic Management: Concepts and Cases. 3rd ed. Plano, Tex: Business Publications, 1984.

150. Weick K. Emergent Change as a Universal in Organizations / Breaking the Code of Change. – Harvard Business School Press, Boston, 2000.

151. Zachman J. A. A Framework for Information System Architecture. IBM System Journal, vol. 26, No. 3, 1987.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Предприятие: отношения, задачи, структура	5
1.1. Определение понятия организации, предприятия, фирмы.....	5
1.2. Предприятие как хозяйствующий субъект	14
1.3. Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц.....	26
1.4. Предприятие как собственность	35
1.5. Классификация собственности	40
1.6. Экономическая безопасность предприятия: интересы собственника и менеджера	45
1.7. Архитектура отрасли.....	48
Глава 2. Сущность экономической безопасности предприятия.....	57
2.1. Анализ точек зрения на экономическую безопасность предприятия	57
2.2. Угрозы и риски в оценке экономической безопасности предприятия	67
2.3. Анализ направлений деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятия.....	80
2.4. Концепции обеспечения экономической безопасности предприятия	90
Глава 3. Роль государства в обеспечении экономической безопасности предприятия.....	101
3.1. Задачи государства в обеспечении экономической безопасности предприятия	101
3.2. Макроэкономическая политика государства в обеспечении экономической безопасности предприятия	109
3.3. Методы регулирования экономики и обеспечение экономической безопасности предприятия.....	114
3.4. Особенности интеграционной политики предприятий на макроуровне	121
3.5. Особенности интеграционной политики предприятий на микроуровне.....	127
Глава 4. Инструменты государства обеспечения экономической безопасности предприятий	135
4.1. Экономическое равновесие и безопасность.....	135
4.2. Экономическая политика государства.....	146

4.3. Государственная политика в свете региональной экономической безопасности	153
4.4. Макроэкономическая политика.....	163
4.5. Промышленная политика государства	173
4.6. Аграрная политика государства.....	180
4.7. Фискальная политика в обеспечении экономической безопасности предприятия	190
4.8. Кредитно-денежная политика государства	199
4.9. Финансовая политика государства.....	213
4.10. Меры государства по регулированию конкуренции	220
Глава 5. Кластеры в обеспечении экономической безопасности предприятия	229
5.1. Цели, принципы и задачи создания кластеров	229
5.2. Причины появления кластеров и факторы обеспечения их экономической безопасности	237
5.3. Классификация и развитие моделей кластеров	245
5.4. Модели оценки эффективности решений развития кластера	261
Глава 6. Анализ состояния и оценка экономической безопасности предприятия.....	270
6.1. Основные направления анализа состояния экономической безопасности предприятия.....	270
6.2. Критерии оценки состояния экономической безопасности предприятия	276
6.3. Роль бухгалтерского учета в оценке экономической безопасности предприятия	287
6.4. Основные методы анализа состояния экономической безопасности предприятия	299
Глава 7. Объекты экономической безопасности предприятия	322
7.1. Объекты экономической безопасности и деятельность предприятия.....	322
7.2. Классификация объектов экономической безопасности предприятия	325
7.3. Товарно-материальные активы предприятия.....	333
7.4. Финансовая составляющая экономической безопасности предприятия	347
7.5. Нематериальные активы как объекты экономической безопасности предприятия	355
7.6. Объекты экономической безопасности предприятия с широкой точки зрения	362

Глава 8. Субъекты экономической безопасности предприятия.....	371
8.1. Классификация субъектов экономической безопасности предприятия	371
8.2. Функции внутренних субъектов экономической безопасности предприятия	376
8.3. Деятельность менеджмента по обеспечению экономической безопасности предприятия в текущем периоде	382
8.4. Деятельность менеджмента по обеспечению экономической безопасности предприятия в долгосрочном периоде	397
Глава 9. Система обеспечения экономической безопасности предприятия	404
9.1. Классификация объектов экономической безопасности предприятия	404
9.2. Полномочия и ответственность собственника и работодателя	409
9.3. Сохранность собственности, вверенной персоналу.....	421
9.4. Порядок действий и документы назначения материально ответственного лица	434
9.5. Роль и функции службы безопасности предприятия	441
Глава 10. Инструменты обеспечения текущей экономической безопасности объектов предприятия	453
10.1. Задачи, принципы построения и основные элементы системы экономической безопасности предприятия	453
10.2. Подходы к оценке уровня экономической безопасности предприятия	461
10.3. Принципы полного охвата по времени и приоритета мер предупреждения угроз	466
10.4. Принципы шести уровней экономической безопасности и полного охвата деятельности предприятия	472
10.5. Управление экономической безопасностью предприятия	483
Глава 11. Задачи бухгалтерии предприятия в обеспечении экономической безопасности субъектов предприятия	494
11.1. Роль бухгалтерии в обеспечении экономической безопасности субъектов предприятия	494
11.2. Задачи бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности предприятия	507
Библиографический список	538

Научное издание

Моденов Анатолий Константинович
Белякова Елена Ивановна
Власов Марк Павлович
Леявина Татьяна Анатольевна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Монография

Редактор *Т. В. Середова*
Компьютерная верстка *М. В. Смирновой*

Подписано к печати 05.11.2019. Формат 60×84 1/16. Бум. офсетная.

Усл. печ. л. 31,97. Тираж 500 экз. Заказ 138. «С» 70.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет.
190005, Санкт-Петербург, 2-я Красноармейская ул., д. 4.

Отпечатано на МФУ. 198095, Санкт-Петербург, ул. Розенштейна, д. 32, лит. А.