Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний.
В. И. Вернадский

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 1 (45)
2013

Редакционная коллегия

Главный редактор
М. В. Фёдоров
д-р экон. наук,
д-р геол.-минерал. наук

Заместитель главного редактора
В. П. Иваницкий
д-р экон. наук

Ответственный секретарь
Н. М. Сурнина
д-р экон. наук

Члены редколлегии:
Е. Г. Анимица, д-р геогр. наук; **В. Г. Благодатских**, д-р ист. наук; **Х. З. Брайнина**, д-р хим. наук; **Н. Ю. Власова**, д-р экон. наук; **В. М. Камышов**, д-р хим. наук; **А. А. Мальцев**, д-р экон. наук; **М. С. Марамыгин**, д-р экон. наук; **Р. М. Нижегородцев**, д-р экон. наук; **Т. С. Орлова**, д-р филос. наук; **Э. В. Пешина**, д-р экон. наук; **Г. Б. Пищиков**, д-р техн. наук; **Е. В. Попов**, чл.-кор. РАН, д-р экон. наук, д-р физ.-мат. наук; **Л. Г. Протасова**, д-р техн. наук; **Ю. К. Саранчин**, д-р филос. наук; **А. Н. Сёмин**, чл.-кор. РАСХН, д-р экон. наук; **К. П. Стожко**, д-р ист. наук; **А. И. Татаркин**, академик РАН, д-р экон. наук; **В. В. Уфимцев**, д-р социол. наук

Международный совет журнала
Я. Вайнберг, профессор (Германия); **П. Лихи**, профессор (США); **К. Мерсье-Сюисса**, профессор (Франция); **Р. М. Нуреев**, профессор (Россия); **К. Рихтер**, профессор (Германия)

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Включен в Российский индекс научного цитирования

Основан в 1999 г.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-49743 от 15 мая 2012 г.

Подписной индекс Агентства Роспечати: 72059

© Уральский государственный экономический университет, 2013

Содержание

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Нижегородцев Р. М. Рынок образовательных услуг в сфере высшего образования: институциональные фильтры и ловушки 5
Калинкин Е. В. Вузы в региональной системе профессионального образования 13

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ*

Ткаченко И. Н. Влияние глобализации на развитие стейкхолдерской модели корпоративного управления 19
Батаева Б. С. Роль фондовых рынков в совершенствовании корпоративного управления и корпоративной социальной ответственности 28
Лаврикова Ю. Г. Кластерные процессы корпоративного развития в Уральском регионе 34
Романова О. А. Взаимодействие государства, корпораций, институтов гражданского общества в рамках национальной промышленной политики 39
Беляев Ю. К. Применение инструментов комплаенс-контроля для оптимизации корпоративного управления фармацевтическими компаниями 45
Потапов А. В. Роль стоимостного подхода в корпоративном управлении для оценки эффективности деятельности российских компаний 51
Пахальчак Г. Ю., Пономарева А. В. Роль социального партнерства в решении экологических проблем старопромышленного региона 58
Задорожная А. Н. Исследование роли корпоративного управления в повышении инвестиционной привлекательности и кредитного рейтинга российских компаний 64
Беляева Ж. С. Регулирование интересов государства, бизнеса и общества на быстроразвивающихся рынках. 70
Раменская Л. А. Посткризисные тенденции корпоративного управления в финансовых институтах 77
Савченко Я. В., Григорьев М. Н. Методический подход к оценке экономической эффективности сделок слияний и поглощений 82
Долматова И. Н. Реализация стейкхолдерского подхода в корпоративном управлении (эмпирическое исследование в компании закрытого типа) 89
Грачева Н. А. Экономический анализ вознаграждения членов совета директоров и топ-менеджеров российских компаний 98
Оганян М. Ш., Веретенникова О. Б. Контроллинг как системообразующий элемент управления предприятием 105
Анкудинов А. Б., Борисов Д. М. Корпоративная социальная ответственность как фактор долгосрочного роста 109

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Истомина Н. А., Каргалов В. А. Финансовые аспекты практики планирования и размещения государственных заказов в органах Федерального казначейства РФ: проблемы и направления развития 115
Шатковская Е. Г. Функциональные области деятельности кредитной организации: сущность и содержание 120
Горбунова Н. В., Шеметов В. Н. Методология раскрытия информации о финансовом результате на примере трансформации данных о запасах согласно МСФО 125
Леонтьев И. Л. К проблеме инновационно-инвестиционного развития объектов здравоохранения региона. 133

---

* В данную рубрику вошли публикации, подготовленные участниками II Международной научно-практической конференции «Новые тенденции в развитии российской модели корпоративного управления» (Екатеринбург, 2012 г.) (грант РГНФ № 12-02-14027).

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Трофимов А. В., Буярова Т. Г. Проблемы региональной специфики уровня и качества жизни населения СССР и Урала (1960–1980-е годы) в отечественной историографии 137

Стожко Д. К., Кружкова Т. И. Базовые ценности делового мира России: исторический опыт формирования и развития 143

Review of the Issue No. 1 (45) 151

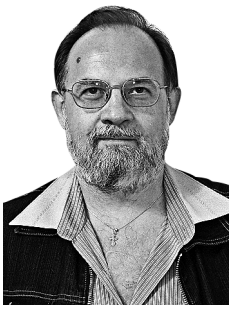
Contents 168

Требования к материалам, представляемым в журнал 170

НИЖЕГОРОДЦЕВ Роберт Михайлович

Доктор экономических наук, заведующий лабораторией экономической динамики и управления инновациями

Институт проблем управления РАН
117997, РФ, г. Москва, ул. Профсоюзная, 65
Контактный телефон: (495) 334-93-09
e-mail: bell44@rambler.ru



Рынок образовательных услуг в сфере высшего образования: институциональные фильтры и ловушки

Ключевые слова: институциональные фильтры; рынок образовательных услуг; двойственный отбор; инновационный потенциал; псевдоинновации; барьеры входа.

Рассматриваются институциональные проблемы, отражающие специфику современного рынка образовательных услуг. Выделяются институциональные фильтры, предопределяющие экономическое поведение частных агентов и специфику регулирующих воздействий правительства. Предлагаются рекомендации по совершенствованию современной российской системы высшего образования.

Институты (алгоритмы, шаблоны поведения), которым привержены частные агенты в современной экономике, обладают разной степенью жесткости. Следование разным шаблонам поведения может быть более или менее обязательным для тех агентов, для которых они предназначены. При этом выбор различных рутин, шаблонов поведения тем или иным агентом создает положительные или отрицательные внешние эффекты для других агентов. Эти агенты, в свою очередь, обладают возможностью посредством обратных связей корректировать поведение тех, чей экономический выбор создает для них внешние эффекты. В результате возникают институциональные фильтры: одни шаблоны поведения (не обязательно наиболее эффективные) закрепляются и наследуются, другие выбраковываются и замещаются, вытесняются из институциональной среды макросистем.

Приведем простой пример из сферы высшего образования. Предположим, одну и ту же учебную дисциплину на разных потоках ведут два профессора. Профессор А дает студентам реальные знания, но строго спрашивает на экзаменах, и сдать ему предмет с первого раза проблематично. Профессор Б делает вид, что учит студентов, его студенты делают вид, что учатся, по окончании курса все быстро получают высокие оценки и расходятся, взаимно довольные друг другом. На старших курсах эти два профессора предлагают дисциплины по выбору. К кому из них охотнее пойдут студенты? Ответ очевиден: подавляющая часть студентов выберет курс профессора Б. Дисциплина, предлагаемая профессором А, не наберет необходимого числа студентов и будет закрыта. Таким образом, через систему обратных связей поощряется определенный институт, шаблон поведения.

Здесь неминуемо возникает вопрос о том, что считать критерием эффективности данного института (методики обучения и контроля знаний). Хочется ответить, что критерием являются полученные студентами знания. Но если профессор Б ставит в среднем более высокие оценки, тогда что является мерилом качества знаний? Мнение так называемой независимой комиссии, принимающей госэкзамен?

На самом деле критерием эффективности выбираемой преподавателем методики обучения является не качество знаний студентов, а соотношение между текущим

© Нижегородцев Р. М., 2013

приращением функции полезности педагога и текущими издержками, обеспечивающими это приращение. Грубо говоря, оптимальной стратегией является та, которая обеспечит преподавателю более высокий доход при минимальных затратах сил, времени и денег.

В качестве комментария к этому выводу сошлемся на мнение Дугласа Норта, утверждавшего, что институты создаются не для того, чтобы быть эффективными, а для того, чтобы увеличить функцию полезности агента, который их создает [1].

Предположим, что на кафедру приходит молодой старший преподаватель Щ, выбирающий определенный стиль работы, методики обучения и пытающийся заимствовать опыт более старших товарищей. Нетрудно предположить, каков будет результат подобного бенчмаркинга. Общий итог заключается в наличии институционального фильтра, а именно в том, что профессор А представляет собой *вымирающий* тип педагога, который сознательно избирает для себя трудную жизнь там, где его коллеги предпочитают идти более легким (если угодно – более эффективным) путем.

На примере системы высшего образования рассмотрим некоторые институциональные фильтры и сделаем выводы о перспективах развития институтов, регулирующих экономический выбор агентов в данной сфере.

Фильтр № 1: долгосрочный аспект маркетинговой стратегии

На рынке образовательных услуг (как, впрочем, и любых других) и продавцы, и покупатели имеют определенные интересы, лежащие в краткосрочном и в долгосрочном периоде. Если знания являются быстро стареющим товаром, причем запас компетенций стареет тем быстрее, чем активнее происходит техническое перевооружение производственных процессов, то знаковый сигнал о получении образования – диплом – гораздо более долговечен. Будучи специалистом с высшим образованием (пусть даже знания, полученные в вузе, давно устарели), индивид способен занять определенное место на социальной лестнице, которое в отсутствие диплома для него недоступно.

В то же время вуз, оказавший образовательную услугу, заинтересован в максимально длительном воспроизводстве данного процесса, поэтому он прибегает к различным формам маркетинга впечатлений, пытаясь создать у клиента благоприятный эмоциональный фон, основанный на взаимном доверии и уважении. Благодаря этому вуз приобретает агентов, рекламирующих его услуги совершенно бесплатно и даже не подозревающих о том, что оказывают ему подобную любезность. Собственно, это и называется репутацией.

Итак, стандартное представление о продаже блага по формуле «товар – деньги» не вполне соответствует реальностям информационного производства. На одной стороне сделки оказываются благо + информация о его получении, на другой стороне – деньги + репутация (рис. 1). Причем эта закономерность касается не только информационных благ или, тем более, услуг, а практически всего спектра торгуемых благ в современной экономике, основанной на создании и обращении информации.

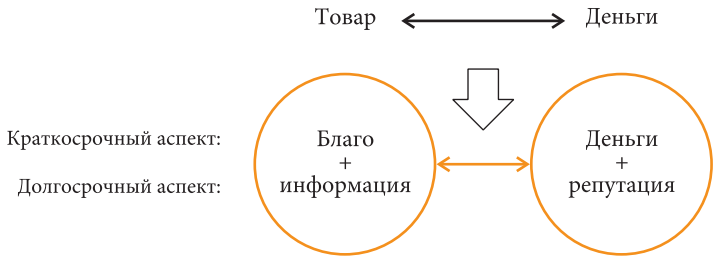


Рис. 1. Современное представление о маркетинговых стратегиях

На основе выявления подобной закономерности легко объясняются современные тенденции в маркетинговых стратегиях, в частности, маркетинг взаимоотношений с клиентом, направленный на формирование лояльности бренду или торговой марке.

Фильтр № 2: псевдоинновации в образовательном процессе

С наступлением информационной эпохи формируются и различные мифы, превратно представляющие ключевые ее закономерности и в известной степени на них паразитирующие. Одним из них является миф об «инновационных» формах обучения, применение которых чаще всего сводится к тому, что преподаватель показывает студентам презентацию, сделанную в MS PowerPoint, и читает вслух то, что написано на слайдах.

Среди руководства сферой образования (как на уровне руководящего состава вузов, так и на уровне курирующих их работу ведомств), к сожалению, распространено ошибочное представление, будто применение технических средств обучения автоматически улучшает качество преподавания. При этом педагогу достаточно показать презентацию, и он уже может считать, что приобщился к сокровищнице мировой педагогической науки и работает на уровне современных ее достижений.

Такой подход, как минимум, наивен. Возможность опереться на заранее заготовленные слайды, разумеется, по своей сути ничем не отличается от опоры на «конспект» лекции, по которому ее читали многие преподаватели эпохи исторического материализма. Ни то, ни другое не заменит живого общения, разговора преподавателя со студентами.

Смысл ловушки, в которую попадает руководство, использующее надуманные критерии «псевдоинноваций» в образовательном процессе, можно легко проиллюстрировать простейшей диаграммой Исикавы (рис. 2). Замена пожелтевшего конспекта на презентацию, показанную при помощи средств мультимедиа, означает изменение machinery (технологий), тогда как method (дидактика обучения) остается прежним. Разумеется, нетрудно поменять то, что и без нашего участия охотно и быстро меняется, но задача в том, чтобы приспособить к этим изменениям *все* компоненты выполняемого процесса: и содержание учебных дисциплин (materials), и критерии эффективности образовательных процессов (measurement), и структуру компетенций самих педагогов (men), и логику управления образовательными процессами в целом (management), в частности переход от управления организациями к управлению конкретными процессами, направленными на обучение слушателей, на повышение их квалификации.

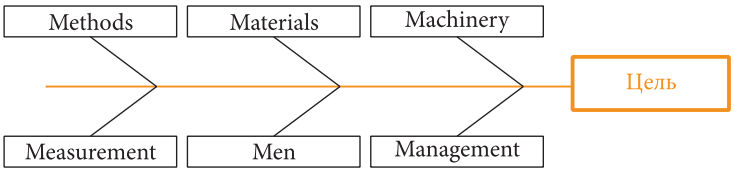


Рис. 2. Общая диаграмма Исикавы

Как известно, Петр Первый в свое время требовал, чтобы ораторы в публичных выступлениях «говорили без бумажки, дабы глупость каждого всем видна была». И сегодня, с наступлением информационной эпохи, «бумажка», выполненная с применением новейших технических средств, не должна затмевать яркую, творческую личность педагога, а компьютерная грамотность не должна подменять собою целый спектр других компетенций, овладение которыми для преподавателя обязательно [2]. Автор статьи отнюдь не является противником применения информационных технологий в образовательных процессах, но настаивает на том, что это применение должно быть оправданным и уместным.

Симметричное недоразумение заключается в том, что способность студента ответить на тестовые вопросы, в которых требуется выбрать вариант ответа из числа предложенных, якобы гарантирует овладение пройденным материалом. Никакие тесты не заменят доказательного логического мышления, и злоупотребление этой «инновационной» формой контроля знаний приводит к тому, что преподаватели отучают студентов от общения, от внятного выражения своей позиции, от связной речи.

Таким образом, компьютерная грамотность выступает необходимым элементом квалификационной компетенции современного специалиста, но далеко не единственным, и злоупотребление формированием отдельно взятых, вырванных из контекста навыков не только не приносит пользы в педагогическом процессе, но и способно нанести ощутимый вред.

На сегодняшний день многие нововведения, внедренные в методику организации учебного процесса, направлены на обезличивание, деперсонализацию педагогического процесса, как это ни абсурдно. Среди этих нововведений стоит упомянуть: 1) тестовые формы контроля знаний; 2) письменный прием экзаменов; 3) сокращение количества аудиторных часов, сопровождаемое увеличением объема часов, отводимых на самостоятельную работу студентов; 4) развитие всевозможных дистанционных форм обучения, предполагающих проведение телеконференций вместо полноценных лекций и заочные формы выполнения заданий, и т. д.

Все это направлено на выведение, вытеснение личности педагога за рамки педагогического процесса. Это – барьеры на пути живого, непосредственного общения преподавателя и студента. Всем давно понятно, что педагогический процесс – это процесс с обратной связью, а принятые сегодня формы организации учебного процесса направлены на то, чтобы эту обратную связь максимально заглушить, если не разорвать вообще.

Студент должен иметь возможность не только услышать точку зрения преподавателя, но и задать вопросы, поделиться своими идеями, соображениями, сомнениями. С этого *диалога* и начинается работа над освоением учебной дисциплины, не говоря уже о научной работе студентов, к которой многие из них испытывают склонность, но не имеют возможности ее реализовать. Я подчеркиваю, что должен быть диалог, а не односторонняя трансляция некой суммы знаний от преподавателя к студенту.

Возвращаясь к тестовой форме контроля знаний, следует констатировать, что здесь возникает грустная ситуация, когда преподаватель, по сути, не нужен для выполнения целого ряда функций, которые мы на него возлагаем. Для чего он проводит тестовый контроль знаний? С этим легко справится и компьютер. От личности педагога, от его профессионализма, от его умения и готовности поделиться своими знаниями в этом процессе ничего не зависит.

Деперсонализация учебного процесса вызывает порой формальное отношение преподавателя к своим обязанностям. Даже при проверке курсовой работы, где есть возможность как следует поработать со студентом и довести некоторые из курсовых до получения пригодного к публикации научного результата, преподаватель чаще всего лишь оценивает усилия студента и выставляет отметку. Хотя в данной форме возможность углубления индивидуальной работы со студентом максимальна. Однако в последнее время в связи с акцентом на самостоятельную работу студентов и сокращением объема аудиторных часов, отводимых на изучение ряда дисциплин, выполнение курсовой работы как обязательный элемент овладения учебной дисциплиной ликвидируется. Таким образом, обезличивание (деперсонализация) учебного процесса развивается логичным и весьма предсказуемым путем.

Основная идея на сегодняшний день должна заключаться в том, чтобы вернуть преподавателя в педагогический процесс, максимально повысить его роль в этом процессе. Тогда мы и решим задачи качественной подготовки специалистов-практиков (что,

собственно, является нашей прямой и основной задачей), и вовлечем студента в научно-исследовательский процесс, и подготовим тех, кто встанет за преподавательскую трибуну после нас.

Важнейшая задача – вернуть педагога в педагогический процесс! Все формы работы в учебном процессе – и методика проведения аудиторных занятий, и формы организации контроля знаний, и организация самостоятельной работы студентов – должны быть нацелены на решение этой задачи.

Фильтр № 3: инвестиционный потенциал и нестоимостные барьеры входа

Категория «инвестиционный потенциал», часто употребляемая в современной экономической литературе, имеет весьма многообразное толкование. Инвестиционный потенциал региона, страны, отраслевого рынка рассматривается по меньшей мере в двух разных смыслах [3].

Иногда под инвестиционным потенциалом понимают потенциальный спрос на инвестиции (инвестиционную емкость рынка), не удовлетворенный из-за отсутствия предложения капитала, обусловленного относительно низкой нормой прибыли в данной отрасли или регионе. *Инвестиционный потенциал со стороны спроса* возникает тогда, когда отрасль или регион задыхается от недостатка инвестиций, но они туда не идут в силу низкой прибыльности этой отрасли или низкой отдачи от инвестиций в этом регионе.

В других случаях под инвестиционным потенциалом понимают потенциальное предложение инвестиций, которые придут в регион или отрасль, если убрать нерыночные барьеры входа на соответствующие рынки (например, квотирование производства соответствующих благ). *Инвестиционный потенциал со стороны предложения* возникает тогда, когда в отрасль или регион готовы хлынуть инвестиционные потоки, обусловленные высокой рентабельностью, если правительство уберет возведенные на их пути нерыночные барьеры входа.

Именно такую ситуацию (недоинвестирование вследствие наличия нерыночных барьеров) обычно подразумевают эксперты, утверждающие, что тот или иной рынок обладает значительным инвестиционным потенциалом. В любом случае категория «потенциал» предполагает постановку проблемы соотношения между возможностью и действительностью.

Чаще всего проблема инвестиционного потенциала отрасли или региона предполагает стремление к возможно более полному его использованию. Неявно подразумевается, что усилия государства, регулирующего отраслевые рынки, должны быть направлены на реализацию имеющегося инвестиционного потенциала. Однако нельзя забывать о том, что инвестиционный потенциал одной и той же отрасли в краткосрочном и в долгосрочном периоде различен. Усилия, направленные на реализацию инвестиционного потенциала локального рынка в краткосрочной перспективе, нередко приводят к его развалу в долгосрочном периоде.

Этот факт связан с тем, что в отрасли, которая порождает существенные внешние эффекты (создаваемые ею внешние эффекты значительно превосходят прямые коммерческие эффекты для работающих в ней производителей), обязаны существовать нерыночные барьеры входа, иначе она быстро деградирует и отраслевой рынок превратится в «рынок лимонов».

Именно такая ситуация имеет место в сфере образования. Если убрать *нерыночные* барьеры входа, установленные государством в данной сфере, то в нее хлынет приток инвестиций. В самом деле, если правительство отменит обязательные процедуры госаттестации, лицензирования, аккредитации учебных заведений и отдельных образовательных программ, то в эту сферу сразу устремится частный капитал и повсеместно откроются «конторы», которые, оказывая образовательные услуги весьма сомнительного качества, начнут штамповать и продавать дипломы. Но в этой безумной гонке за

прибылью выживут не те организации, которые дают полноценное образование, а те, которые с коммерческой точки зрения окажутся наиболее успешными. В результате на рынке останутся структуры, которые не стремятся готовить высококлассных специалистов, а выпускают недоучек, поскольку это гораздо дешевле. При этом есть опасность, что с рынка, не выдержав конкуренции, уйдут наиболее добросовестные производители, обеспечивавшие оказание качественных образовательных услуг.

Таким образом, мы получим ситуацию рынка «лимонов», когда на рынке остаются лишь поставщики низкокачественных благ. Если убрать нерыночные барьеры, то в краткосрочной перспективе мы будем наблюдать невероятно большой прирост инвестиций, но в долгосрочной перспективе они схлынут, и на рынке останутся одни «лимоны». Таким образом, бурный рост инвестиций далеко не всегда способствует развитию отраслевого рынка, в некоторых случаях он является предвестником его развала [4].

На самом деле, в сфере образования рынок «лимонов» в чистом виде невозможен, поскольку всегда найдется значительное количество частных лиц (потенциальных потребителей образовательных услуг), готовых заплатить за качественное образование, а не за формальный сигнал о его наличии (диплом о получении образования). Поэтому даже в случае отмены нерыночных барьеров входа «погибнут» не все агенты, предоставляющие качественные услуги, несмотря на их высокую себестоимость. Среди добросовестных поставщиков останутся те, которые обладают хорошими брендами на образовательном рынке и за счет дифференциации образовательного продукта обеспечат приток потребителей. В итоге данный отраслевой рынок окажется в состоянии так называемого двойственного отбора (diverse selection), когда будут одновременно существовать и «хорошие», и «плохие» блага, и рынок будет в известном смысле поощрять производителей, создающих как те, так и другие.

Разумеется, наличие нерыночных барьеров входа на локальном рынке не способно полностью истребить производителей некачественных благ (в частности, в силу действия системы неформальных институтов, спасающих некоторых недобросовестных поставщиков от закрытия), однако оно призвано существенно снизить их долю на данном рынке. В случае отмены нерыночных барьеров ситуация резко сместится в сторону увеличения доли «лимонов».

Особенно велика эта опасность в тех сферах, где создаются так называемые доверительные блага, качество которых можно оценить лишь постфактум, когда процесс их потребления завершен. (Помимо образовательных услуг, к ним относятся, например, медицинские и фармацевтические услуги.) Это связано с тем, что даже те потребители, которые ориентированы не на формальное получение диплома об образовании, а на реальные знания, не всегда смогут получить внятные сигналы о качестве предоставляемых услуг, и вероятность выбора ими «лимона» возрастет с увеличением доли «лимонов» на рынке.

В этом заключается основная причина, по которой в сфере образования нельзя отказаться от наличия нерыночных барьеров входа, связанных с качеством предоставляемых благ. Это обстоятельство существенно ограничивает возможности для маневра правительству, призванному регулировать данный отраслевой рынок.

Предположим, правительство пришло к выводу, что в стране осуществляется перепроизводство образовательных услуг по экономическим и юридическим специальностям в ущерб подготовке инженерных кадров. Если бы развитие данного рынка в целом не стимулировалось государством, для ликвидации перепроизводства блага достаточно было бы повысить налог на соответствующий вид деятельности или поставить иные дополнительные рыночные (стоимостные) барьеры входа. При этом, разумеется, рынок осуществил бы «естественный» отбор, при котором проигрывают наименее устойчивые в коммерческом отношении производители, а вовсе не те, кто создает благо более низкого качества.

Но проблема заключается в том, что система образования *в принципе* поддерживается правительством, поэтому данный способ решения проблемы для него недоступен. Таким образом, правительству в подобных ситуациях приходится осуществлять «искусственный» отбор, изобретать «нерыночные» барьеры, например, ужесточать лицензирование образовательных услуг в соответствующих областях, насильственным образом ликвидировать подготовку экономистов и юристов в технических вузах, изобретать рейтинговую систему оценки качества вузов, на основании результатов которой затем принимаются решения о закрытии, и т. п. В основе практики такого рода лежит считывание рыночных сигналов о качестве образования *правительством*, а отнюдь не потребителями данного блага, что вносит серьезные искажения в логику функционирования рассматриваемого рынка.

Решая проблему насыщения рынка, правительство вынуждено выбирать один из двух путей: дотировать производителей, стимулируя кривую предложения (рис. 3, а), или субсидировать потребителей, перемещая кривую спроса (рис. 3, б).

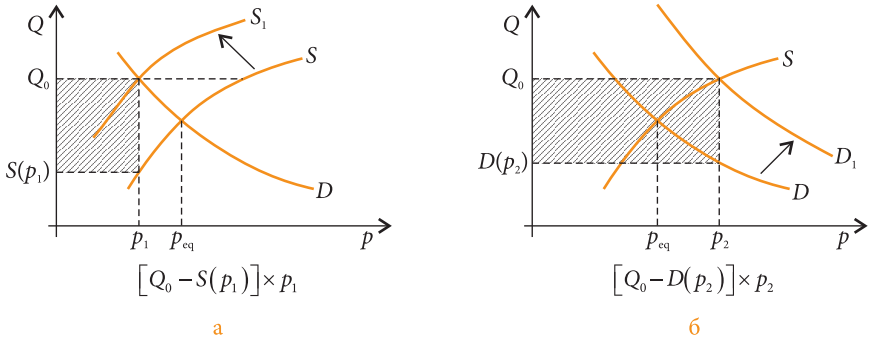


Рис. 3. Решение проблемы насыщения локального рынка

Как видно из рис. 3, перемещение кривой предложения смещает точку ценового равновесия в область низких цен, тогда как перемещение кривой спроса, напротив, в область высоких цен. Поэтому объем средств, необходимый для решения вопроса в первом случае, как правило, меньше, чем объем средств, выделяемый правительством во втором случае. Таким образом, дотации производителям являются наиболее экономным и потому наиболее популярным инструментом решения данной проблемы, и именно так регулируются рынки хлебопродуктов, транспортных и жилищно-коммунальных услуг, услуг связи и т. д. [5]. Монетизация льгот, перемещающая ситуацию на рис. 3, а к ситуации на рис. 3, б, является очень редким исключением из правил.

Почти единственным локальным рынком, который традиционно во многих странах регулируется так, как показано на рис. 3, б, является рынок образовательных услуг. Студент, поступивший в вуз, но не имеющий денег на обучение, получает образовательный кредит, сумму которого (как правило, с некоторыми процентами) обязан возвратить спустя определенное время после окончания обучения. Правительство не навязывает молодым людям спектр образовательных учреждений, пользующихся его поддержкой: они вправе поступать куда угодно. Это связано с тем, что продукт сферы высшего образования слишком дифференцирован, и у правительства, как правило, нет надежных критериев, согласно которым оно могло бы безоговорочно предпочесть одни вузы другим, отделив «хорошие», достойные поддержки, от «плохих», которые ее не заслуживают.

При этом многочисленные рейтинги вузов, которые составляются в большинстве западных стран, ни в одной из них не являются определяющим аргументом при решении вопросов о закрытии учебных заведений или отдельных образовательных

программ. Рейтинговые оценки служат лишь ориентирами для потребителей, выполняя определенную навигационную функцию на рынке образовательных услуг.

Таким образом, рынок образовательных услуг является своеобразным локальным рынком, подлежащим изучению при помощи инструментария институциональной экономики. Это позволяет осмыслить процессы, происходящие на данном рынке, в терминах институциональных фильтров и барьеров, выделяя типичные ловушки, влияющие на экономический выбор частных агентов и государства, регулирующего их деятельность. Необходимость поддержки данного локального рынка в целом накладывает определенные обязательства на правительство, ограничивая его возможности для применения различных регулирующих инструментов. Однако эти ограничения диктуются наличием общественных интересов, связанных с необходимостью повышения общего уровня грамотности населения, расширения его интерспецифических компетенций, создающих предпосылки для участия большинства индивидов в высокотехнологичных процессах материального и духовного производства.

Источники

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997.

2. Нижегородцев Р. М. Инновационное развитие общества и актуальные проблемы образования в России // Открытое образование : науч.-практ. журн. 2012. № 4 (93).

3. Нижегородцев Р. М. Инвестиционный потенциал локальных рынков и институциональные основы экономики образования // Проблемы и перспективы реализации национальных проектов развития экономики России : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. Краснодар, 2008. Ч. 1.

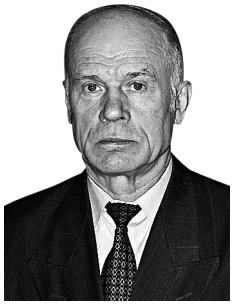
4. Нижегородцев Р. М., Ярославская Д. И. Проблема неблагоприятного отбора и современная институциональная экономика // Журн. экон. теории. 2007. № 4.

5. Минаев Э. С., Нижегородцев Р. М. Инновационный менеджмент. М. : Изд-во МАИ-ПРИНТ, 2009.

КАЛИНКИН Евгений Васильевич

Заслуженный работник высшей школы РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и цен

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
117997, РФ, г. Москва, Стремянный пер., 36
Контактный телефон: (985) 920-04-59
e-mail: evkalinkin@gmail.com



Вузы в региональной системе профессионального образования

Ключевые слова: система профессиональной подготовки кадров в регионах; повышение самостоятельности регионов по формированию человеческого капитала; интеграция вузов и потребителей кадров; профессионально-образовательные кластеры; Федеральный закон «Об образовании».

Рассмотрены вопросы рационального сочетания федеральной и региональной политики в сфере профессиональной подготовки кадров. Определены направления повышения социально-экономической роли вузов в регионе. Обоснована необходимость совершенствования подготовки кадров на основе организации инновационно-образовательных кластеров в регионах на базе ведущих профильных вузов.

Переход российской экономики на устойчивое инновационное развитие во многом зависит от совершенствования системы образования и роста социально-экономической устойчивости регионов. По этим двум направлениям осуществлена значительная работа как на федеральном, так и на региональном уровне. Принят Федеральный закон «Об образовании», утверждена государственная Программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 гг. [1; 2].

В регионах разработаны программы социально-экономического развития, ориентированные на федеральные показатели и критерии оценки деятельности органов исполнительной власти. Однако работа по этим двум направлениям зачастую осуществляется без учета их взаимозависимости. Между тем региональные демографические показатели, миграция в большой степени зависят от доступа к системе общего образования. Это хорошо продемонстрировали результаты политики ликвидации малокомплектных школ. Уровень и качество жизни в регионах во многом определяются доходами домохозяйств и доступностью профессионального и дополнительного образования. Доходы жителей региона зависят от производительности и условий труда на местных предприятиях, что связано с наличием профессиональных кадров. Последние определяют также качество образования и здравоохранения. Однако на уровне регионов федеральная политика в сфере профессионального образования[1] далеко не всегда учитывает имеющиеся различия социально-экономического развития субъектов РФ. В частности, это проявилось в процессе деления государственных вузов на эффективные и неэффективные.

[1] Федеральный закон определил профессиональное образование как вид образования, который направлен на приобретение обучающимися в процессе освоения основных профессиональных образовательных программ знаний, умений, навыков и формирование компетенции определенных уровня и объема, позволяющих вести профессиональную деятельность в определенной сфере и выполнять работу по конкретным профессиями или специальностям [1. Ст. 2, п. 12].

© Калинкин Е. В., 2013

Методика и результаты определения неэффективных вузов оказались неприемлемы не только для значительного числа вузовских коллективов, специалистов в области управления профессиональной подготовкой кадров, но и для гражданского общества в целом. Об этом свидетельствует отсутствие единства между Минобрнауки РФ и Российским союзом ректоров относительно оценки эффективности работы одних и тех же высших учебных заведений. Подобное мнение отмечено руководством Центра независимой оценки качества образования Федерального института развития образования. Негативное отношение студентов и их родителей к объединению вузов подтверждают и многочисленные публикации в СМИ.

В наибольшей степени непонимание политики Минобрнауки РФ относительно опубликованного списка неэффективных вузов проявилось на уровне регионов. Об этом свидетельствуют письменные обращения в адрес министерства, где отмечается необоснованность пересмотра статуса местных вузов. В частности, такое письмо из Свердловской области было направлено относительно Нижнетагильской социально-педагогической академии. Возраст этого педвуза более семидесяти лет, среди жителей Нижнего Тагила более 50 тыс. его выпускников. Тем не менее отсутствие иностранных студентов в вузе стало одним из показателей его неэффективной работы. На наш взгляд, Минобрнауки РФ не обратило внимания на специфику промышленного производства в этом городе, необходимость предотвращения оттока населения, недавнюю закрытость Среднего Урала и высокую социально-экономическую значимость данного вуза.

Есть обоснованное сомнение, что Минобрнауки РФ, принимая решения о работе государственных вузов Среднего Урала, учитывало распоряжение Правительства РФ от 6 октября 2011 г. №1757-р «Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года» [3]. В распоряжении отмечено «несовершенство механизмов эффективного федерально-регионального взаимодействия в реализации образовательной политики» [3. Разд. 6].

Задачи по диверсификации российской экономики, социальной модернизации на основе резкого увеличения доли среднего класса в обществе, создания справедливой системы здравоохранения и образования решаются на уровне регионов. Для этого приняты политические решения о прямых выборах руководителей регионов, утверждена в январе 2013 г. на уровне федерального правительства Методика определения эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц субъектов Федерации. Перечень показателей в этой Методике (поддержка экспорта и доступа на рынки других стран, прирост инвестиций в регион, состояние транспортной и другой инфраструктур, рынка труда, уровень среднемесячной зарплаты и др.) свидетельствует, что достижение соответствующих высоких результатов нереально без модернизации системы профессионального образования на региональном уровне.

Необходимость расширения прав регионов в определении политики профессиональной подготовки кадров на местах обусловлена и наличием региональных программ по повышению социально-экономической устойчивости. Некоторые из них вписываются в федеральные программы и отражают предвыборную программу Президента РФ. Так, задача создания в российской экономике до 2020 г. 25 млн высокопроизводительных рабочих мест (ВПРМ) решается и на Среднем Урале. В Свердловской области разработаны Программа по созданию и модернизации ВПРМ, Стратегия инновационного развития Свердловской области до 2020 г. и ряд других программ. В результате намечено за 7 лет создать в Свердловской области 375 тыс. ВПРМ. Если учесть, что к 2011 г. в области уже было создано 325 тыс. таких мест, то возникает вопрос об их обеспечении работниками соответствующей квалификации. Для этого необходимо оценить структуру, потенциал учреждений профессионального образования Свердловской области применительно к программам развития региональной экономики. Не следует

считать, что основное внимание должно уделяться среднему профессиональному образованию, способному обеспечить подготовку кадров для ВПРМ. Возможно, даже большего внимания требует подготовка инженеров и организаторов производства. Особенно это важно для Среднего Урала и Свердловской области в частности. Здесь объективно сохраняются весьма высокие требования к профессиональной подготовке кадров. При этом следует учитывать, что в условиях отсутствия федерального закона «О промышленной политике» в области разработаны «Концепции промышленной политики Свердловской области» и «Схема развития и размещения производительных сил Свердловской области на период до 2015 года». Ответственность местных органов власти за их реализацию предопределяет особый интерес к формированию региональной системы профессиональной подготовки кадров.

В любом случае федеральное министерство должно учитывать, что в регионах, как правило, уделяется внимание местным системам образования. Так, имеется «Концепция целевой программы развития системы непрерывного профессионального образования в Свердловской области на 2011–2015 годы» [4], Уральский государственный экономический университет разработал Программу развития системы непрерывного профессионального образования в Свердловской области на период до 2030 г. [5], в Пермском крае реализуется Программа «Региональный сертификат на подготовку кадров».

Следовательно, федеральная политика в области непрерывной профессиональной подготовки кадров должна оставлять регионам возможность влиять на совокупность организаций профессионального образования, самостоятельно определять масштабы и структуру подготовки кадров. Об этом свидетельствует и зарубежный опыт. В странах ЕС, как правило, многие вопросы в системе образования решаются на уровне земель (Германия), провинций (Бельгия). Это позволяет в целом не только обеспечить увязку структуры подготовки кадров со структурой региональной экономики, но и оперативно реагировать на изменяющиеся требования рынка труда. В результате обеспечивается относительная гармонизация (соответствие) масштабов, структуры профессиональной подготовки кадров и требований регионального рынка труда. При этом не умаляется значимость соответствующих федеральных законов.

Только на уровне региона, муниципалитетов можно определить полезность и способность местных вузов к выпуску кадров соответствующего качества, которое определяется требованиями предприятий и организаций. Потребители кадров должны включаться в процесс по всей «цепочке» их профессиональной подготовки. На федеральном уровне намечается переход от господдержки так называемых перспективных отраслей к точечному финансированию только тех предприятий, которые производят или участвуют в выпуске высокотехнологичных изделий в рамках России, СНГ или на более высоком уровне, т. е. являются звеньями совместного производства добавочной стоимости. К последним относится большая часть промышленных предприятий Среднего Урала.

Широкая кооперация, присущая уральским предприятиям, предъявляет повышенные требования к качеству комплектующих, получаемых от предприятий-смежников. Возникает необходимость влияния на профессиональную подготовку кадров в межрегиональном масштабе из единого центра. В дополнение к Уральскому федеральному университету имени первого Президента России Б. Н. Ельцина целесообразно определить ведущие профильные вузы. Создание на их базе инновационно-образовательных кластеров в сочетании с промышленными кластерами (точек роста конкурентоспособной экономики территории) позволит регионам обеспечить профессиональную подготовку кадров, ориентированную по структуре и масштабам на рынок труда федерального округа.

Число и структура ведущих профильных вузов должны соответствовать отраслевой структуре промышленного производства, основным звеньям инфраструктуры,

направлениям развития малого и среднего бизнеса. Алгоритм создания на их базе кластеров разработан, в частности, Уральским государственным экономическим университетом (см. «Формирование и развитие инновационно-образовательных кластеров», 2012 г.).

В рамках кластеров можно обеспечить эффективное взаимодействие участников отношений в сфере образования. В соответствии с Законом «Об образовании» в их состав, в частности, входят образовательные организации, органы государственной власти субъектов РФ, работодатели и их объединения [1. Ст. 2, п. 31, 32]. В свою очередь, «объединения юридических лиц, работодателей и их объединений, общественные объединения, осуществляющие деятельность в сфере образования», являются частью структуры системы образования [1. Ст. 10, п. 5].

Для организации инновационно-образовательных кластеров имеется законодательная база. В Законе «Об образовании» расширены права регионов по организации и ликвидации образовательных организаций и их филиалов [1. Ст. 22, 27]. Следовательно, имеется возможность на уровне региона самостоятельно, в отдельных случаях совместно с Минобрнауки РФ, определять целесообразность параллельной подготовки кадров одного направления, специальности в местных вузах, независимо от формы собственности. В первую очередь это относится к гуманитарным специальностям. В упомянутом распоряжении Правительства РФ отмечается, что в Уральском федеральном округе наблюдается «переизбыток невостребованных специалистов в банковском секторе, операциях с недвижимым имуществом, торговле» в ущерб инженерным специальностям [3. Разд. 4]. Для исправления сложившейся ситуации предлагается развивать конкуренцию между образовательными организациями с целью оптимизации их сети, в том числе путем прекращения их деятельности [3. Разд. 6]. В Свердловской области кроме государственных вузов до 2012/13 учебного года обучали студентов 29 негосударственных вузов и филиалов. Только один из них (Гуманитарный университет) по результатам добровольного мониторинга эффективности в 2012 г. подтвердил высокий уровень своей работы.

Частные вузы успешно работают во всех экономически развитых странах, однако доля студентов в них незначительна. В США, Германии, несмотря на большое число частных вузов, более 70% студентов учатся в государственных университетах. В России доля студентов в негосударственных вузах и их филиалах значительно выше. При этом большая часть студентов обучается по заочной форме с относительно незначительной оплатой за обучение.

Существование негосударственных вузов – атрибут рыночной экономики. Эти вузы и их филиалы внесли значительный вклад в период формирования рыночной экономики в России: это расширение доступа к высшему образованию, повышение занятости молодежи при высоком уровне безработицы, увеличение доходов преподавателей государственных вузов (работа по совместительству) и др. Вместе с тем интенсивный рост числа студентов привел к массовому получению вузовских дипломов при отсутствии селекции среди абитуриентов и студентов. Доля выпускников относительно числа принятых на 1-й курс превышает 90%, значительная часть из них – с красным дипломом. Планы приема на 1-й курс во многих регионах превышают число выпускников средней школы. Численность российских школьников за 10 лет сократилась с 21 млн до 13 млн чел. при увеличении количества мест в вузах. Число студентов с начала 1990-х годов до 2010 г. увеличилось с 2,8 млн до 7,4 млн чел., или в 2,5 раза. В результате, по данным ОЭСР, в России 54% выпускников школ получают вузовские дипломы, тогда как среди населения в экономически развитых странах – 31%, в блоке С20 – 26% [6. С. 104].

Развал среднего специального образования придал высшему образованию в России характер массовости, которая не сопровождалась сохранением качества профессиональной подготовки, повышением уровня социальной активности молодежи. В целях

сохранения контингента студентов негосударственные вузы и их филиалы, а также филиалы иногородних государственных вузов снижают оплату обучения и расходы. Студенты многих филиалов за время учебы не видят преподавателей «материнских» вузов. В этой связи конкуренция цен при параллельной подготовке кадров в регионе просто неуместна.

Потоками молодежи в регионе необходимо управлять. Невозможно увеличить число абитуриентов в технические вузы, если выпускник средней школы видит, что государственный диплом о высшем образовании и, соответственно, отсрочку от призыва в армию можно получить за 50 тыс. р. в год. Именно такая цена прозвучала в СМИ относительно РГТЭУ, где вместе с филиалами обучается 80 тыс. студентов. Негосударственные вузы имеют право на существование, но если потребители кадров будут учитывать более высокий уровень подготовки студентов в местных государственных вузах, брать их выпускников на практику, а затем на работу, то конъюнктура на рынке профессионального образования существенно изменится. Важную роль в селекции негосударственных вузов могут сыграть профессиональные сообщества. Например, Ассоциация юристов России проверила 150 вузов, выпускающих юристов, и выявила, что почти треть из них не отвечает установленным требованиям. Закрывать такие вузы, филиалы и факультеты в непрофильных вузах с помощью административных методов весьма сложно. Поэтому Ассоциация юристов России свою оценку уровня профессиональной подготовки юристов в конкретных образовательных организациях доводит до сведения работодателей, студентов и их родителей. Подобную практику, по оценке выпускников местных колледжей и вузов, должен взять на вооружение, например, Союз строителей Свердловской области. Такая информация будет способствовать более осмысленной профориентации молодежи и положительно повлияет на структуру и систему профессионального образования на федеральном и региональном уровнях.

Исправить ситуацию, например, в рамках не только Свердловской области, но и на Среднем Урале в целом относительно подготовки экономических кадров можно на основе создания инновационно-образовательных кластеров в составе образовательных организаций различного уровня профессиональной подготовки. В утвержденной Правительством РФ Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 г. поставлена задача включить средние профессиональные образовательные организации в состав университетских комплексов, т. е. в инновационно-образовательные кластеры. Это позволит развивать систему непрерывной профессиональной подготовки и расширить участие потребителей кадров в отборе способных студентов, например в колледжах, с целью организации целевой подготовки уже в вузах, с соответствующей материальной поддержкой студентов и их ответственностью перед работодателями. Именно такую возможность предоставляет новый Закон «Об образовании». В результате произойдет объективная селекция среди образовательных организаций, и появится основа для более эффективного управления образовательной структурой региона.

Значительную помощь в решении этих задач может оказать опыт Уральского государственного экономического университета, который уже имеет эффективную форму интеграции с потенциальными потребителями кадров и другими звеньями профессионального образования в виде инновационно-образовательных кластеров.

Представляется, что в процессе разработки Программы развития промышленности Свердловской области и повышения ее конкурентоспособности целесообразно определить местные головные вузы, имеющие наибольший опыт и возможности подготовки специалистов для отдельных направлений (разделов) региональных программ, и не только с высшим образованием. Ответственность таких вузов за обеспечение кадрами конкретных направлений развития региональной экономики и социальной сферы должна подкрепляться региональными и муниципальными органами власти.

В частности, именно региональные власти должны решать вопросы с выделением бюджетных мест негосударственным вузам с учетом их возможностей, а также определять целесообразность наличия в регионе филиалов столичных вузов.

Источники

1. Об образовании в Российской Федерации : федер. закон от 29 декабря 2012 г. № 273.

2. Развитие образования : гос. программа РФ на 2013–2020 гг. : утв. распоряжением Правительства РФ от 22 ноября 2012 г. № 2148-р.

3. Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 года : утв. распоряжением Правительства РФ от 6 октября 2011 г. № 1757-р.

4. Концепция целевой программы развития системы непрерывного профессионального образования в Свердловской области на 2011–2015 годы. Екатеринбург, 2011.

5. Развитие региональной системы непрерывного профессионального образования как основа инновационной экономики / М. В. Федоров, О. В. Гредина, Э. В. Пешина, И. А. Храмцова. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011.

6. Журнал РБК. 2012. Итоговый выпуск.

ТКАЧЕНКО Ирина Николаевна

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой корпоративной экономики, управления и оценки бизнеса

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-78
e-mail: tkachenko@usue.ru

Влияние глобализации на развитие стейкхолдерской модели корпоративного управления

Ключевые слова: корпоративное управление; глобализация; советы директоров; управление рисками; оппортунизм менеджмента; государственно-частное партнерство; принципы корпоративного управления.

Проанализированы проблемы реализации цивилизованных принципов корпоративного управления в условиях глобализации экономики. Особое внимание уделено рассмотрению последствий глобализационных процессов, влияющих на развитие системы корпоративного управления. Исследованы посткризисные тенденции развития глобальной системы и национальных моделей корпоративного управления, а также пути решения проблем в рамках реализации стейкхолдерской модели корпоративного управления.

Корпоратизация, ведущая к изменению системы экономических и социальных отношений на всех уровнях развития экономики, обусловила возникновение объективной потребности в эффективном взаимодействии разных групп держателей интересов. Стейкхолдерская модель корпоративного управления позволяет согласовывать разнонаправленные интересы участников корпоративных отношений.

Как известно, для успешного ведения бизнеса необходимы отлаженные механизмы корпоративного управления. Однако не соответствующий современным требованиям уровень корпоративного управления значительного числа российских компаний не позволяет им успешно конкурировать на глобальных рынках, что особенно будет заметно в условиях функционирования российского бизнеса в рамках ВТО. Интересы государства и бизнеса по формированию благоприятного инвестиционного климата и здоровой предпринимательской среды должны совпадать. По своей природе государство как общественный институт не характеризуется инновационным поведением, но от него напрямую зависит поддержание «экономических механизмов», стимулирующих инновационное поведение других участников экономических отношений, и именно в этой плоскости должны реализовываться усилия по выстраиванию партнерства государства и бизнес-сообщества.

Чем выше деловая активность и инвестиционная привлекательность национальной экономики, тем быстрее развиваются институты корпоративного управления.

Международный форум «Глобальные рынки капитала и корпоративное управление», организованный Национальным советом по корпоративному управлению в 2012 г., еще раз подтвердил необходимость цивилизованного продвижения принципов корпоративного управления в качестве *долговременной стратегической цели*, практическая реализация которой в российских компаниях идет с большими проблемами. Нельзя заниматься совершенствованием корпоративного управления от

© Ткаченко И.Н., 2013

случая к случаю, нельзя диагностировать уровень развития корпоративного управления в стране только по очень узкому кругу компаний, относящихся к так называемым «голубым фишкам», – необходимо включать в сферу рассмотрения и компании других секторов, причем включать не только крупных «монстров», но и компании малого и среднего бизнеса, не только компании, перечень которых у всех «на слуху», но и региональные компании, которые должны подтягиваться к цивилизованным нормам развития корпоративного управления.

В условиях глобализации экономики проблемы управления корпоративными структурами заметно обостряются. Поэтому важно учитывать как глобализационный аспект корпоративного управления, так и особенности развития национальных моделей, ведь традиционные механизмы регулирования экономики в условиях глобализации дают неоднозначный эффект. В этих условиях государство не может столь же эффективно, как прежде, использовать традиционный инструментарий макроэкономического регулирования, недаром современную экономику называют корпоративной экономикой: доходы многих крупнейших корпораций мира в разы превосходят доходы многих стран. Один из результатов глобализации – детерминирующая роль корпоративных структур интегрированного типа как в рамках национальных экономик, так и на мировом уровне. Корпоративное управление в условиях глобализации рассматривается в качестве мощного источника экономического развития стран, как эффективный механизм облегчения доступа к глобальному рынку капиталов, инструмент «разогрева» глобального инвестиционного климата.

Говоря о разных моделях корпоративного управления, необходимо понимать, что разделение на модели условно и осуществляется для выделения характерных черт, которые в условиях глобализации могут смешиваться и видоизменяться.

Последствия глобализации для корпоративного управления имеют как свои «плюсы», так и свои «минусы». Для России в качестве «плюсов» можно выделить позитивное влияние на практику корпоративного управления, расширение роли неисполнительных директоров, рост прозрачности бизнеса, распространение внутрикорпоративных стандартов, стимулирование глобализации операций и отношений собственности.

В посткризисный период в среде представителей научного сообщества, аналитиков и практиков бизнеса продолжаются дискуссии, в центре которых находятся вопросы повышения эффективности и качества системы корпоративного управления, определения путей его развития.

Каков уровень развития системы корпоративного управления в России? Ниже даны лишь несколько показателей, которые приводят российские эксперты, используя аналитику международных экспертных компаний и рейтинговых агентств. Так, согласно глобальному рейтингу конкурентоспособности Всемирного экономического форума (2011 г.) среди детальных показателей стабильно наихудшие у России: защита права собственности (130-е место из 142) и интересов миноритариев (135-е из 142); Political Risk Atlas 2011: Россия на 10-м месте – категория «экстремальный риск» («страна получила оценку ... из-за ... состояния корпоративного управления»); 41-я сессия Всемирного экономического форума в Давосе (2011 г.): «... главной проблемой для развития финансового сектора инвесторы назвали судебную систему, на втором месте оказалось корпоративное управление ...»; Global Private Equity Country Attractiveness Index (2010 г.): Россия на 48-м месте из 66: «... Россия отстает в сфере защиты инвесторов и корпоративного управления ...»; The Global Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2011: по индексу «корпоративное управление» – 71-е место (по сравнению с 59-м в 2007 г.), индексу «качество правоприменения» – 67-е место (по сравнению с 66-м в 2007 г.); Maplecroft's Rule of Law Index: рейтинг России – «high risk».

Анализ последствий кризиса для развития корпоративного управления в России необходимо проводить с учетом глобального и национального контекста. Вопросы, на

которые исследователи и практики бизнеса ищут ответы: почему институт корпоративного управления оказался не адекватен реалиям современной экономики; как развиваться системе корпоративного управления?

В 2000-е годы рейтинговыми агентствами была сделана ставка на процедуры внешней оценки, что привело их к избыточным стимулам. За рейтинги стали платить не инвесторы, а эмитенты. Рынок S&P, Moody's, Fitch составлял 96% рынка рейтинговых услуг, при этом система внешней оценки (по рейтингам) не определяла суть инсайдерской информации, терялась связь между корпоративным управлением и управлением бизнесом (CG and Business Governance), хотя мы не должны забывать, что контроль над компанией включает в себя два компонента, обязательно находящиеся в равновесии. Компании, которые умеют правильно адаптировать корпоративное управление к собственной бизнес-модели, не просто соблюдают нормы Лондонской биржи, а получают конкурентное преимущество, которое очень трудно реплицировать другой компании. Система внешней оценки успешности корпоративного развития (капитализация компаний) – через механизмы фондового рынка – не всегда дает адекватную оценку. Объективная оценка возможна только при условии полной информационной эффективности фондового рынка, чего в реальности нет. Отсюда – провал реализации модели корпоративного управления, опирающейся на англо-американскую модель.

Рассмотрим ряд проблем корпоративного управления, наиболее ярко проявившихся во время кризиса. Перманентно присутствующая и внутренне присущая самой природе корпоративного управления проблема – оппортунизм менеджеров. Все последние предкризисные годы происходили настройка системы стимулов для топ-менеджеров, всё большая ориентация на краткосрочные цели (развитие «бонусной культуры», «fat cats» и пр.). И не надо думать, что в России бонусная культура проявляется в крупных компаниях иначе, чем в зарубежных компаниях. Часто мы наблюдаем обратное. Так, по данным ряда исследований, совет директоров российской компании сто́ит на 15% дороже, чем западной, а в структуре выплат бонусы составляют до 30%.

Система стимулирования менеджеров оказалась ориентированной на сугубо краткосрочные стимулы и исключала из рассмотрения иные ориентиры, кроме роста капитализации корпорации. Это вело к углублению «агентской проблемы» и формированию ложных стимулов корпоративного развития. Бонусные выплаты шли и в разгар кризиса, и продолжились после. Примеры бонусных выплат: крупнейшие российские банки выплатили своим руководителям 6 млрд р. только в качестве бонусов за работу в 2008 г. (десятки и сотни миллионов каждому менеджеру). Некоторые банки умудрились выплатить и «дополнительные» вознаграждения уже в середине 2009 г. несмотря на то, что прибыль банков упала в 10–13 раз!

Собственники ряда крупных корпораций осенью 2008 г. в экстренном порядке провели внеочередные собрания акционеров и выплатили себе «промежуточные дивиденды» по итогам первого полугодия или за 9 месяцев 2008 г. (суммы на дивиденды – по 10–20 млрд р.), а в IV квартале того же года показали убытки и стали просить денег у государства. При этом до конкретного потребителя, т. е. реального бизнеса, дошли лишь 10–15% этих средств. Кризис мало повлиял на готовность российских корпораций платить переменное вознаграждение своим менеджерам, хотя еще 10 лет назад члены совета директоров заявляли о готовности связывать свое вознаграждение с показателями эффективности деятельности компаний (см. результаты исследования 2002 г. по 380 компаниям Уральского региона [1. С. 473]): за получение регулярного нефиксированного вознаграждения, размер которого зависит от достижения определенных показателей деятельности компании, высказались тогда 85% членов советов директоров.

В 2012 г. размер бонусов на уровне 2011 г. планировали сохранить 50% российских компаний; столько же компаний планировали сохранить размер бонусов, основанных на результативности сотрудников (по данным компании PwC «HR-Барометр 2012).

В том же 2012 г. бонусные выплаты сотрудникам планировалось увеличить в 33% компаний. В сочетании с отказом от выплат дивидендов такое поведение свидетельствует о том, что интересы менеджеров корпораций становятся заведомо выше интересов акционеров, по крайней мере миноритарных. Приведем несколько примеров.

Бывший президент «Ростелекома» Александр Провоторов при увольнении получил годовую премию в размере около 30 млн р., а также «золотой парашют» в 200 млн р. Вопрос о вознаграждениях оказался самым острым в повестке годового общего собрания акционеров (2012 г.) данной компании. Ряд миноритариев «Ростелекома» пытались оспорить решение о дополнительном поощрении членов совета директоров в суде, посчитав его несправедливым. Миноритарии были уверены, что возможность участия членов совета директоров в опционной программе нарушает права акционеров и лишает их определенной доли доходов. Кроме того, выступавшие на собрании миноритарии утверждали, что члены совета директоров вообще не являются сотрудниками компании, поскольку с ними не заключаются трудовые договоры. В «Ростелекоме» же с этим не согласились и посчитали, что члены совета директоров делают так много для компании, что их можно считать сотрудниками. Миноритарии утверждают, что на опционы для членов совета директоров направлено 800 млн р. из всей опционной программы; при этом они получили возможность приобрести опционы на сумму от 150 до 300 млн р. Миноритарии также полагают, что совет директоров превысил свои компетенции, приняв решение вознаградить самого себя.

Другие примеры тоже весьма красноречивы. Владимир Стржалковский, бывший генеральный директор ГМК «Норильский никель», при досрочном прекращении полномочий получил 100 млн дол. в качестве компенсационной выплаты; Александр Роднянский, экс-президент «СТС Медиа», – 25,9 млн дол. В 2009 г. медиахолдинг «СТС Медиа» подписал с Роднянским мировое соглашение, по условиям которого он сложил с себя полномочия члена совета директоров и отказался от трети прав на акции, выданные ему в 2003 г., и от трети опциона на акции, предоставленного ему в 2006 г. В свою очередь компания обязалась выпустить в его пользу около 2 млн дополнительных акций (примерно 1,34% капитала компании) и выплатить 25,9 млн дол. Бывший президент «Уралкалия» Денис Морозов получил 220 млн р.; Кузьма Марчук, бывший вице-президент «Уралкалия», – около 80 млн р.

Дмитрий Скарга, бывший генеральный директор компании «Совкомфлот», получил в качестве «золотых парашютов» 1 млн дол. В начале октября 2004 г. внеочередное собрание акционеров «Совкомфлота» досрочно прекратило полномочия гендиректора Скарги. Впоследствии «Совкомфлот» подал множество исков к Скарге и другим бывшим руководителям компании, признав их виновными в причинении ущерба.

В 2007 г., перед реорганизацией РАО «ЕЭС России», возглавлявший тогда холдинг Анатолий Чубайс утвердил программу так называемых «золотых парашютов» для руководителей оптовых и территориальных генерирующих компаний (ОГК и ТГК). В июне 2008 г. гендиректор ОГК-6 Валентин Санько был снят с должности решением совета директоров. В итоге Санько и бывший заместитель генерального директора Алексей Селяков получили 132 млн р. Олег Сальков, бывший гендиректор ТГК-13, его заместители Виктор Элер и Олег Титов, директор по финансам и экономике Владимир Файт, директор по корпоративному управлению Василий Щукин, главный инженер Михаил Шукайлов получили на всех 75,2 млн р. В начале 2008 г. Енисейской ТГК (ТГК-13) завладела угольная компания «СУЭК», после чего в июне уволились Сальков и пятеро его подчиненных. Летом того же года из ОГК-2 ушли 16 чел., на выплаты компенсаций которым было потрачено 557 млн р. Генеральный директор Михаил Кузичев получил от компании 62 млн р., шестеро его заместителей – по 45 млн р., а менеджеры более низкого звена – по 20–26 млн р. Анатолий Копсов, бывший глава «Мосэнерго», получил 35 млн р. Совет директоров компании 31 марта 2008 г. отправил Копсова в отставку

и назначил вместо него экс-президента «Востокгазпрома» Виталия Яковлева. Андрей Вагнер, генеральный директор ТГК-2, получил 33 млн р. Совет директоров ТГК-2 в октябре 2008 г. отправил в отставку Вагнера, который возглавлял компанию с 2006 г. (контракт истекал в 2011 г.). Анатолий Бушин, бывший гендиректор ОГК-5, получил около 30 млн р.; он сложил свои полномочия 1 апреля 2008 г.

Тема «золотых парашютов» в корпоративном управлении весьма актуальна. По мнению ряда экспертов, именно несоразмерные вкладу бонусные выплаты стали одной из причин глобального экономического и финансового кризиса. Президент России в одном из своих последних выступлений призвал урезать размеры компенсаций, выплачиваемых топ-менеджерам российских компаний в случае досрочного увольнения или ухода в отставку.

Действительно, тема «золотых парашютов» обсуждается сейчас во многих странах с развитой экономикой, и там вводятся определенные ограничения. Один из последних примеров – Швейцария, где на специальном референдуме граждане страны высказались за ограничение компенсационных выплат топ-менеджерам крупных компаний. Несколько случаев безразмерных выплат топ-менеджерам стали поводом для проведения этого референдума. Последний случай – выплаты для топ-менеджера женевской фармацевтический компании Даниэля Вазелла, получившего 78 млн дол. отступных. Среднестатистический водитель Женевы сможет заработать такие деньги за 650 лет.

В условиях глобализации важно мнение международного сообщества. Так, в Коммюнике Питтсбургского саммита G20 руководители стран «Большой двадцатки» заявили: «Стандарты для крупных международных финансовых компаний должны быть соразмерны издержкам, связанным с их крахом».

Недостаточно развитые системы риск-менеджмента в российских компаниях представляют другую серьезную проблему корпоративного управления. По мнению экспертов ОЭСР [2], провалы в риск-менеджменте были обусловлены следующими причинами: отсутствие связей между рисками, стратегией и ключевыми целями организаций; неясное определение риска; недостаточная проработка стратегии управления рисками; низкая вовлеченность менеджмента и совета директоров в разработку стратегии управления рисками; недостаточная эффективность или отсутствие мониторинга рисков у контрагентов; применение схем вознаграждения, поощряющих рискованные операции; отсутствие законодательных норм, закрепляющих обязательность эмитента раскрывать информацию о рисках, культуре управления рисками и процессах риск-менеджмента в организации.

Остроту ситуации с постановкой систем управления рисками и «вписыванием» их в систему корпоративного управления понимают и в Национальном совете по корпоративному управлению. Владимир Потанин, президент компании «Интеррос», председатель Национального совета по корпоративному управлению, отметил, что «прежде всего, корпоративное управление должно и будет развиваться в сторону совершенствования управления рисками. Именно это стало наиболее „узким“ и наименее защищенным участком корпоративного управления в ходе кризиса. Оказалось, что даже лучшие бизнес-практики не гарантируют правильного учета и понимания этих рисков. Ужесточая правила и регулируя риски, важно не лишить предпринимателей главного, что они, собственно говоря, умеют делать – принимать на себя эти самые риски, выстраивая политику управления рисками, направленную на приращение стоимости компании, что, безусловно, отражает интересы ключевых участников системы корпоративного управления».

Необходимо развивать приемлемый для акционеров уровень риска («аппетит» к риску), т. е. такой его уровень, который не может быть превышен без предварительного рассмотрения риска советом директоров компании и получения соответствующего согласия. Система управления рисками должна «пронизывать» всю систему

управления компании, включая советы директоров (комитеты по аудиту или комитеты по рискам) и исполнительную дирекцию. Только в этом случае развитая система управления рисками в системе корпоративного управления будет являться существенным конкурентным преимуществом в борьбе компаний за инвестиции новых акционеров, фактором, повышающим инвестиционную привлекательность и, в конечном счете, рыночную стоимость компании.

Организация работы советов директоров в российских компаниях часто бывает далека от требуемых мировых стандартов и представляет собой еще одну серьезную проблему. В Национальном докладе по корпоративному управлению отмечено, во-первых, что в кризис «признаки слабости советов директоров обнаруживались не только в результатах их деятельности, но и в структурных изъянах – их численности и составе... Факты свидетельствуют о существовании в разных странах „уютных“ советов директоров, в которых от их членов не только не ожидают, но они и сами не способны на внесение реальных предложений по изменению стратегии компании» [3. С. 29], и, во-вторых, «во многих случаях советы директоров оставались в плену своего собственного прошлого опыта и позиции исполнительного руководства компаний и поэтому действовали в большей мере реактивно, чем активно» [3. С. 53].

В российских компаниях можно обнаружить все известные формы корпоративного управления – советы директоров, профильные комитеты, независимых директоров, корпоративных секретарей и т. д., которые формально у нас существуют, но действуют иначе, чем в экономиках-донорах. Внешняя оболочка, форма наполняется другим содержанием, которое детерминировано высокой концентрацией собственности и корпоративного контроля, неотделимостью собственности от управления, неблагоприятной внешней средой, а также культурными традициями и особенностями «русской модели управления». Импортируемые институты корпоративного управления на российской почве показали себя как мутанты. Если продолжится имитация институтов корпоративного управления, то будут создаваться «мыльные пузыри».

Существует проект по выдвижению представителей инвесторов в советы директоров эмитентов. В течение нескольких последних лет наблюдался устойчивый рост числа независимых директоров в российских компаниях. С 2005 г. была зафиксирована положительная тенденция увеличения доли компаний, в советы директоров которых входит хотя бы один независимый директор.

По итогам выборной кампании 2011 г. представители Ассоциации по защите прав инвесторов, т. е. независимые директора, были избраны в 23 российских компаниях. Согласно данным исследования РИД, проведенного по 150 крупнейшим компаниям России, в 1/3 компаний независимые директора отсутствуют, в 1/3 существуют, но составляют менее 1/4 состава совета; лишь в 1/3 компаний они составляют больше 1/4 состава [4]. Однако подбор кандидатов в директора осуществлялся исходя из формальных критериев независимости, их репутации, статуса и известности в деловом сообществе. Критерий наличия у директоров профессиональных знаний и опыта в таких сферах, как финансы, аудит, стратегическое управление и риск-менеджмент, на основе которых они смогли бы внести реальный вклад в повышение эффективности и устойчивости компании, оставался на втором плане.

Сегодня собственники компаний ожидают от членов совета директоров не только способности (в силу независимости от высшего менеджмента и крупных акционеров) давать объективную и независимую оценку положения дел на предприятии, но, в первую очередь, умения на основе их профессионального опыта предлагать новые решения по созданию систем корпоративного управления, внутреннего контроля, управления рисками, а также в других областях, и способствовать тем самым устойчивому развитию компании в долгосрочной перспективе. Возникает необходимость перехода компаний от основателей к профессиональному менеджменту. Многие успешные

компании в развивающихся странах, в том числе в России, возглавляют до сих пор их же основатели, которые выстроили свой бизнес с нуля и сопротивляются передаче ответственности профессиональному совету директоров. По мере того как контроль над компаниями переходит к более молодому поколению собственников, знакомых с западной практикой корпоративного управления, обычно увеличивается и степень поддержки эффективного и профессионального совета директоров. По данным исследования McKinsey, наиболее эффективный уровень корпоративного управления достигается на предприятиях, возглавляемых четвертым и последующими поколениями собственников. В таких компаниях существует профессиональный совет директоров с достаточным количеством независимых членов, способных запустить эффективный механизм отделения самого бизнеса от интересов семьи и обеспечить плавную смену менеджмента от одного поколения к другому.

Независимые члены совета директоров должны быть не просто «хорошими людьми», но и уметь оказывать бизнесу эффективную консультативную помощь и осуществлять реальную экспертизу деятельности, в том числе на регулярно проводимых заседаниях совета. Проблема не в численности независимых директоров, а в качестве их реального вклада в деятельность компании. Пока же в российских компаниях они выступают в роли консультантов, а не выполняют функцию контроля за действиями менеджмента компании. В докладе Национального совета по корпоративному управлению 2012 г. констатируется, что российские советы директоров в основном либо «контролируемые» (менеджментом), либо «дружественные» (между советом директоров и менеджментом выстраиваются доверительные отношения).

Исследователи выделяют шесть ключевых факторов, оказывающих серьезное воздействие на эффективность деятельности совета директоров и корпоративное управление в России в целом: высокий уровень концентрации собственности; слабая кадровая политика и нехватка квалифицированных директоров; низкая концентрация на ключевых компетенциях; недостаток получаемой информации; особенности культурных традиций; неразвитость законодательной и институциональной среды [5].

По мнению ряда экспертов, кризис должен дать импульс развитию рынка квалифицированных, действительно независимых директоров и профессиональных менеджеров, который в России пока недостаточно развит. Для этого необходимо обеспечить конкурентность выборов независимых директоров, регулярную оценку деятельности советов директоров, подбор членов советов директоров на основе стандартов профессиональной квалификации (как, например, это делается Институтом директоров в Великобритании).

Задача реализации прав акционеров в России до сих пор далека от цивилизованного решения. Принципы корпоративного управления ОЭСР предусматривают, что акционеры могут эффективно заботиться о реализации своих интересов при условии наличия достаточных прав и доступа к информации. Растущее с 2000-х годов влияние крупных институциональных инвесторов породило ожидания того, что новое поколение высококвалифицированных и профессиональных акционеров будет реализовывать свои права на основе полной информированности, способствуя улучшению стандартов корпоративного управления в инвестируемых ими компаниях. Однако часто этого не происходило. В условиях повышения рыночных цен интересы акционеров сблизились с интересами исполнительного руководства компаний, акционеры редко оспаривают действия советов директоров, многие институциональные инвесторы не демонстрируют активности и информированности.

После кризиса 2008–2009 гг. эксперты, как говорится, в один голос стали утверждать, что «идеальная модель» корпоративного управления в рамках публичной корпорации, которая, казалось бы, сложилась в последнее десятилетие и которая выступала своего рода целевым ориентиром для фирм из развивающихся и переходных экономик,

на деле не является идеальной. Глобальный финансовый кризис выявил необходимость поиска новых моделей корпоративного развития. И действительно, поскольку кризис показал, что «лекала», сформировавшиеся в рамках англо-саксонской модели корпоративного управления, не сработали, то ставится вопрос о создании множественности национальных эталонов такого рода (рейтинги и пр.), в том числе российского. Здесь уместно напомнить, что «в 2008 году такие компании, как Lehman Brothers, Merrill Lynch или AIG, еще за месяц до своего краха имевшие рейтинги инвестиционной категории, воспринимались как определенный эталон практики корпоративного управления». Глобальный финансово-экономический кризис поставил перед корпоративным управлением как в России, так и за рубежом принципиально новые задачи.

Кризисная ситуация обнажила серьезные изъяны в отечественной практике корпоративного управления, в частности: формальный характер многих корпоративных процедур; слабость системы управления рисками; недостаточность реальных полномочий советов директоров и уровня квалификации их членов; нарушение прав миноритарных акционеров.

Несмотря на кризисные ситуации в глобальном развитии, принципы корпоративного управления выдержали испытание временем. Они едины и всеобщи для разных моделей корпоративного развития, а вот практика корпоративного управления требует применения, адекватного требованиям глобальных норм и правил.

Глобальный кризис обозначил ряд проблем в области корпоративного управления: дискредитация (либо невостребованность) IPO; значительное снижение транспарентности бизнеса; сброс системы корпоративной социальной ответственности; собственники вновь пришли для непосредственного управления бизнесом (у нас существуют компании преимущественно предпринимательского склада; реального разделения собственности и контроля во многих случаях в докризисные времена не произошло; собственник далеко не ушел от управления) и др. По данным исследования НИУ ВШЭ 822 российских компаний, крупные акционеры были менеджерами в 48% из них, а директор акционерного общества оказался его акционером в 63% случаев.

Другая проблема посткризисного периода – трудности с IPO/SPO. В рамках БРИК Россия имеет низкие показатели инвестиций в основной капитал и низкую активность на рынке IPO [6; 7]. В 2011 г. IPO как минимум восьми компаний были отменены из-за низкого спроса: ГК «Кокс», Nord Gold, ЧТПЗ, «Евросеть», «Домодедово», «Витал», «Вертолеты России», Valinor [8].

Глобализационный аспект имеет не только «плюсы» для национальных моделей корпоративного управления, но и «минусы»: открытие национальной экономики неизбежно увеличивает системные риски компаний. Глобальный кризис негативно сказался на корпоративном управлении в России: сокращение горизонта принятия решений, падение доверия между экономическими агентами, сворачивание инвестиционных программ, усиление оппортунизма менеджмента, дискредитация идеи публичного размещения акций, начавшийся в посткризисный период новый виток перераспределения акционерной собственности – всё это привело к нарушениям прав мелких акционеров при сделках купли-продажи крупных пакетов акций; кроме того, приостановился отход крупных акционеров от участия в исполнительном управлении. Тем не менее нельзя не учитывать стремление к открытости в мировом развитии. Поэтому в глобальном контексте в области корпоративного управления требуется решить две ключевые задачи:

- переход от краткосрочного целеполагания и стимулирования к долгосрочному, сопоставимому с длиной экономического цикла;
- расширение пространства корпоративных отношений с включением в их рамки и с учетом интересов всех ключевых «стейкхолдеров», а не только традиционных участников в лице акционеров и менеджеров.

Для успешной реализации модели «надлежащего» корпоративного поведения в России требуется весьма активное участие государства, которое необходимо рассматривать не только как ключевого участника корпоративных отношений, как собственника, но и как стейкхолдера, призванного развивать систему корпоративного управления в качестве необходимого условия для развития эффективного и социально ответственного бизнеса и установления партнерства бизнеса и власти. В этой связи одной из серьезных целей изучения опыта глобализационного развития является успешность реализации проектов государственно-частного партнерства.

Источники

1. Динамика корпоративного развития / В. Ж. Дубровский, О. А. Романова, А. И. Татаркин, И. Н. Ткаченко. М. : Наука, 2004.

2. Corporate Governance and the Financial Crisis. Key Findings and Main Messages. June 2009.

3. Национальный доклад по корпоративному управлению / Национальный совет по корпоративному управлению. Вып. V. М., 2012.

4. Российский журнал менеджмента. 2011. № 9 (1).

5. Кондратьев В. Корпоративное управление после кризиса. Что мешает повышению уровня корпоративного управления в России? // Прямые инвестиции. 2011. № 4 (108).

6. Global IPO Trends 2011. Ernst & Young.

7. Анализ инфраструктуры корпоративного управления в России. Standard & Poor's. 2011. 26 мая.

8. Кувшинова О. Нефтедоходы больше не помогут экономике // Ведомости. 2011. 1 дек.

БАТАЕВА Бэла Саидовна

Доктор экономических наук, доцент, профессор
кафедры корпоративного управления

Финансовый университет при Правительстве РФ
129164, РФ, г. Москва, ул. Кибальчича, 1
Контактный телефон: (926) 212-34-32
e-mail: bela.bataeva@yandex.ru

Роль фондовых рынков в совершенствовании корпоративного управления и корпоративной социальной ответственности

Ключевые слова: корпоративное управление; корпоративная социальная ответственность; финансовые рынки; фондовые индексы устойчивости компаний; нефинансовая отчетность.

Статья посвящена анализу влияния финансовых регуляторов – международных фондовых бирж – на компании путем изменения требований в области раскрытия информации. Также автор оценивает пути влияния фондовых индексов устойчивости и нефондовых рейтингов устойчивости компаний, корпоративного управления, корпоративной социальной ответственности на компании. В данном контексте рассматриваются изменения требований к листингу компаний на объединенной бирже ММВБ-РТС, а также практика составления рейтингов российских компаний в области корпоративного управления, корпоративной социальной ответственности и нефинансовой отчетности.

Устойчивое развитие является доминантной концепцией XXI века. Рост озабоченности ролью бизнеса в обществе находит свое отражение в усилении требований к корпорациям со стороны законодательных органов и финансовых регуляторов, в росте количества международных инициатив в области устойчивого развития (далее – УР) и корпоративной социальной ответственности (далее – КСО). Компании вынуждены учитывать интересы широкого круга стейкхолдеров, помогать в развитии местным сообществам и заботиться об окружающей среде. Многие компании создают службы по управлению КСО, публикуют нефинансовые отчеты, участвуют в расчете фондовых индексов устойчивости и социальной ответственности.

Регулирование корпоративного управления и стимулирование КСО осуществляется на нескольких уровнях: законодательно, путем изменения требований финансовых регуляторов, с помощью кодексов корпоративного поведения. Большое влияние на компании оказывают сами участники рынка, рассчитывающие фондовые и нефондовые индексы/рейтинги компаний, конкуренты. Регулирование с помощью кодексов – общепринятая международная практика. Ее преимущество состоит в том, что кодексы обладают большей гибкостью, чем законодательство, и в их разработку активно вовлекается бизнес. За последние десять лет в 40 странах и регионах было подготовлено более 100 национальных и международных кодексов. Примеры международных кодексов: Принципы корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР); Руководящие принципы корпоративного управления Конфедерации ассоциаций европейских акционеров; Изложение глобальных принципов корпоративного управления Международной сети корпоративного управления (ICGN) и пр.

Российские компании ориентируются на Кодекс корпоративного поведения, разработанный Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) (ныне ФСФР) и утвержденный на заседании Правительства РФ еще в 2002 г. Российские компании,

© Батаева Б. С., 2013

присутствующие на международных рынках, ориентируются также на Принципы корпоративного управления стран ОЭСР в редакции 2004 г. Данная редакция Принципов содержит рекомендации по раскрытию информации о политике, касающейся деловой этики, об обязательствах по охране окружающей среды и о других обязательствах компании по отношению к обществу.

Именно раскрытие информации становится одним из путей ужесточения требований листинга на многих зарубежных биржах, помимо вопросов независимости совета директоров и механизмов внутреннего контроля. Регуляторы исходят из того, что, повышая прозрачность и раскрывая вопросы экологии, КСО, устойчивого роста, компании способствуют инвесторам в лучшей оценке финансовых и нефинансовых рисков. Рассмотрим примеры, иллюстрирующие усиление требований регуляторов в области отчетности.

Требования зарубежных фондовых бирж в отношении корпоративного управления и КСО. Большинство регуляторов финансовых рынков – фондовые биржи – как на развитых, так и на развивающихся рынках требуют от эмитентов принятия кодекса корпоративного поведения и раскрытия информации о практике корпоративного управления. Например, Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange, LSE) требует от компаний, допускаемых к торгам на бирже, соблюдения Объединенного кодекса (Combined Code), который является обязательным для всех компаний с «премиум» листингом на Лондонской фондовой бирже, или стандарта «передового опыта» (best practice) – для всех остальных компаний. «В Объединенном кодексе применяется подход „соблюдай или объясни“, который означает, что если компании не соблюдают определенные положения Кодекса, они обязаны объяснить причины такого поведения инвесторам» [1]. Что касается составления нефинансовой отчетности, включая интегрированную, то LSE пока не ввела подобное требование[1]. Тем не менее все российские компании, которые выходили с IPO на LSE, представляли нефинансовые отчеты, заверенные известными аудиторскими компаниями. Представление отчета является не требованием, а скорее общепринятой практикой для компаний, торгующих на данной фондовой бирже. Некоторые инвесторы, например пенсионные фонды из развитых стран, имеют законодательные требования инвестировать только в социально ответственные компании, поэтому ожидают от компаний публикации нефинансового отчета.

Некоторые биржи стали требовать или рекомендовать представление информации по социальным и экологическим вопросам. В США раскрытие нефинансовой информации рекомендовано Комиссией по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission, SEC). Комиссия в 2010 г. приняла Руководство по раскрытию информации, связанной с изменением климата (17 CFR Parts 211, 231 and 241 Commission Guidance Regarding Disclosure Related to Climate Change), согласно которому «эмитентам рекомендовано раскрывать затраты на природоохранную деятельность, освещать вопросы, связанные с изменением климата, а также включать описание основных рисков и т. д.» [2. С. 9].

Раскрытия экологической и социальной информации требуют также регуляторы финансовых рынков других стран, в частности, следующие биржи:

- Австралийская (ASX);
- Бразильская биржа (в Сан-Паулу – BM&FBOVESPA);
- биржи Индии (National Stock Exchange (NSE) в Мумбае и Bombay Stock Exchange);
- Йоханнесбургская фондовая биржа (JSE);
- Малайская биржа (в Куала-Лумпур – Bursa Malaysia);
- Шанхайская фондовая биржа (SSE), Шэньчжэньская фондовая биржа (SZSE).

[1] Европейские фондовые биржи строят свои стандарты допуска к торгам в соответствии с Директивами ЕС, например Директивой о прозрачности (Transparency Directive).

Австралийская фондовая биржа в соответствии с Принципами и рекомендациями эмитентам по корпоративному управлению ввела требование «включить в свои кодексы корпоративного поведения социальные и экологические вопросы, принять политику по продвижению принципа многообразия в кадровом составе, а также учитывать вопросы устойчивого развития при управлении рисками» [2. С. 9].

Крупнейшая фондовая биржа Латинской Америки BM&FBOVESPA, расположенная в городе Сан-Паулу (Бразилия), в 2012 г. ввела новые требования относительно отчетности в области устойчивого развития. BM&FBOVESPA рекомендовала листинговым компаниям предоставлять информацию о публикации регулярных отчетов по устойчивости или объяснять, почему они этого не делают. «BM&FBOVESPA считает, что такая практика заставит компании сообщать об экологических, социальных и управленческих показателях, что, в свою очередь, позволит повысить устойчивость действий и создаст большую прозрачность для инвесторов» [3].

С ноября 2011 г. Совет по ценным бумагам и биржам Индии (SEBI), курирующий все биржи страны, ввел новые требования относительно раскрытия информации о социальной деятельности компаний. «SEBI постановил, что в рамках своих ежегодных докладов компании должны также предоставить отчеты по социальной ответственности. Первоначально данное требование будет применяться для 100 крупнейших компаний по рыночной капитализации, а со временем будет распространено и на другие компании на поэтапной основе» [3].

Дальше других в вопросах регулирования предоставления нефинансовой информации пошла Йоханнесбургская фондовая биржа (ЮАР). Одно из требований биржи JSE к эмитентам касается соответствия Кодексу корпоративного управления Кинга (King III), который содержит положение об интегрированной отчетности (комплексное представление финансовой и нефинансовой информации). Как следствие за 2011 г. ЮАР показала самый большой рост публикаций интегрированной отчетности [4].

Фондовая биржа в Куала-Лумпур (Малайзия) также ввела требования к эмитентам о раскрытии информации в области КСО для доступа к листингу на бирже Bursa Malaysia. Теперь потенциальным эмитентам необходимо раскрыть информацию о КСО, касающуюся деятельности не только головной компании, но также дочерних компаний в этой области [2. С. 9].

В Китае Шэньчжэньская фондовая биржа (SZSE) ввела в действие «Руководящие указания по социальной ответственности для компаний первичного размещения» в сентябре 2006 г. В 2008 г. на SZSE был введен экологический индекс Taida. Шанхайская фондовая биржа (SSE) ввела требования к кандидатам на первичное размещение акций относительно раскрытия экологической информации. Требования касаются компаний из списка 14 наиболее «грязных» отраслей. «В 2008 году SSE опубликовала „Руководящие указания по раскрытию экологической информации“, а в 2009 году – Индекс социальной ответственности Шанхайской фондовой биржи» [5. С. 12–13].

Инициативы регуляторов финансового рынка во многих странах сочетаются с действиями государства по продвижению КСО, что на практике создает ощутимое давление на компании с целью принятия последними на себя более широкой ответственности в области экологии и в социальной сфере.

Важную роль в распространении лучшей деловой практики в области КУ и КСО среди компаний, чьи ценные бумаги представлены на фондовых рынках, играют *фондовые индексы*. Наиболее известными фондовыми социальными индексами и индексами в области устойчивого развития являются Dow Jones Sustainability Index, NASDAQ Social Index, Domini 400 Social Index, FTSE 4 Good. Их основное назначение – обеспечить принятие решений в рамках социально ответственного инвестирования. Семейство биржевых индексов Dow Jones Sustainability Indexes (DJSI) содержит глобальный индекс DJSI World (состоит из акций более 2 500 компаний мира) и региональные индексы для компаний

Европы, Северной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона. В 2012 г. семейство DJSI объединилось с семейством агентства Standard&Poor's, образовав S&P Dow Jones Indices. Это самый влиятельный индекс в области устойчивого развития в мире.

Для включения компаний в индексы оцениваются их методы управления рисками, трудовые отношения, противодействия изменению климата, поддержка принципов КСО в сети поставщиков и т. п. Как правило, рейтинговые агентства сотрудничают с компаниями по поводу включения и исключения из индекса. Поскольку индексы ежегодно обновляются, а критерии включения в индексы пересматриваются, компании вынуждены улучшать свою деятельность в области устойчивого развития, чтобы сохранить свое присутствие в индексах. Некоторые компании, действующие на финансовых рынках разных регионов мира, входят в индексы устойчивого развития соответствующих регионов. Сам факт вхождения в индексы устойчивого развития положительно сказывается на репутации и инвестиционной привлекательности компаний. Они размещают информацию о вхождении в тот или иной индекс устойчивого развития на своих сайтах.

Требования российских финансовых регуляторов. Россия на настоящий момент отстает по уровню требований регуляторов финансового рынка и законодательных требований по раскрытию информации от западных стран. Пока в список требований для листинга на объединенной бирже ММВБ-РТС не входит раскрытие нефинансовой информации и публикация нефинансового отчета. Кодекс корпоративного поведения, принятый более 10 лет назад ФКЦБ, морально устарел. Согласно данным за 2010 г. только 15 из 180 публичных корпоративных эмитентов полностью отвечали его требованиям. В этой связи своевременными выглядят меры, планируемые в рамках реформы листинга на объединенной бирже ММВБ-РТС.

Планируется создание биржевого кодекса корпоративного поведения. Повысятся требования к компаниям в области раскрытия информации. Требования будут различаться для компаний, входящих в разные котировальные списки. Число котировальных списков сократится с пяти до трех, причем третий список будет состоять из перечня внесписочных ценных бумаг. «К эмитентам первого котировального списка будут предъявлять порядка восьми обязательных требований по корпоративному управлению (без учета прописанных в законодательстве). К эмитентам второго списка предъявят порядка пяти требований, к эмитентам третьего списка требований не будет» [6]. В области соблюдения правил по аналогии с Лондонской биржей будет применяться принцип «соблюдай или объясняй». Также по аналогии с LSE планируется введение премиального сегмента в составе первых двух списков с повышенными 10 требованиями к корпоративному управлению. Среди них: раскрытие сведений о бенефициарах крупных пакетов акций, о деятельности подконтрольных эмитенту компаний, дополнительные критерии для независимых директоров, повышение роли совета директоров, раскрытие информации на английском языке и др. Запуск премиального сегмента был запланирован на конец 2012 – начало 2013 г. В последующем планируется создание индекса, в который войдут компании премиального сегмента [6]. Данные изменения должны положительно сказаться на качестве корпоративного управления в российских компаниях.

Следует отметить, что первыми в России системно подходить к вопросам корпоративного управления и корпоративной социальной деятельности, публиковать нефинансовые отчеты стали крупнейшие компании, выходящие на международные рынки финансового капитала (IPO). Компании, имеющие двойной листинг, вынуждены следовать не только требованиям регуляторов в России, но и более жестким требованиям тех бирж, где они представлены. На сегодняшний день все российские компании, имеющие двойной листинг, публикуют нефинансовые отчеты, некоторые из них пошли по пути выпуска интегрированной отчетности. По состоянию на начало 2013 г. в Национальный регистр нефинансовых отчетов РСПП из 389 отчетов 121 организации,

выпущенных начиная с 2000 г., входили: экологические отчеты – 40; социальные отчеты – 192; отчеты в области устойчивого развития – 116; отраслевые отчеты – 17; интегрированные отчеты – 24. Однако по количеству публикуемых нефинансовых отчетов Россия отстает не только от развитых стран, но и от Китая и Индии.

В России пока нет инструментов типа индексов DJSI, Domini, Calvert, Standard&Poor's и им подобных. Агентство Standarts&Poor's планировало в 2012 г. запустить индекс ESG (экологическая безопасность, социальная ответственность, корпоративное управление) для российского рынка, однако его запуск пока отложен. Отсутствует и налаженная служба по сбору информации о деятельности компаний.

В то же время система рейтингования активно развивается. Например, Национальный рейтинг корпоративного управления Российского института директоров – рейтингового агентства «Эксперт РА» (НРКУ) среди основных групп показателей учитывает корпоративную социальную ответственность.

Помимо первого рейтинга, оценившего нефинансовую отчетность российских компаний, в рамках Европейской премии за лучшую отчетность в области устойчивого развития учреждена российская премия «За лучший социальный отчет» (впервые была вручена в конце 2007 г.).

Также рейтинговое агентство «Репутация» в 2012 г. впервые представило общественности рейтинг корпоративной социальной ответственности российских компаний. Рейтинг был присвоен пока девяти компаниям: «Ингосстрах», «Новард», «Трансаэро», «Пивоваренная компания „Балтика“», МТС, «Ростелеком», «РусГидро», «ОТП Банк» и «Tekta Group».

Агентство «Эксперт РА» также впервые в 2012 г. составило рейтинг 100 лучших по качеству подготовки годовых отчетов российских компаний. Его результаты показали, что лучшим вариантом с точки зрения раскрытия информации является интегрированный отчет либо годовая отчетность, состоящая из двух частей: годового отчета и отчета об устойчивом развитии.

Таким образом, Россия не стоит в стороне от международной тенденции по ужесточению требований со стороны финансовых регуляторов и общественности к компаниям в области корпоративного управления и социальной ответственности. Российские компании, планирующие заимствования на международных рынках капитала и привлечение иностранных акционеров, вынуждены рассматривать КСО в качестве неотъемлемой составной части эффективной практики, способствующей расширению их возможностей.

Изменения, связанные с реформой биржи ММВБ-РТС, должны положительно повлиять на корпоративное управление. Улучшение качества и увеличение объема корпоративной социальной деятельности компаний во многом будет диктоваться международными трендами, в том числе растущими требованиями по представлению нефинансовой отчетности. На наш взгляд, увеличится число компаний, представляющих интегрированную отчетность. Попытки российских рейтинговых агентств создать уважаемый и весомый рейтинг в области устойчивости компаний в будущем должны перейти от количества к качеству. Принимаемые меры призваны способствовать росту прозрачности компаний, повышению их эффективности и в итоге – привлечению инвестиций.

Источники

1. Листинг в Лондоне – практика компаний из СНГ. Режим доступа: http://www.russianipo.com/cmg_files/Listing_in_London_CIS_Practice_rus.pdf.

2. Фондовые рынки в контексте устойчивого развития / Эрнст энд Янг. Режим доступа: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Capital-Markets-Sustainability-RU/$FILE/Capital-Markets-Sustainability-RU.pdf.

3. Фондовые биржи Бразилии и Индии заявили о необходимости предоставления нефинансовых отчетов листинговыми компаниями // Главный аналитический медиапортал о корпоративной социальной ответственности (CSR&Review). Режим доступа: http://www.csr-review.net.

4. Политика оказывает большое влияние на нефинансовую отчетность – статистика Глобальной инициативы по отчетности // Информационно-аналитический портал в области КСО – CSRJOURNAL. Режим доступа: http://www.csrjournal.com/news/4564-politika-okazyvaet-bolshoe-vliyanie-na-nefinansovuyu-otchetnost-statistika-globalnoy-inicialivy-po-otchetnosti.html.

5. За рамками бизнеса, в рамках государства: как лидеры КСО Китая и России занимаются благотворительностью. М. : Ин-т исследований развивающихся рынков, 2011. Режим доступа: http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/SIEMS_Monthly_Briefing_2011-02_rus.pdf.

6. ММВБ-РТС готовит новый порядок листинга // Информационный сайт «Вести экономика». Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/9565.

ЛАВРИКОВА Юлия Георгиевна

Доктор экономических наук, доцент,
заместитель директора по научной работе

Институт экономики Уральского отделения РАН
620014, РФ, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29
Контактный телефон: (343) 371-18-51
e-mail: k515l@mail.ru

Кластерные процессы корпоративного развития в Уральском регионе[1]

Ключевые слова: кластеры; кластерная политика региона; кластерные инициативы корпораций; уральский строительный кластер.

Рассматриваются процессы кластеризации с позиции развития отдельных корпораций и экономики региона в целом. Раскрывается суть кластерной политики региона: цель, задачи, содержание, результативность. Анализируются особенности формирования и развития уральского строительного кластера.

Проблемы пространственной организации экономики на уровне государства в целом, отдельных регионов, локальном уровне внешне не являются первоочередными по сравнению с проблемами, порождаемыми макроэкономической ситуацией в Российской Федерации. Однако их нерешенность приводит к сосредоточению экономического роста во всё меньшем количестве населенных пунктов при усилении социальной, экономической и экологической нагрузки на них. Так, в Свердловской области, несмотря на усилия городских властей, наблюдаются ярко выраженные процессы концентрации промышленного производства в центре региона – Екатеринбурге. За 2007–2011 гг. доля города в общем обороте организаций промышленности возросла с 26,7 до 31,5%. Эти же тенденции характерны для инвестиций, трудовых ресурсов, социальной сферы.

Оценка кластерного потенциала Свердловской области [1] показывает, что в экономике региона существуют объективные предпосылки (высокая концентрация различных видов экономической деятельности, возможность дальнейшего развития выпуска конкурентоспособной продукции, кооперация, значительный кадровый и научный потенциал) развития кластеров в машиностроении, металлургии, химической, фармацевтической, лесоперерабатывающей промышленности, IT-отрасли, торговле, образовании, туризме, транспортном комплексе. Помимо объективной оценки важна субъективная составляющая кластерного развития – готовность бизнеса развиваться в форме кластера. Для выявления этого автором были разработаны анкеты, позволяющие определить вид деятельности, с целью реализации которой сформированы или формируются кластер, ядро кластера, его окружение, проекты (их могут воплотить в жизнь участники кластера), виды совместной деятельности, ограничения развития и др. Результаты анкетирования руководителей отраслевых ассоциаций, крупных предприятий, специалистов министерств показали, что в экономике Свердловской

[1] Статья подготовлена при поддержке проекта 12-С-7-1010 «Стратегические приоритеты инфраструктурного обеспечения пространственного развития региона на принципах государственно-частного партнерства» целевой Программы Уральского отделения РАН, выполняемого совместно с Дальневосточным отделением РАН.

© Лаврикова Ю. Г., 2013

области можно выделить 27 кластерных инициатив в различных сферах деятельности: промышленности, строительстве, торговле, образовании, туризме и др.

Перспективность государственной поддержки направлений кластерного развития Свердловской области определяется исходя из соответствия кластерных инициатив, прежде всего, общестратегическим приоритетам развития Российской Федерации и Свердловской области, а также приоритетам научно-технологического развития. Кроме того, существенным фактором распространения мер кластерной политики является степень реализации кластерной инициативы, или, иначе говоря, уровень развития конкретного кластера.

По мнению автора, уровень развития кластерной инициативы можно определить на основе следующих индикаторов: «связанность», «значимость», «эффективность». Индикатор «связанность» характеризует необходимый признак существования любого кластера – кооперирование его участников. Индикатор «значимость» характеризует конкурентоспособность выпускаемой продукции кластера. Индикатор «эффективность» определяется показателями, которые имеют существенное значение для развития Свердловской области (объем привлекаемых инвестиций, уровень выпуска инновационной продукции, создаваемые новые рабочие места).

Высокие значения всех категорий показателей в кластерной группе означают высокую вероятность реализации кластерной инициативы в регионе. Источниками информации выступали материалы участников кластеров (анкеты, опросы, интервью), материалы Правительства Свердловской области, официальные документы, касающиеся реализации инвестиционных проектов «ядер» кластеров.

Подробный анализ 27 кластерных инициатив показал, что на территории Свердловской области пока не существует ни одного кластера, который обладал бы всеми характерными признаками этой формы самоорганизации бизнеса. Тем не менее среди кластерных инициатив условно можно выделить три группы, отличающиеся уровнем реализации: функционирующие, латентные и потенциальные кластеры.

Под кластерной политикой, реализуемой в Свердловской области, понимается система отношений между органами государственной власти региона и хозяйствующими субъектами по поводу повышения их конкурентоспособности на основе формирования и развития кластеров.

Цель кластерной политики Правительства Свердловской области – повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов посредством создания условий для формирования и развития кластеров и содействие на этой основе модернизации и диверсификации структуры экономики области.

Таким образом, кластерная политика Правительства Свердловской области нацелена на создание благоприятных условий формирования и развития конкурентоспособных кластеров на территории региона и включает в себя: общие меры по поддержке кластерного развития; проведение диагностики кластеров на территории области; поддержание кластерных инициатив; стимулирование развития кластеров; мониторинг деятельности кластеров и оценку эффективности кластерной политики.

Для достижения цели и выполнения задач кластерной политики на каждом ее этапе Правительство Свердловской области формирует План действий. Реализация Концепции создания высокотехнологичного кластера предполагает также выполнение мероприятий, осуществляемых в соответствии с ведомственными целевыми программами по поддержке инвестиционной и инновационной деятельности в Свердловской области, развития малого и среднего бизнеса, производственной кооперации [2].

Направления, формы и методы реализации кластерной политики в Свердловской области носят как общий характер – направлены на создание общих благоприятных условий развития всех кластеров на территории области, так и специфический характер, обусловленный степенью реализации кластерной инициативы [3].

Основные формы реализации кластерной политики в Свердловской области:

• организация деятельности институтов (организаций) содействия кластерному развитию в регионе (формирование рабочей группы по содействию развитию кластеров в Свердловской области, выделение уполномоченной организации, создание экспертно-консультативного совета и координационных советов развития кластеров);

• программный подход к кластерному развитию на основе разработки Плана мероприятий Правительства Свердловской области, по сути являющегося программой мероприятий по реализации кластерной политики, а также программ развития конкретных кластеров;

• проектный подход к поддержке кластерного развития, подразумевающий разработку конкретных бизнес-проектов развития основных производств и инфраструктуры кластеров.

Реализация кластерной политики Свердловской области позволит:

• *повысить конкурентоспособность продукции* региона и экономики в целом по таким видам инновационной высокотехнологичной продукции, как фармацевтическая, новые материалы, редкоземельные металлы, машиностроительная (медицинское, энергетическое и электротехническое оборудование, оборудование для нефтегазового комплекса, электровозы нового поколения), программное обеспечение. Как ожидается, по всем перечисленным видам продукции предприятия Свердловской области займут существенные позиции на российском рынке, а по ряду из них и на мировом. Повышение конкурентоспособности позволит увеличить объемы выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью более чем в 3 раза;

• *изменить структуру экономики* Свердловской области, усилить ее диверсификацию путем создания новых секторов (таких, например, как производство программного обеспечения и сопутствующих услуг, редкоземельных металлов, глубокая переработка химического сырья, титанового полуфабриката, производство электровозов нового поколения) и проведения инновационного обновления традиционных секторов (металлургия, деревообрабатывающая промышленность, химическая промышленность, стройиндустрия). В результате доля высокотехнологичного сектора к 2020 г. в структуре валового регионального продукта Свердловской области достигнет 24,0%;

• *создать условия для перехода на инновационное высокотехнологичное развитие* традиционных отраслей за счет расширения предложения производимых в рамках кластеров новых материалов (продукция глубокой химической переработки газа, производство литейных смол и высокоэнергетических наноструктурированных магнитных материалов, хроматирующих нанодисперсных композиций), новых современных технологий модернизации (услуги Технико-внедренческого центра), улучшения свойств продукции базовых отраслей (например, создание высокопрочных прецизионных труб из нержавеющих сталей и сплавов на основе нанотехнологий);

• *внедрить* в систему государственного управления Свердловской области *межотраслевой и межсекторальный подходы*, нацеленные на согласованное развитие производственного бизнеса, инфраструктуры, науки и образования.

Формирование и развитие кластеров в экономике Свердловской области будет способствовать созданию новых территориальных центров экономического роста – полюсов конкурентоспособности. Часть центров кластерного развития (мест расположения «ядер»кластеров) расположены в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле, Каменске-Уральском, Верхней Пышме, Первоуральске. Многие кластерные инициативы планируется реализовывать в городах «второго эшелона» – Камышлове, Кировграде, Новоуральске, Верхней Салде, Туринске, Тавде, Североуральске, Карпинске, Ирбите и др. Таким образом, кластерная политика будет способствовать оптимизации пространственной организации производительных сил Свердловской области, формированию полицентричной структуры экономического пространства региона.

В настоящее время наблюдается процесс формирования кластеров «снизу», когда инициатором выступает бизнес, причем функционирование последного связано с высоким уровнем конкуренции на профильном рынке и высокой вероятностью потери части данного рынка в случае отсутствия налаженного взаимодействия между его участниками. Поэтому данные процессы не столько связаны с мерами государственной поддержки кластеров, сколько с потребностями самого бизнеса. Так, в Свердловской области в настоящее время формируются кластеры в сфере оценочных услуг и строительной индустрии.

К *проблемам развития строительной отрасли Свердловской области*, которые требуют повышения эффективности взаимодействия субъектов строительного рынка и других секторов экономики, следует отнести:

• невозможность участия в крупных тендерах вследствие отсутствия гарантированного взаимодействия организаций в строительном комплексе;

• нерешенность проблем взаимодействия предприятий стройкомплекса с естественными монополиями, государственными и муниципальными разрешительными структурами, финансовыми организациями, образовательными учреждениями и др.;

• слабая и высокозатратная транспортно-логистическая обеспеченность предприятий комплекса.

Последствиями нерешения данных проблем являются:

• снижение конкурентоспособности продукции строительного комплекса Свердловской области по цене и качеству;

• потеря существующих и перспективных рынков сбыта продукции (например, ЯНАО, ХМАО и др.);

• недополучение финансовых ресурсов, способных обеспечивать дальнейшее развитие комплекса.

Суть создания *строительного кластера* Свердловской области, направленного на выпуск конкурентоспособной продукции строительного комплекса и расширение рынков сбыта его продукции, заключается в организации эффективного взаимодействия и координации деятельности предприятий строительной индустрии, а также проектных, инжиниринговых, транспортно-логистических организаций, учреждений науки, образования, финансовых, юридических услуг, государственных и муниципальных органов управления [4].

Строительный кластер формируется на базе ведущих предприятий строительного комплекса Свердловской области. Базовыми предприятиями кластера являются крупнейшие (лидирующие) предприятия промышленности строительных материалов (ОАО «Сухоложскцемент» (г. Сухой Лог), ОАО «Ревдинский кирпичный завод» (г. Ревда), ОАО «Ураласбест» и др.) и строительные компании (ЗАО «Атомстройкомплекс», АООТ «Уралтрансстрой», ЗАО «СМУ № 3» и др.).

С «ядром» кластера тесно связаны:

• государственные региональные органы власти (Министерство строительства и архитектуры Свердловской области; Госархстройнадзор);

• общественные организации и профессиональные бизнес-сообщества (Союз предприятий стройиндустрии Свердловской области, Союз строителей Свердловской области, Союз проектных, научных и изыскательских предприятий и организаций Свердловской области, СРО строителей и др.;

• проектные компании (ОАО «Уралгипротранс», ООО «ТехноСтройПроект», «УралНИИпроект» РААСН, ОАО «11 Военпроект», ЗАО «Проектстальконструкция», ОАО «Уралгипромез», ОАО Институт «Уралгипроруда», ОАО «УралНИИАС» и др.);

• учебные заведения (ФГАОУ ВПО УрФУ им. Б. Н. Ельцина (на базе УГТУ–УПИ), строительный факультет; Уральский государственный межрегиональный колледж строительства и архитектуры и предпринимательства; ГОУ «Екатеринбургский

учебный комбинат Госстроя России»; ФГОУ Екатеринбургский колледж транспортного строительства; ГОУ СПО «Екатеринбургский монтажный колледж»; ГОУ СПО «Нижнетагильский строительный техникум»; ФГБОУ ВПО «Уральский государственный лесотехнический университет» (УГЛТУ); ФГБОУ ВПО «Уральский государственный университет путей сообщения»).

Строительный комплекс, по сути являющийся наиболее кооперированным, обладающий развитой межотраслевой и внутриотраслевой кооперацией, объединяет более 8 тыс. организаций. В связи с этим основным вопросом его формирования выступает организация взаимодействия предприятий. В качестве предложений, уже начавших реализовываться на практике, можно назвать создание нескольких консорциумов в каждом из рыночных направлений деятельности строительных компаний с учетом характера их территориальной локализации, а именно: транспортный строительный консорциум, жилищный, промышленный, северный (центр – г. Краснотурьинск), западный (центр – г. Ирбит) консорциумы и т. д.

Участники соглашения о консорциуме обязуются временно объединить усилия по координации своей деятельности в конкурентной борьбе за получение крупнейших и особо значимых объектов в промышленности и их совместное исполнение. Организации, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность за исключением деятельности, которая связана с достижением целей проекта (в частности, будучи хозяйственно независимыми организациями, члены консорциума сохраняют за собой право самостоятельно работать с заказчиками).

В рамках консорциума заказчики заключают контракты с головным предприятием – «лидером», которое отвечает перед заказчиком как за весь строительный проект, так и отдельные его части. «Лидер» представляет интересы консорциума перед заказчиком и «третьими» лицами, но действует в пределах полномочий, полученных от других членов промышленного консорциума.

Таким образом, развитие кластера приводит к высокому социально-экономическому эффекту и способствует переводу на инновационную модель развития целой отрасли в экономике региона.

Источники

1. Татаркин А. И., Лаврикова Ю. Г., Высокинский А. Г. Развитие экономического пространства Российской Федерации на основе кластерных принципов // Федерализм. 2012. № 1.

2. Романова О. А., Лаврикова Ю. Г., Оглоблин А. А. Концепция создания высокотехнологичного кластера «Титановая долина» / отв. ред. А. И. Татаркин. Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 2008.

3. Инновационные территориальные кластеры // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic.

4. Лаврикова Ю. Г., Котлярова С. Н. О кластеризации строительного комплекса Свердловской области // УрФО: Строительство. ЖКХ. 2012. № 5.

РОМАНОВА Ольга Александровна

Доктор экономических наук, профессор, заведующая отделом

Институт экономики УрО РАН
620014, РФ, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29
Контактный телефон: (343) 371-61-66
e-mail: econ@uran.ru

Взаимодействие государства, корпораций, институтов гражданского общества в рамках национальной промышленной политики[1]

Ключевые слова: государство; корпорация; институты гражданского общества; эволюция; национальная промышленная политика.

Выделены основные модели взаимодействия государства и бизнеса, сложившиеся в мировой практике. Показаны процессы эволюции целей корпоративных структур и государства с позиции изменения его роли в жизни общества. Обосновано появление особого ресурса, обусловленного взаимодействием корпораций и государства. Определено основополагающее значение промышленной политики как основного института неоиндустриализации отечественной экономики и формирования рынка «зеленых технологий».

Одной из современных тенденций развития мировой экономики является усиление взаимодействия двух наиболее значимых экономических систем – государства и частного бизнеса, прежде всего в лице транснациональных корпораций (ТНК). В то же время характер, методы и конкретные формы этого взаимодействия могут существенно различаться в зависимости от зрелости, а также национальных особенностей рыночных отношений.

К настоящему времени сформировались три модели взаимодействия государства и бизнеса: так называемая *англосаксонская* модель, которая предполагает, что государство и бизнес являются равноправными конкурентами на рынке; в рамках *европейской* модели государство и бизнес рассматриваются как равноправные партнеры; специфична *азиатская* модель взаимодействия государства и бизнеса, выступающих в качестве «одной семьи». В любой модели государство отвечает прежде всего за выполнение социально ответственных функций, связанных с общенациональными интересами, а бизнес (главным образом – корпоративный сектор) остается источником и основной движущей силой развития и приращения общественного богатства.

Однако цели функционирования и развития интегрированных корпоративных структур принципиально изменились. Со второй половины прошлого века корпорации уже не являются институтами, работающими с целью максимизации отдельных экономических функций, а становятся многоцелевыми корпорациями. В этот период равную значимость приобретают такие цели, как увеличение производства, рост прибыли, обеспечение экологических, социальных, этических требований, согласование с государством политических установок и решений [1].

В корпоративных структурах, характеризующихся организационной целостностью, все в большей степени концентрируются профессиональные кадры, инвестиционные

[1] Статья подготовлена при поддержке программы Президиума РАН № 35 «Экономика и социология науки и образования», проект № 12-П-7-1006 «Региональные институты развития науки».

© Романова О.А., 2013

и технологические ресурсы, развиваются управленческие компетенции, что позволяет им принимать на себя риски инноваций, реализуя нововведения на хозяйствующих субъектах своей корпорации. Развитие корпоративного сектора в мировой экономике характеризуется формированием двух основных тенденций:

первая, характерная для индустриальных стран с развитой институциональной средой, – *интенсивное формирование «новых компаний»,* где главным элементом активов становится человеческий капитал. В новом типе активов всё большее место занимают патенты, стратегические соглашения, бренды, различного рода ноу-хау и т. д. Более гибкими становятся контракты с сотрудниками, партнерами по бизнесу; границы компании приобретают некоторую размытость;

вторая тенденция, сформировавшаяся в странах с переходной экономикой, – *создание многоотраслевых холдингов,* а фактически – корпораций традиционного типа. Именно такие корпорации характерны для России, где корпоративный сектор формируется, главным образом, на базе компаний, отличающихся высокой капиталоемкостью активов, высокой степенью вертикальной интеграции и установлением прямого контроля над субъектами хозяйствования по цепочкам добавленной стоимости.

Поиск новых ресурсов и рычагов наращивания эффективности отечественных корпораций происходит при усложнении условий конкуренции в XXI веке. Это актуализирует проблему выявления возможных направлений повышения эффективности. В качестве одного из таких направлений можно рассматривать выделение особого ресурса, связанного с взаимодействием бизнеса в лице корпоративных структур и государства. В XXI веке именно этот ресурс в условиях системной трансформации, нарастания неравномерности экономического развития, усиления агрессивной конкуренции, формирования программируемой экономики позволяет национальным компаниям не только выстоять в конкурентной борьбе, но и расширить свое присутствие на рынке, внести определенный вклад в решение социальных проблем.

В отечественной экономике решение этой проблемы имеет определяющее значение. Для корпораций особую значимость приобретает решение таких задач, как формирование инновационного потенциала компаний, их технологическое перевооружение, корпоративная реструктуризация. Естественно, для их решения требуются достаточно длительное время, всестороннее обоснование и государственная поддержка, которая предполагает не столько финансовое участие государства в реализации стратегических проектов отдельных корпораций, сколько создание благоприятного инвестиционного инновационного климата, а также развитие современной институциональной среды.

Функции государства также претерпевают значительные изменения. Государство, которое трактовалось в начале XX века как «средоточие мирового разума», во второй половине века стало рассматриваться с позиции осуществления лишь сервисных функций. Такое упрощенное понимание роли государства в развивающихся странах оказалось неэффективным. В развитых странах, где сформировались институты гражданского общества, повысились ответственность бизнеса и готовность этих институтов взять на себя ряд функций, являвшихся ранее монополией государства, «сервисный» формат государства оказался успешным. Госаппарат оставил за собой стратегические функции, функции же предоставления услуг были переданы коммерческому сектору и институтам гражданского общества. Однако то, что оказалось эффективным для высокоразвитых стран, не принесло ожидаемого эффекта развивающимся, в том числе России.

Главной причиной неприемлемости для России в сегодняшних условиях данного формата государства является то, что сама идеология сервисного подхода к пониманию государства не соответствует задачам построения инновационной экономики. Значительно усложняет решение этих задач тот факт, что в России «административный отбор лояльных кадров, неформальные практики не могут рождать политических лидеров, способных совершить модернизационный прорыв» [2. С. 29].

В целом оценка системы государственного управления с учетом возможности осуществления принципиального технологического прорыва свидетельствует о том, что Россия демонстрирует слабую чувствительность отечественной государственности к распространяющейся в наиболее развитой части мира модели «активизирующегося государства».

В то же время очевидно, что даже интегрированным корпоративным структурам, стратегически мотивированным, обладающим серьезными финансовыми, интеллектуальными, производственными ресурсами, необходима поддержка государства для реализации совместных усилий по реализации структурных сдвигов в экономике и активизации ее развития на инновационной основе.

Таким образом, в современных условиях ни государство, ни интегрированные корпоративные структуры не в состоянии решить все возрастающие проблемы экономического, технологического, институционального, структурного плана, определяемые соответствующими циклами развития промышленных систем.

Основным инструментом, объединяющим усилия государства, бизнеса и институтов гражданского общества, с помощью которого как развитым, так и развивающимся странам удалось снизить риски развития и осуществить серьезные структурные преобразования, явилась промышленная политика.

Возрастающая значимость совершенствования института промполитики в отечественной экономике определяется:

- необходимостью учета общемировых тенденций промышленного развития;
- равноправным взаимодействием государства, корпораций, институтов гражданского общества;
- актуализацией перераспределения ресурсной ренты;
- необходимостью проведения, наряду с модернизационной политикой, политики неоиндустриализации.

Исследования, проведенные учеными Института экономики УрО РАН, показали, что в зависимости от этапа очередного цикла развития экономики промышленная политика обеспечивает либо поддержку сложившейся промышленной системы, либо стимулирует формирование промышленной системы нового типа [3]. Основу такой системы должна составить инновационно ориентированная, структурно сбалансированная высокотехнологичная промышленность, успешно конкурирующая на мировом рынке, обеспечивающая высокий жизненный уровень населения [4]. Это предопределило эволюцию государственной промышленной политики в *национальную промышленную политику (НПП)*:

- формирование НПП на основе стратегического взаимодействия государства и бизнеса как равноправных партнеров при активном участии институтов гражданского общества;
- усиление корпоративного сектора экономики, содействие созданию компаний «нового типа», способных конкурировать с ведущими мировыми производителями;
- содействие развитию растущих перспективных корпораций в новых высокотехнологичных отраслях;
- поддержка экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью;
- стимулирование иностранных инвестиций высокотехнологичных транснациональных компаний с помощью создания СП при жестких условиях передачи передовых технологий;
- поддержка государством и бизнесом институтов трансферта технологий, их коммерциализация;
- взаимодействие государства, бизнеса, институтов гражданского права, а также сетевое взаимодействие корпораций в реализации региональных программ и проектов, в том числе наукоемких.

Промышленная политика, трактуемая в России как национальная, в странах Европейского Союза называется «новая промышленная политика» и рассматривается как политика формирования эффективных, конкурентоспособных предприятий и корпораций, способных осуществлять важные для государства проекты и программы и производить высокотехнологичную, конкурентоспособную продукцию, отвечающую требованиям, предъявляемым к промышленности в условиях формирования новой экономики.

В российских условиях формирование новой экономики предполагает не только процесс эффективного инновационного обновления реального сектора, создание новых секторов, но и согласованные качественные изменения во всей системе общественных отношений в соответствии с требованиями времени.

Промышленная политика России характеризуется синхронизацией процесса формирования корпоративных структур, реструктуризацией корпоративного сектора с переходом компаний от защитной реструктуризации к стратегической, предполагающей освоение не только новых структур собственности, рынков, управленческих технологий, но и новой продукции и новых методов корпоративного управления. Предварительный анализ показывает, что в России существует целый ряд достаточно успешно развивающихся корпоративных структур, реализующих в своей деятельности современные подходы к определению стратегических приоритетов компании, к развитию новых ключевых компетенций, формированию новых рынков сбыта и т. д. К таким компаниям можно отнести, например, Трубную металлургическую компанию, которая является одним из ведущих глобальных поставщиков трубной продукции для нефтегазового сектора, объединяет 24 предприятия, расположенные в России, США, Румынии и Казахстане, экспортирует продукцию в 85 стран мира [5].

Государство, безусловно, заинтересовано в увеличении доли крупных корпораций на мировом рынке, расширении их участия в международном разделении труда. Поэтому к главным задачам национальной промышленной политики России можно отнести формирование полноценного корпоративного сектора во всех сегментах экономики и содействие созданию компаний нового типа, способных конкурировать с ведущими мировыми производителями.

Справедливости ради необходимо отметить отсутствие в России масштабного характера формирования крупных корпораций в наукоемких сферах. Именно отсутствие перспективных компаний в новых высокотехнологичных отраслях не позволяет нашей стране занять достойное место на мировом рынке высокотехнологичной продукции. В связи с этим одной из задач национальной промышленной политики является стимулирование инвестиций в высокотехнологичные компании, создание совместных предприятий с соблюдением в качестве необходимых условий передачи России передовых технологий. Национальная промышленная политика должна быть нацелена на создание и финансирование со стороны государства совместно с бизнесом специальных институтов передачи технологий, которые не только позволят ускорить распространение новых технологий, но и будут способствовать эффективной коммерциализации научных исследований.

В проведении национальной промышленной политики особое значение имеет сетевое взаимодействие различных корпораций, достигаемое в рамках территориальных кластеров, а также на базе формирующихся технологических платформ. Пример тому – Свердловская область, являющаяся одним из регионов, где проводится последовательная кластерная политика, позволяющая реализовать в экономике региона более 25 кластерных инициатив и существенно изменить институциональную структуру промышленного комплекса области. В 2012 г. в нашей области были сформированы и начали реализовываться программы развития инновационных территориальных кластеров: Уральский фармацевтический, Титановый кластер Свердловской области, кластер

«Информационные технологии», Уральский редкоземельный технологический кластер, межотраслевой лесостроительный кластер Свердловской области и др.

Организации Свердловской области представлены не только в федеральных технологических платформах, но и активно участвуют в формировании региональных технологических платформ. В частности, проведенные учеными Института экономики УрО РАН исследования в рамках проекта «Комплексной программы развития промышленности Свердловской области на 2015 год и на период до 2020 года» позволили выявить потенциальные региональные технологические платформы с высокой степенью проработки, среди них: «Инновационное развитие горно-металлургического комплекса», «Технологии создания новых материалов», «Центр компетенций в машиностроении». На базе методологии Форсайта определены латентные региональные технологические платформы, связанные с распределенной энергетикой, энергосбережением, транспортным машиностроением, химией полимеров, приборостроением и др.

Проведение политики реализации кластерных инициатив и инициатив по формированию технологических платформ позволит повысить конкурентоспособность Среднего Урала по таким видам инновационной высокотехнологичной продукции, как фармацевтическая, новые материалы, редкоземельные металлы, машиностроительная продукция (медицинское, энергетическое и электротехническое оборудование, электровозы нового поколения и т. д.), программное обеспечение. Кроме того, создаются эффективная информационная среда, инновационная инфраструктура, включая доступ к новейшим технологиям и базе данных возможных партнеров по бизнесу.

По результатам опроса, проведенного РСПП по итогам 2012 г., можно выделить как позитивные, так и негативные тенденции взаимодействия государства и корпораций. Среди *позитивных тенденций* наиболее значимыми, по нашему мнению, являются:

- обсуждение стратегии развития на срок свыше трех лет начиная с 2011 г. более чем 50,0% компаний;
- положительная оценка усилий государства по улучшению качества законодательной базы регулирования предпринимательской деятельности;
- рост корпоративной помощи (более 85,0% компаний) региональным властям или муниципалитетам в социальном развитии региона.

Среди *негативных тенденций* можно отметить следующие:

- сохранение низкой оценки уровня защищенности частной собственности;
- констатация бизнес-сообществом роста за последние пять лет налоговой нагрузки на бизнес;
- рост доли компаний, права которых были нарушены со стороны органов власти (30,0% компаний участвовали в судебных разбирательствах с органами власти);
- использование нелегальных методов во взаимоотношениях с органами власти (30,0% компаний);
- усложнение доступа к современным технологиям (79,0% компаний считают это важнейшей проблемой будущего развития);
- возрастание дефицита профессиональных кадров.

Доминантной характеристикой промышленной политики текущего столетия и ключевым фактором перспективности экономического развития становится проведение экологичной промышленной политики. В XXI веке только та экономика имеет право на жизнь, которая обеспечивает эффективное использование энергии и ресурсов, не допускает загрязнения окружающей среды и позволяет формировать так называемые «зеленые рынки будущего». С учетом сказанного возрастает значимость разработки национальной промышленной политики, осуществляемой при эффективном взаимодействии таких важнейших институциональных структур, как государство, бизнес в лице его корпоративного сектора, институты гражданского общества.

Источники

1. Романова О. А., Ткаченко И. Н. Социальная ответственность корпораций: опыт территориального исследования // Экономическая наука современной России. 2001. № 2.

2. Модернизация России как условие ее успешного развития в XXI веке / отв. ред. А. Н. Аринин. М. : Рос. полит. энцикл., 2010.

3. Татаркин А. И., Романова О. А., Филатова М. Г. Структурная перестройка промышленности как элемент длинноволнового процесса // Федерализм. 2000. № 4.

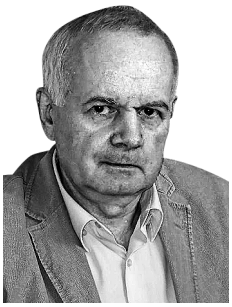
4. Татаркин А. И., Куклин А. А. Качество жизни – индикатор устойчивого развития регионов // Уровень жизни населения регионов России. 2009. № 8–9.

5. Первые сертификаты «Лин Шесть Сигма» // YourTube. Technology, Motion, Knowledge. 2012. No. 2.

БЕЛЯЕВ Юрий Константинович

Кандидат экономических наук, профессор
кафедры стратегического и корпоративного менеджмента

Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова
117997, РФ, г. Москва, Стремянный пер., 36
Контактный телефон: (916) 507-49-63
e-mail: buk1374@mail.ru



Применение инструментов комплаенс-контроля для оптимизации корпоративного управления фармацевтическими компаниями

Ключевые слова: корпоративный контроль; комплаенс-контроль; корпоративное управление; совет директоров; корпоративная культура; риски хищений и мошенничества; рекомендации по внедрению комплаенс-систем.

Раскрывается содержание функций комплаенс-контроля в соотношении с реализацией принципов корпоративного управления. Обосновывается необходимость управления репутационными и правовыми рисками в организациях фармацевтической отрасли и целесообразность использования достижений мировой и отечественной практики в области комплаенс-политики. Предложены способы построения эффективной комплаенс-службы в рамках системы корпоративного контроля организации, а также оригинальный метод оценки эффективности внедрения функции комплаенс в систему корпоративного управления. Даны рекомендации по развитию функции комплаенс-контроля в корпоративных структурах с учетом основных тенденций мирового бизнеса и развития практики корпоративного управления.

Корпоративное управление как регулируемая система взаимоотношений между владельцами, советом директоров, топ-менеджментом по поводу обеспечения эффективности деятельности компании и защиты интересов ее владельцев, а также других заинтересованных сторон подвержено постоянным трансформациям, происходящим под влиянием разнообразных организационно-управленческих инноваций. В последние годы успешно реализуется функционал, обеспечивающий дополнительную защиту интересов собственников посредством инструментов комплаенс-контроля. Будучи действенным, современным механизмом управления репутационными рисками компаний, комплаенс-контроль позволяет снизить либо избежать наиболее одиозные, разрушительные по своим последствиям нарушения профессиональных и этических стандартов как для всех участников корпоративного управления, так и для корпоративной структуры в целом [1–6].

Комплаенс выступает объектом анализа и применяется в различных областях деятельности многих компаний, однако его роль и место непосредственно в сфере корпоративного управления еще недостаточно изучены. Именно поэтому особую актуальность приобретают исследования взаимосвязи комплаенс-контроля с корпоративным менеджментом, а также установление характера его влияния на качество корпоративного управления компанией.

На основе обобщения разных подходов к определению содержания функции «комплаенс» последнюю можно трактовать как непрерывную и специфическую деятельность по выявлению случаев и фактов несоответствия законам и требованиям, нормативным правовым актами, рыночным стандартам и внутренним документам организации, в том числе касающихся выстраивания системы корпоративного управления.

© Беляев Ю. К., 2013

Эффективный комплаенс-контроль помогает обеспечивать непрерывность и устойчивость развития корпорации, и, следовательно, в осуществлении данной функции прежде всего заинтересованы собственники компании, совет директоров. Совет директоров компании играет определяющую роль в формировании и развитии комплаенс-культуры, непосредственно, персонифицированно отвечает за результативность управления комплаенс-рисками при реализации корпоративной стратегии и поддерживает таким образом репутацию компании. Более того, генеральный директор и члены совета директоров несут административную, а в ряде случаев – материальную, ответственность за нарушения законодательства.

В процессе совершенствования системы корпоративного управления необходимость образования комплаенс-подразделения обусловлена принятием корпоративной стратегии. В частности, эффективная служба комплаенс-контроля, включая оценку комплаенс-рисков, важна для достижения намеченных стратегических целей и решения задач корпорации (например, при приобретении или продаже бизнеса, первичном и последующих размещениях акций и облигаций на зарубежных рынках капитала, получении иностранных займов, привлечении стратегических иностранных инвесторов). Отсюда повышенный интерес со стороны практиков к анализу влияния функций комплаенс-контроля на реализацию принципов корпоративного управления, а также выявлению тех предметных областей корпоративного менеджмента, которые требуют постоянного комплаенс-сопровождения.

Всё возрастающее число руководителей осознают необходимость постоянного мониторинга деятельности компании и ее независимой оценки на соответствие действующему законодательству, внутренним нормативным документам, корпоративным стандартам и признанным лучшим практикам, что и является содержанием комплаенс-процесса как неотъемлемого элемента функционала корпоративного контроля, а в более широком плане – корпоративного управления.

В нижеприведенной таблице отражено авторское представление о соотношении функций комплаенса и задач по реализации принципов корпоративного управления.

Содержание комплаенс-функций в соотношении с реализацией принципов корпоративного управления

Принципы корпоративного управления	Структура и содержание комплаенс-функций	Влияние комплаенс-функций на реализацию принципов корпоративного управления	Предметные области корпоративного менеджмента, требующие комплаенс-сопровождения
1. Соблюдение прав акционеров. Равное отношение к акционерам	Создание надежной информационной и документальной базы; предоставление отчетности по вопросам комплаенс; анализ рисков корпорации; организация службы внутреннего контроля; совершенствование корпоративной культуры	Предоставление достаточной информации о принципиальных изменениях в корпорации; запрет операций с использованием внутренней информации и злоупотребительных операций в собственных интересах	Корпоративный контроль; информационные технологии; внутренний контроль
2. Заинтересованность в управлении корпорацией	Управление репутационными рисками; разработка корпоративной комплаенс-политики	Обеспечение надлежащей репутации корпорации, способствующей ее активному сотрудничеству с заинтересованными лицами в обеспечении финансовой устойчивости компании	Риск-менеджмент; правовое сопровождение корпоративных управленческих решений

Окончание таблицы

Принципы корпоративного управления	Структура и содержание комплаенс-функций	Влияние комплаенс-функций на реализацию принципов корпоративного управления	Предметные области корпоративного менеджмента, требующие комплаенс-сопровождения
3. Раскрытие информации и обеспечение прозрачности	Подготовка информации в соответствии со стандартами аудита; разработка и адаптация современных информационных систем, соответствующих требованиям комплаенс-политики	Своевременное раскрытие достоверной информации на регулярной основе (открытость информации о финансах, прозрачность производственно-хозяйственной деятельности и принимаемых решений); обеспечение соответствия информации стандартам корпоративной этики	Финансовый мониторинг; внутренний контроль; применение информационных технологий
4. Подотчетность	Разработка комплаенс-политик (в том числе политики управления рисками), а также процедур, соответствующих законодательству страны; мониторинг изменений правил и норм комплаенс и принятие своевременных мер регулирования; участие в развитии организационной структуры корпорации; распределение конкретных комплаенс-функций на уровне основных участников системы корпоративного управления	Соблюдение законов страны, в которой работает корпорация, кодексов корпоративного поведения; обеспечение целостности систем финансовой отчетности; урегулирование конфликтов интересов; усиление контроля процесса раскрытия информации; обеспечение независимости контрольных органов компании на разных уровнях корпоративного управления	Корпоративный контроль; правовая оценка и сопровождение корпоративных управленческих решений; внутренний контроль; бухгалтерский учет, аудит
5. Ответственность	Соблюдение прав заинтересованных лиц и активное сотрудничество с ними в целях роста благосостояния компании	Обеспечение доступа к необходимым источникам информации, проверка ее достоверности	Корпоративный контроль; информационные технологии; правовое сопровождение деятельности

Внедренные в российских и зарубежных компаниях системы корпоративного управления развиваются, но они пока далеки от совершенства. В частности, этический профиль руководителей как один из важнейших атрибутов этой системы остается, к сожалению, неудовлетворительным. Как показал опрос, проведенный российским отделением Ассоциации сертифицированных специалистов по борьбе с мошенничеством (ACFE), более 90,0% объема хищений осуществляется (46,5% случаев) или инициировано (45,2% случаев) топ-менеджментом компаний. Во всем мире объем хищений, осуществляемых высшим руководством, составляет 60,0%, причем в 17,0% случаев хищений замешаны члены совета директоров, т. е. той структуры, которой подчиняется внутренний аудит [7–11].

В литературе отмечается, что наиболее распространенными формами мошенничества являются предоставление недостоверной (искаженной) финансовой и управленческой отчетности или прямой сговор/аффилированность с подрядчиками – сращивание интересов [12]. Правда, при проведении данного исследования не уточнялись

такие важные, на наш взгляд, обстоятельства, как установление типа совета директоров (одно- или двух уровневый), характер его полномочий, сферы ответственности и компетенции. В этой связи заслуживает внимания опыт известной швейцарской фармацевтической бизнес-группы «Novartis», образовавшей при Совете директоров отдельный комитет по аудиту и комплаенсу. В состав этого комитета включаются как минимум три члена совета директоров, что обеспечивает независимость членов комитета в соответствии со специально разработанными критериями [13].

В качестве альтернативного варианта минимизации риска хищений со стороны топменеджмента и при недостатке по тем или иным причинам внутренних ресурсов компании для проведения масштабной превентивной деятельности можно, при наличии политической воли собственников, воспользоваться услугами независимых сторонних организаций, чья специализация – отслеживание правомерности и справедливой оценки выставленных счетов, проверка на соответствие данных счетов заключенным договорам и фактически выполненным работам. Такие организации могут оказать содействие в разрешении назревающего внутрикорпоративного конфликта акционеров, когда один из них подозревает другого в нечестном ведении бизнеса.

Грамотно выстроенная комплаенс-функция в рамках системы корпоративного контроля позволяет значительно сократить издержки компании, усилить защиту интересов ее собственников, оптимизировать процесс достижения стратегических целей и, таким образом, повысить качество корпоративного управления в целом. До сих пор подавляющее большинство собственников крупных российских компаний считают комплаенс-контроль «лишней тратой времени и финансов» организации: им представляется, что гораздо выгоднее обойти закон, чем руководствоваться всемирно признанными стандартами. Однако владельцам отечественных компаний, планирующим в ближайшей перспективе выйти на международные рынки, провести IPO на иностранных фондовых площадках или желающих привлечь иностранных инвесторов, неизбежно придется переориентировать свой бизнес на соблюдение международных принципов корпоративного управления, в которых комплаенс является базовым компонентом успешного функционирования и инвестиционной привлекательности компании.

Собственники и топ-менеджеры российских компаний должны осознать, что эффективный комплаенс в корпорации будет способствовать успеху проведения сделок с зарубежными партнерами (особенно слиянию и поглощению) по достижению положительного результата процедуры «Due Diligence» и поможет увеличить стоимость бизнеса. Более того, факт отсутствия правовой регламентации комплаенс-контроля в корпорации не должен останавливать собственников внедрять внутренние нормы и процедуры комплаенс-контроля, ориентировать свои бизнес-структуры на мировые тенденции в области корпоративного управления, поскольку именно собственники компании и, в первую очередь, совет директоров заинтересованы в повышении стоимости бизнеса и защите своих интересов от неосознанных нарушений.

Факторами, препятствующими эффективному развитию данного направления управленческой деятельности, являются невыгодность и нежелание делать свою деятельность более прозрачной, а также сложившийся менталитет сотрудников российских компаний, характеризующийся убеждением, что уклонение от соблюдения норм и правил может быть материально компенсировано. Сложность внедрения механизмов комплаенс-контроля в России заключается также в том, что в настоящее время не существует единых международных стандартов по комплаенсу, и отечественным комплаенс-специалистам приходится выстраивать систему мониторинга самостоятельно, используя опыт и наработки зарубежных корпораций.

Основные процедуры корпоративного управления в фармацевтических компаниях предполагают соблюдение нормативных требований, прежде всего связанных с реализацией принципов комплаенс-контроля. Определяющая роль этих принципов связана

с тем, что фармацевтика относится к отраслям с достаточно высоким уровнем государственного регулирования. Многие ее направления финансируются в значительной степени за счет бюджетных средств. При этом, по данным аналитического фонда «Индем», в России при лоббировании интересов фармацевтических компаний нелегальным путем тратится от 200 до 300 млн дол. [14]. Данная проблема существует не только в России. Всемирная организация здравоохранения опубликовала информацию о размерах злоупотреблений в области здравоохранения развитых стран: правительствам ряда стран подобные случаи мошенничества обходятся в 12–23 млрд дол. в год, а 89,0% бюджетов здравоохранения и донорской помощи расходится на личные нужды [15].

Характер и предмет взаимоотношений сотрудников фармацевтических компаний со специалистами из сферы здравоохранения влекут за собой высокий риск распространения коррупции как в бизнес-среде, так и в структурах государственного управления и регулирования, несоблюдение принципа прозрачности корпоративного управления. Это происходит в связи с тем, что жесткая конкурентная борьба фармацевтических компаний за российский рынок вынуждает производителей (как отечественных, так и зарубежных) продвигать свои товары через специалистов сферы бюджетного здравоохранения. Самый простой способ такого незаконного продвижения подразумевает активную деятельность медицинских представителей компании, которые напрямую выплачивают врачам определенные суммы за выписку рецептов на конкретные товары, причем таких медпредставителей, по данным аналитической организации «Cegedim-StrategicData», в фармацевтических компаниях около 60,0% общего числа сотрудников, и на их содержание уходит не менее 10,0% общего оборота компании [16].

Несмотря на то, что эффективность прямых контактов медпредставителей с СЗЗ в последнее время резко снижается, фармацевтические корпорации практикуют и более изощренный способ продвижения лекарственных препаратов и оборудования [17]. Его смысл заключается в привлечении к этой деятельности уже известных, уважаемых ведущих специалистов из области медицины, так называемых «опинион лидеров», которые «добровольно» принимают обязанность рекомендовать определенные препараты и давать советы по использованию оборудования начинающим врачам и коллегам. В результате эти и многие другие некорректные лоббистские действия могут обернуться для корпорации крупными убытками в виде штрафов и юридических санкций, потерей репутации и утратой внимания со стороны заинтересованных лиц.

Во избежание прецедентов, связанных с нарушениями при осуществлении так называемых платежей лечебным заведениям, а по сути пресловутых «откатов», предоставлении привилегий врачам и специалистам сферы здравоохранения со стороны компании, следует перестроить систему корпоративного управления, переориентировать ее на применение инструментов и методов комплаенс-контроля, который в настоящее время является неотъемлемой частью социально ориентированного бизнеса международных фармацевтических компаний.

Кроме того, с выходом фармацевтических компаний на новые рынки их комплаенс-риски значительно увеличиваются, поскольку как на дочерние общества, так и на представительства накладываются дополнительные обязательства по соблюдению законодательных норм, действующих в конкретной стране [18].

На примере деятельности российского подразделения американской компании «GE Healthcare» можно констатировать, что политика компании основывается на соблюдении принципов комплаенс-контроля. В системе корпоративного управления эта функция играет особую роль. Подтверждением этого тезиса является тот факт, что с июня 2011 г. в российском подразделении компании вступил в силу новый внутренний документ – «Кодекс поведения для GE Healthcare EMEA в процессе взаимодействия со специалистами в сфере здравоохранения», который стал методологической основой разработки организационно-управленческих инноваций – оригинальных методов

контроля затрат, приемов и технологий контроля электронной почты сотрудников, специальных тренингов и многих других новых процедур [11, 19–21]. Принятие данного Кодекса демонстрирует приверженность компании провозглашаемым принципам цивилизованного и этически корректного взаимодействия с врачами и специалистами сферы здравоохранения, а также основным принципам корпоративного поведения. Данный опыт представляет интерес и для отечественного фармацевтического бизнеса.

Источники

1. Беляев Ю. К., Парахина Е. А. Роль комплаенс-контроля в совершенствовании системы корпоративного управления фармацевтических корпораций // Актуальные вопросы современной науки : сб. науч. тр. Новосибирск : НГТУ, 2012.
2. Культура комплаенс : материалы круглого стола (6 октября 2011 г.). Режим доступа: http://www.iblfrussia.org/files/PwC6.pdf.
3. Парахина Е. А., Беляев Ю. К. Комплаенс-контроль в системе корпоративного управления фармацевтическими компаниями. СПб. : Инфо-да, 2012.
4. Biegelman M. T., Biegelman D. R. Foreign Corrupt Practices Act Compliance Guidebook: Protecting Your Organization from Bribery and Corruption. N. Y. : John Wiley & Sons, 2010.
5. Cross-Industry Corporate Compliance Survey Results, Business Risk Services / Corporate compliance. Ernst & Young LLP, 2006.
6. Hoffman S. Regulatory Compliance Costs: It Pays to Be Secure. URL: http://www.crn.com/slide-shows/security/229402270/regulatory-compliance-costs-it-pays-to-be-secure.htm.
7. Гританс Я. М. Система внутреннего контроля: как эффективно бороться с корпоративным мошенничеством. М. : Инфотропик Медиа, 2011.
8. Комплаенс в России: эффективные решения и практика построения системы комплаенс-контроля : материалы Междунар. конф. комплаенс-специалистов ICA (Москва, 4 мая 2012 г.). М., 2012.
9. Михайлов Д. М. Эффективное корпоративное управление (на современном этапе развития экономики РФ) : учеб.-практ. пособие. М. : КноРус, 2010.
10. The Society of Corporate Compliance and Ethics. URL: http://www.corporatecompliance.org.
11. Office of Inspector General's of Department of Health & Human Services. URL: www.oig.hhs.gov.
12. Новиков А., Камышев Д. Схвати и сохрани // Коммерсантъ: приложение «Аудит и консалтинг». 2012. № 203/П (4988).
13. Novartis. URL: www.novartis.com.
14. Anticorruption activities. URL: http://www.indem.ru/en/anticorruption.htm.
15. Лекарства: коррупция в фармацевтической отрасли : информ. бюллетень / ВОЗ. Режим доступа: http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs335/ru.
16. Pharmacy Corporate Research. URL: https://www.cegedimstrategicdata.com.
17. Дранишникова М. Дорогие представители // Ведомости. 2012. № 85 (3099).
18. Швырков О. Качество управления рисками и его влияние на рейтинг корпоративного управления. М. : Волтерс Клувер, 2008.
19. Healthcare Corporate Compliance Portal. URL: http://www.hcpro.com.
20. GE Healthcare. URL: http://www.gehealthcare.com.
21. Healthcare Touches Everyone : Healthymagination 2010 Annual Report. URL: http://www.healthymagination.com/wp-content/themes/hm2011/PDF/GE_Healthymagination.pdf.

ПОТАПОВ Андрей Викторович

Доцент кафедры корпоративной экономики, управления и оценки бизнеса

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-78
e-mail: icge@usue.ru

Роль стоимостного подхода в корпоративном управлении для оценки эффективности деятельности российских компаний

Ключевые слова: управление; целевая функция; концепция VBM (Value Based Management); ценностно-ориентированный менеджмент; оценка бизнеса; стоимостное мышление; стратегия; затраты на капитал; экономическая прибыль.

Представлены подходы и методы, уточняющие и дополняющие управленческую концепцию VBM с учетом российской управленческой практики и существующего этапа экономического развития. Выделены и дополнены факторы и модели, влияющие на такую целевую функцию организации, как максимизация стоимости. Обосновывается положение о необходимости дальнейшей углубленной проработки комплексного влияния финансовых и нефинансовых факторов в концепции VBM.

В условиях глобализации и на нестабильном этапе развития экономики в целом руководители и собственники компаний уделяют все больше времени и внимания вопросам эффективного управления своими компаниями.

Цель корпоративного управления – увеличение благосостояния акционеров, а увеличение стоимости компании является одним из основных показателей эффективности работы ее менеджмента.

Стоимость компании, в свою очередь, определяется дисконтированным денежным потоком. В зависимости от текущего состояния бизнеса на денежный поток оказывают влияние следующие внутренние факторы создания стоимости: рост компании (ее дохода и прибыли); рентабельность инвестированного капитала; его средневзвешенная стоимость; период времени (продолжительность), в течение которого компания растет (период устойчивого роста).

Первый показатель (рост) выразим через

$$\text{ТРП}=\left(\frac{\text{ДТГ}}{\text{ДПГ}}-1\right)\times 100,$$

где ТРП – темп роста продаж (год); ДТГ, ДПГ – чистый объем продаж или доход за текущий и за предыдущий год соответственно.

Второй показатель (прибыльность) выразим через коэффициент рентабельности инвестированного капитала (**Return On Invested Capital, ROIC – возврат на инвестированный капитал**) – отношение чистой операционной прибыли компании к среднегодовой сумме суммарного инвестированного капитала:

$$\text{ROIC}=\frac{\text{NOPLAT}}{\text{Инвестированный капитал}}\times 100\%.$$

© Потапов А.В., 2013

Третий показатель, известный как WACC, выражается формулой

$$WACC = Ks \times Ws + Kd \times Wd \times (1 - T),$$

где *Ks* – стоимость собственного капитала, %; *Ws* – доля собственного капитала (по балансу), %; *Kd* – стоимость заемного капитала, %; *Wd* – доля заемного капитала (по балансу), %; *T* – ставка налога на прибыль, %.

Добиваясь эффективного управления компанией, менеджмент должен стремиться одновременно и к прибыльности, и к росту при снижающемся значении WACC.

При этом анализ рентабельности инвестированного капитала и роста вместе со структурой и стоимостью капитала помогают менеджерам и собственникам понять, как эти факторы стоимости могут влиять на денежный поток, а значит и на стоимость компании от текущего состояния бизнеса. В работе Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Муррина «Стоимость компаний: оценка и управление» показано, как меняется стоимость компании при разных сочетаниях прогнозируемых темпов роста и рентабельности инвестированного капитала при неизменном третьем показателе – средневзвешенной стоимости капитала. Как можно увидеть из таблицы, приводимой в работе указанных выше авторов, конкретное значение стоимости являет собой продукт определенного, отличного от других сочетания темпов роста и рентабельности, при этом необходимо заметить, что получаемые значения могут быть как положительными, так и отрицательными. Поскольку никакая компания, ни в одной стране не в состоянии бесконечно увеличивать оба параметра, подобная таблица помогает менеджерам устанавливать для своих фирм осмысленные долгосрочные нормативы улучшения результатов деятельности, учитывая оба показателя, т. е. искать те их пропорции, которые позволят расти стоимости компании на данном этапе ее развития.

Влияние рентабельности инвестированного капитала и роста на стоимость компании

Дисконтированный денежный поток при годовом росте операционной прибыли, %	ROIC, %				
	7,5	10,5	12,5	15,0	20,0
3	887	1 000	1 058	1 113	1 170
6	708	1 000	1 117	1 295	1 442
9	410	1 000	1 354	1 591	1 886
◄ Разрушение стоимости		▲ Нейтральное состояние	► Создание стоимости		

Примечание. Предпосылки: исходная NOPLAT = 100 дол., WACC = 10%, по истечении 25 лет ROIC = WACC.

Далее авторы делают значимые для менеджеров выводы: когда компания уже достигла высокой рентабельности инвестированного капитала она создает больше стоимости, если ускоряет свой рост, нежели продолжая повышать рентабельность, а при варианте развития бизнеса, когда прибыль не покрывает затраты на капитал, компания не способна создавать стоимость за счет роста, если не поднимет рентабельность выше затрат на капитал. В такой ситуации, как видно из таблицы, дальнейший рост при неизменном уровне ROIC фактически разрушает стоимость.

Отсюда вытекает значимое предостережение менеджменту компаний: одностороннее внимание к одному из показателей приводит к разбалансированности в развитии компании – потере темпов в долгосрочной перспективе или сиюминутному выжиманию всех соков из бизнеса. Конкретизируем вышесказанное: рост создает стоимость только тогда, когда стратегия роста ведет к превышению роста стоимости над ростом

инвестированного капитала, при этом учитываем стоимость привлечения капитала. В рамках финансовых факторов стоимости (рассмотрены в более ранних публикациях автора) темп роста – это скорость увеличения, например, выручки от продаж: *коэффициент рентабельности продаж* фиксирует выручку от реализации продукции, которая зависит от сложившейся политики цен и положения фирмы на рынке, что через показатель прибыли может влиять на рентабельность инвестированного капитала. Другой финансовый коэффициент, необходимый нам для анализа прибыльности и роста и дальнейшей декомпозиции факторов стоимости на составляющие по уровням, *оборачиваемость активов* демонстрирует в агрегированной форме эффективность компании, поскольку отвечает на вопрос о том, сколько раз в течение хозяйственного года все активы (включая долгосрочные) способны создавать годовой оборот фирмы (выручку). Данный коэффициент отражает практику управления инвестированным капиталом, который мы и раскладываем на составляющие при анализе его влияния на стоимость [1; 2]. При декомпозиции темп устойчивого роста – это единственно возможная скорость увеличения продаж при рассмотренных выше коэффициентах, а также при учете *коэффициента финансового рычага, который описывает принципы привлечения капитала и нормы накопления или реинвестирования* (в этом случае темп устойчивого развития зависит от четырех коэффициентов).

$$g = \overset{\textit{Операционная политика}}{\overset{\text{PM}}{\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}} \times \overset{\text{AT}}{\frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}}}} \times \overset{\textit{Политика финансирования}}{\overset{\text{FL}}{\frac{\text{Активы}}{\text{Собственный капитал}}} \times \overset{\text{R}}{\frac{1 - \text{Дивиденды}}{\text{Чистая прибыль}}}};$$

$$g = \text{ROA} \times \text{FL} \times R;$$
$$g = \text{PM} \times \text{AT} \times \text{AT} \times \text{R} = \text{ROE} \times \text{R},$$

где PM (Profit Margin) – рентабельность продаж; AT (Asset Turnover) – оборачиваемость активов; FL (Financial Leverage) – финансовый рычаг; R (Retention Rate) – норма накопления; ROA (Return on Assets) – доходность совокупного капитала; ROE (Return on Equity) – доходность собственного капитала.

Если темп развития компании становится иным, какой-то из коэффициентов должен измениться.

Как показывают исследования взаимосвязи прибыльности и роста, между ними существуют очень напряженные отношения [3]. В практике ведения бизнеса попытка обеспечить рост может помешать достижению другой цели – прибыльности, и наоборот. По полученным данным [3], более 40% западных компаний, которым удалось достичь устойчивой прибыльности или роста, не смогли достичь второй цели.

Сложные отношения между указанными двумя факторами графически представлены на рис. 1.

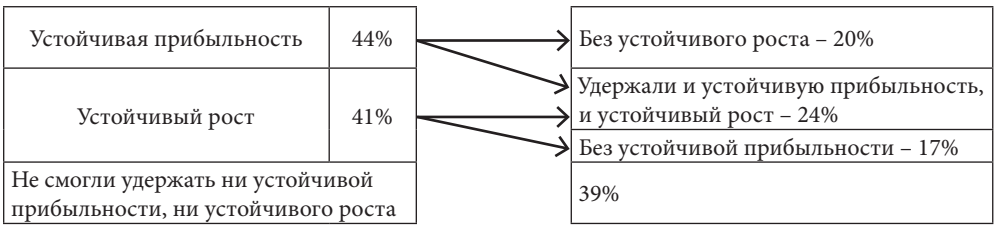


Рис. 1. Взаимоотношения факторов прибыльности и роста

Попытки достижения одной цели из двух (прибыльности или роста) значительно усложняют задачи компании по выстраиванию баланса между ними: рост направлен на поиск новых возможностей и компетенций, т. е. смену текущей стратегии развития и привлечение персонала с новыми компетенциями, а прибыльность возникает за счет использования имеющихся в настоящий момент у компании возможностей и компетенций [3].

Принимая стоимость компании за интегральный показатель эффективной деятельности и ее целевую установку, необходимо выявить факторы стоимости, отражающие системные связи элементов бизнеса на разном уровне с процессом создания стоимости. Для этого необходимо как комплексно управлять всеми видами деятельности компании (операционной, инвестиционной и финансовой) – внутренние факторы создания стоимости, так и контролировать внешние факторы, влияющие на создание (или разрушение) стоимости.

Выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на увеличение благосостояния акционеров в рамках целевой установки корпоративного управления, подводит нас к рассмотрению стейкхолдерской модели, т. е. к учету множественности интересов, порой разнонаправленных, при ведении бизнеса. Концепция управления на основе стоимости для всех стейкхолдеров (Stakeholder-Value-Added – STVA) в качестве главного целевого ориентира управления компанией рассматривает создание стоимости не только для акционеров, но и для всех ключевых заинтересованных групп (рис. 2).

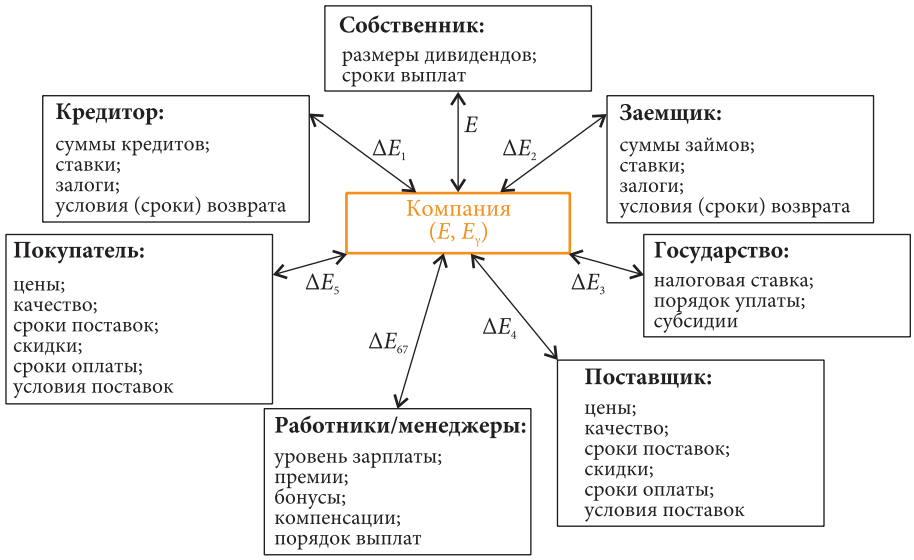


Рис. 2. Стейкхолдеры компании (по И. Егереву)

Анализ и учет множественности интересов в стейкхолдерской модели стоимостного подхода заставляет выстраивать сложную систему баланса интересов. Стоит остановиться на российских особенностях трактовки компании или предприятия как ключевого звена социально-экономической реальности. По определению Г. Б. Клейнера, эти два вида хозяйствующих субъектов – целостная многофункциональная система, одновременно производитель и потребитель разнообразных благ. При этом данный автор указывает, что узкое понимание предприятия сложилось в рамках неоклассической парадигмы (неоклассическая теория фирмы), широкое – в контексте системной парадигмы в экономике (системно-интеграционная теория предприятия) [4]. Известная теория «принципал – агент» описывает варианты взаимоотношений в несимметричных

(по объему прав и доступа к информации) парах типа «собственник – менеджер», «менеджер – заказчик», «заказчик – исполнитель» и т. п. Но вопрос гармоничной, сбалансированной организации работы компании или предприятия не сводится только к взаимоотношениям указанных выше пар в виде двух или более физических лиц. Тогда с позиции системного подхода компания и предприятие выступают как сложные целостные динамические системы и из проявлений системного принципа вытекает, что целое больше суммы его частей, на какие бы части ни делить систему. И здесь, по меткому выражению Г. Б. Клейнера, на экономическую арену в дополнение к четырем властным силам: собственники – менеджеры – персонал – специалисты, выходит пятый элемент – само предприятие или компания. В этом случае его целевая функция не отожествляется ни с собственниками, ни с менеджментом, ни с какой-либо иной группой участников. Это отдельный элемент делового сообщества, обладающий корпоративными правами и несущий корпоративную административную, социальную и экономическую ответственность [4. С. 19].

Отношения собственника и предприятия в российских условиях до сих пор остаются неурегулированными.

В этом случае стоимость компании как интегральный показатель эффективной деятельности помогает согласовывать разнонаправленные интересы.

Рассмотрим несколько групп заинтересованных лиц:

• собственник при стоимостном подходе получает механизм (систему) контроля менеджмента по ключевым показателям, влияющим на приращение стоимости компании – снижение «агентской проблемы», возможность отслеживать и заменять неэффективные ключевые показатели, при необходимости продать бизнес по цене, превышающей понесенные затраты с учетом инфляции;

• работники (менеджеры) получают ключевые показатели контроля их деятельности, направленные, так же как и у собственников, на приращение стоимости компании. Система мотивации увязана со стоимостными показателями (например, рентабельность инвестированного капитала, его средневзвешенная стоимость, увеличение производительности труда, повышение конкурентоспособности продукции и компании, устойчивый темп роста) как одними из ключевых показателей разного уровня, влияющих на стоимость компании;

• государство получает более информационно прозрачную компанию, так как эффективная система корпоративного управления повышает прозрачность компании, и более капитализированную, что позволяет получать постоянные платежи в бюджеты разных уровней;

• финансовые институты (банки) работают со стабильным заемщиком, понимающим необходимость заемных средств.

Из всего вышесказанного вытекает сложная задача – построить сбалансированную или гармоничную систему управления стоимостью бизнеса, охватывающую внешние и внутренние факторы создания стоимости, первичные и вторичные факторы стоимости, финансовые и нефинансовые факторы. Кроме этого для корпоративного сектора экономики важно учесть влияние на приращение стоимости компании модели корпоративного управления как отдельного фактора стоимости. Можно добавить, что и другие модули в рассматриваемой нами комплексной системе управления VBM способны самостоятельно и в совокупности с другими модулями и факторами вносить вклад в стоимость компании (рис. 3).

Таким образом, в методологии ценностно-ориентированного менеджмента или в управлении, нацеленном на создание стоимости, необходимо выявить факторы стоимости, произвести их классификацию, ранжирование и в дальнейшем их декомпозицию по уровням управления компании и ее функциональным подразделениям. Декомпозиция факторов позволяет просмотреть всю цепочку создания стоимости.

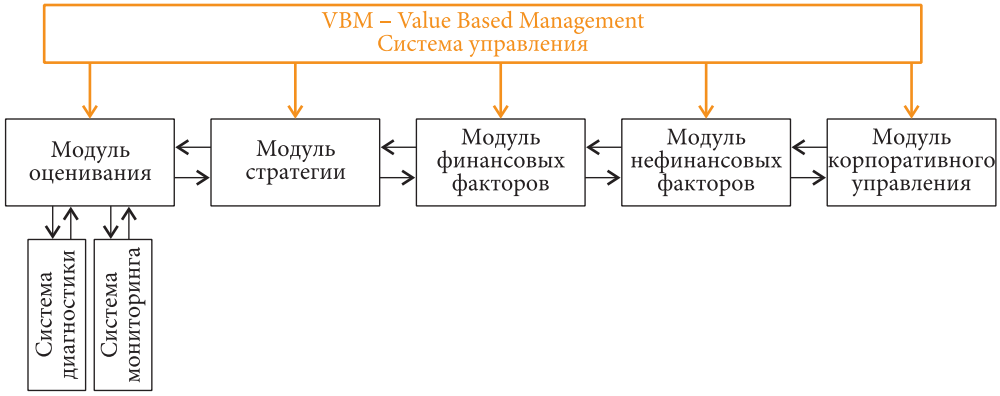


Рис. 3. Модули системы управления VBM

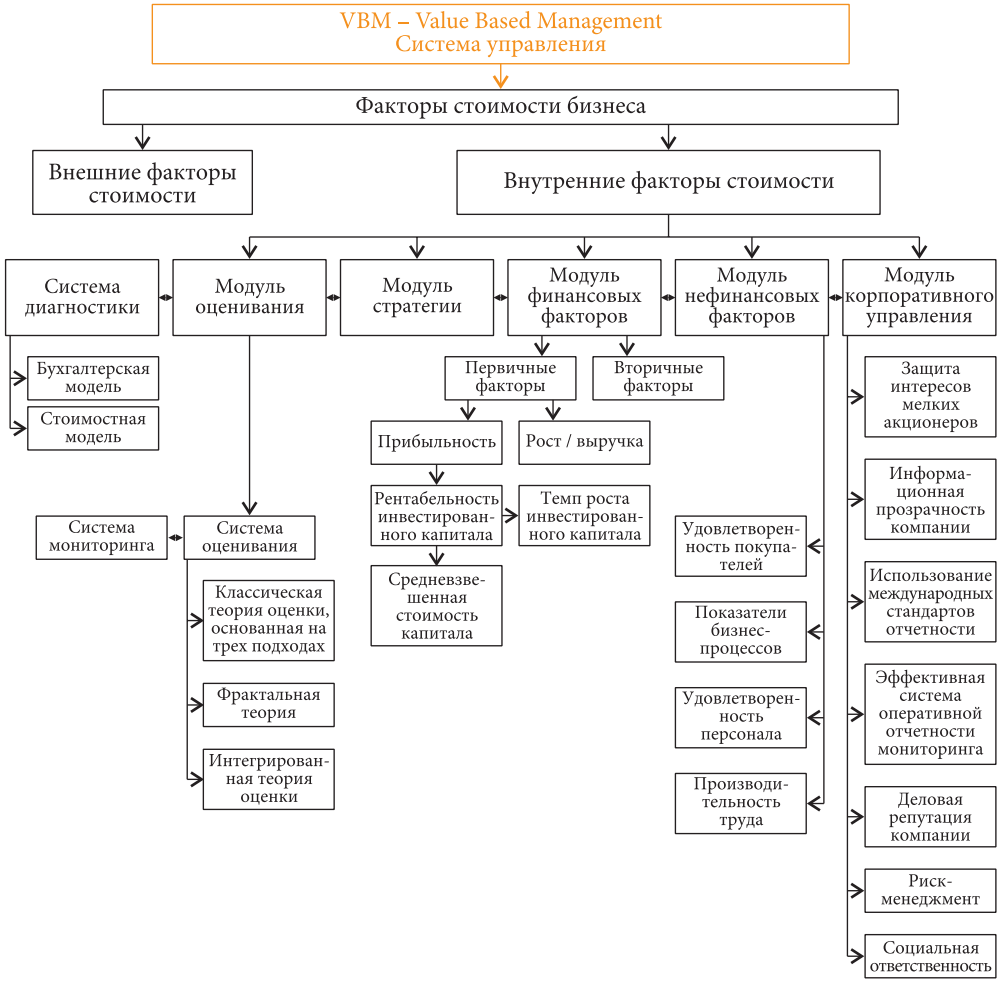


Рис. 4. Схема декомпозиции факторов стоимости в VBM[1]

[1] Разработано автором.

Для декомпозиции факторов стоимости мы можем использовать вышеприведенную схему системы управления VBM, разложив ее на составляющие (рис. 4).

Нами ставится задача в дальнейших исследованиях изучить сбалансированность факторов стоимости, в том числе двух вышеприведенных факторов с другими, с последующей их декомпозицией у российских компаний на примере металлургического сектора Свердловской области, а также их влияние на стоимость компаний и разработать гармоничную систему управления стоимостью.

Источники

1. Ивашковская И. В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров. М. : ИНФРА-М, 2012.

2. Ивашковская И. Финансовые измерения качества роста // Управление компанией. 2006. № 9.

3. Чакраварти Б., Лоранж П. Прибыль или рост? Почему вам не нужно делать выбор. СПб. : BestBusinessBooks, 2012.

4. Клейнер Г. Б. Революционная ситуация в управлении российскими предприятиями // Управленческие науки. 2011. № 1.

ПАХАЛЬЧАК Галина Юрьевна

Кандидат экономических наук, профессор
кафедры корпоративной экономики, управления и оценки бизнеса

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-78
e-mail: pgu@usue.ru

ПОНОМАРЕВА Александра Владимировна

Заместитель начальника отдела экологической безопасности
и экспертизы объектов регионального уровня

Министерство природных ресурсов Свердловской области
620095, РФ, г. Екатеринбург, ул. Малышева, 101
Контактный телефон: (343) 375-82-44
e-mail: ponomareva@mprso.ru

Роль социального партнерства в решении экологических проблем старопромышленного региона

Ключевые слова: социальная ответственность; социальное партнерство; экологическая ситуация; экологическая безопасность; охрана окружающей среды; природоохранная деятельность.

Средний Урал входит в число наиболее экологически неблагополучных регионов России, что обусловливает повышенное внимание органов власти и местного сообщества к деятельности предприятий в сфере охраны окружающей среды. В статье анализируется опыт взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления с хозяйствующими субъектами и общественными организациями в решении экологических проблем и сохранении природных комплексов. В настоящее время этот опыт получил развитие в форме социального партнерства между правительством области и крупнейшими предприятиями региона, оказывающими негативное воздействие на окружающую среду.

Сущность социального партнерства заключается во взаимодействии на взаимовыгодных условиях органов власти, бизнеса и общественных организаций с целью решения региональных социально-экономических проблем. В последние годы в России, как и во многих других странах, социальное партнерство стало достаточно популярным механизмом улучшения качества жизни населения, социально-экономического развития и экологического благополучия регионов [1. С. 341–347].

Использование политики социального партнерства в нашей стране приобрело актуальность после отделения бизнеса от государства, когда объекты социального назначения передали органам государственной власти или местного самоуправления и стало понятно, что содержать и развивать их только за счет бюджетных средств без участия частного бизнеса невозможно. Осознание того, что ни государство, ни бизнес, ни местное самоуправление, ни общественность в одиночку не могут обеспечить благосостояние территорий, их политическую и экономическую стабильность, способствует развитию различных направлений социального партнерства в регионах Российской Федерации.

Основные направления взаимодействия компаний с властью сформулированы в Социальной хартии российского бизнеса. Это – строительство объектов социальной инфраструктуры, реформирование ЖКХ, охрана окружающей среды.

© Пахальчак Г. Ю., Пономарева А. В., 2013

Для Свердловской области одним из наиболее актуальных направлений социального партнерства является охрана окружающей среды, что обусловлено наличием серьезных экологических проблем, дефицитом питьевой воды стандартного качества, деградацией природных комплексов. В результате более чем 300-летней деятельности предприятий горнодобывающего, металлургического, энергетического комплексов, оказывающих наибольшее негативное воздействие на окружающую среду, состояние атмосферного воздуха, водных объектов, почвы на территориях присутствия указанных предприятий не соответствует санитарным требованиям и обусловливает снижение качества и продолжительности жизни населения. Крупнейшие муниципальные образования области – Екатеринбург, Нижний Тагил, Каменск-Уральский, Краснотурьинск – практически ежегодно включаются в перечень городов с высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха, а в целом Свердловская область входит в пятерку самых экологически неблагополучных регионов России.

Указанные факторы стали причиной повышенного внимания региональной власти к проблемам охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности на территории области.

Начиная с 80-х годов прошлого века разрабатывались долгосрочные областные экологические программы, в состав которых входили мероприятия областного значения (строительство очистных сооружений хозяйственно-бытовых стоков, развитие экологического образования, защита и развитие особо охраняемых природных территорий), финансируемые за счет бюджетных средств, а также природоохранные мероприятия промышленных предприятий, финансируемые ими самостоятельно. По своей сути эти программы представляли форму взаимодействия региональной власти и государственных промышленных предприятий, которая поддерживалась долгие годы, вплоть до отделения бизнеса от государства, и имела большое значение для улучшения среды обитания и качества жизни населения Свердловской области.

Следует отметить, что Свердловская область была пионером многих экологических начинаний в России, на ее опыте отрабатывались механизмы охраны окружающей среды, в том числе экономические. В частности, механизм платности природопользования, введенный в 1991 г. Законом Российской Федерации «Об охране окружающей среды», закрепившим принцип «Загрязнитель – платит». На примере предприятий Свердловской области, еще за год до принятия этого закона, был отработан порядок расчетов и взимания платы за негативное воздействие на окружающую среду (выбросы вредных веществ в атмосферный воздух, сбросы загрязненных сточных вод в водные объекты, размещение отходов производства и потребления). Кроме того, был предложен механизм целевого расходования полученных средств на финансирование региональных экологических программ, а также порядок экономического стимулирования природоохранной деятельности предприятий, в соответствии с которым по договору с Правительством области часть платежей предприятием возвращалась на реализацию мероприятий экологической направленности. Этот механизм успешно применялся в нашей области до 2001 г. и способствовал определенным успехам в снижении техногенной нагрузки на окружающую среду. С принятием нового Налогового кодекса субъекты Федерации утратили право регулировать федеральные налоги и сборы, в перечень которых входит и плата за негативное воздействие на окружающую среду, поэтому, к сожалению, в настоящее время стимулирование природоохранной деятельности в России отсутствует.

Наша область в 2003 г. одной из первых среди регионов России приняла Концепцию экологической безопасности на период до 2020 г., определив в ней необходимые критерии и показатели. В отличие от стратегических документов федерального уровня, носящих, как правило, декларативный характер и не содержащих конкретных показателей, Концепция экологической безопасности Свердловской области включает показатели

оценки негативного воздействия на окружающую среду и качества окружающей среды, оценки риска воздействия на здоровье населения факторов загрязнения среды обитания, оценки использования природных ресурсов, показатели, характеризующие развитие сети особо охраняемых природных территорий и экологического туризма, а также показатели, отражающие эффективность деятельности по обеспечению экологической безопасности. Поскольку данные показатели увязаны с конкретными мероприятиями предприятий, включенными в их программы на период до 2020 г., Концепция остается актуальной и служит основой для формирования долгосрочных и годовых областных и муниципальных экологических программ и других стратегических документов в сфере охраны окружающей среды.

Особого внимания заслуживает опыт сотрудничества и взаимодействия в решении экологических проблем между федеральными, областными, муниципальными органами власти, хозяйствующими субъектами и общественными организациями. Примером может служить совместная деятельность по разработке экологических законов Свердловской области, Концепции экологической безопасности, долгосрочных экологических программ и других стратегических документов, в процессе которой учитывались предложения всех заинтересованных сторон, включая предприятия, научные учреждения, общественные организации.

В середине 90-х годов прошлого века, задолго до формирования Общественных советов в регионах России, в нашей области начала действовать Комиссия по охране окружающей среды и природопользованию при Правительстве Свердловской области. В состав комиссии вошли представители надзорных органов федерального и областного уровня, органов местного самоуправления, предприятий, науки, общественных организаций, которые обсуждают значимые для области экологические проблемы и вырабатывают стратегию и тактику их решения. В мае 2012 г. комиссия была переименована в Общественный совет по экологической безопасности и природопользованию, в составе которого увеличилось представительство общественных организаций, но задачи и функции сохранились. Более десятка лет Министерство природных ресурсов Свердловской области координирует деятельность всех уполномоченных органов власти в сфере охраны окружающей среды и здоровья населения в части экологического образования специалистов-экологов различных организаций, пропаганды экологических знаний и экологической культуры населения. Хорошей традицией стали ежегодные семинары-совещания, на которых специалистов, осуществляющих практическую деятельность по охране окружающей среды, знакомят с новыми законодательными и нормативными актами в сфере экологии и природопользования, технологиями, методами и средствами снижения негативного воздействия на окружающую среду, отвечают на их вопросы, рассматривают замечания и предложения [2].

В настоящее время федеральным природоохранным законодательством предприятия, расположенные на территории области, «поделены» на федеральные и региональные, и многие крупные предприятия, определяющие экологическое благополучие Свердловской области, контролируются федеральными надзорными органами. Несмотря на это, опыт взаимодействия и сотрудничества между областной властью, бизнесом и обществом не только не был утрачен, но и получил новое, более современное развитие.

Подтверждением этому служит формирование социального партнерства между Правительством Свердловской области, региональным бизнесом и общественными организациями, направленного на охрану окружающей среды, обеспечение экологической безопасности населения области, сохранение и рациональное использование уникальных природных объектов и комплексов для развития экологического туризма.

Сложившаяся в России практика применения механизмов социального партнерства основана на заключении соглашений между органами власти и частным бизнесом,

в которых сформулированы права и обязанности обеих сторон. Иногда к таким соглашениям присоединяются общественные организации и объединения, заинтересованные в реализации общественно значимых социальных проектов и готовые внести свой вклад в достижение практических результатов. Правительством Свердловской области, а точнее Министерством природных ресурсов и экологии Свердловской области (далее – МПР), являющимся уполномоченным органом в сфере охраны окружающей среды и природопользования, проделана огромная работа по разъяснению и продвижению принципов социального экологически направленного партнерства в бизнес-среду. На первом этапе работы МПР совместно с подведомственным областным государственным учреждением «Центр экологического мониторинга и контроля» разработало форму Соглашения о взаимодействии в сфере охраны окружающей среды между Правительством Свердловской области и организациями – крупными источниками загрязнения окружающей среды (далее – Соглашение).

Форма и содержание Соглашения широко обсуждались с руководителями и специалистами федеральных надзорных органов в сфере охраны окружающей среды, органов местного самоуправления, предприятий области и представителями общественных организаций, включая Свердловский областной союз промышленников и предпринимателей и экологические объединения. После рассмотрения и доработки форма Соглашения была согласована с юридической службой Правительства Свердловской области и одобрена председателем Правительства. В результате этого взаимодействия появилось Соглашение, предметом которого является сотрудничество сторон по решению экологических задач в рамках комплексного стратегического развития Свердловской области до 2020 г.

В качестве основных принципов в Соглашении определены:

- взаимная заинтересованность сторон в улучшении экологической ситуации Свердловской области;
- взаимное уважение, партнерство и соблюдение баланса интересов при определении направлений, способов и этапов решения задач по улучшению экологической ситуации;
- своевременное и качественное исполнение взаимных договоренностей, надлежащий и регулярный контроль их реализации.

Одним из направлений сотрудничества в Соглашении, наряду со снижением показателей негативного воздействия на окружающую среду, рациональным использованием водных, биологических и иных ресурсов, определено взаимодействие предприятий по вопросам улучшения экологической обстановки на территории области не только с органами власти различных уровней, но и с общественными и иными некоммерческими объединениями. Вовлечение организованной и наиболее активной части гражданского общества в решение социально значимых проблем, а обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности граждан страны и относится именно к таким проблемам, подтверждает факт развития в Свердловской области социальной ответственности бизнеса и социального партнерства как его высшей формы.

На сегодняшний день из 30 предприятий, определяющих экологическое благополучие Свердловской области, Соглашения заключили 9 предприятий. Среди них Рефтинская ГРЭС, открытые акционерные общества «Среднеуральский медеплавильный завод», «Святогор», «Металлургический завод им. Серова», комбинат «Ураласбест», Первоуральское рудоуправление, Высокогорский ГОК, предприятия «Водоканал» городов Екатеринбурга и Нижнего Тагила. Эти предприятия взяли на себя обязательства по поэтапному снижению выбросов вредных веществ в атмосферный воздух, сбросов загрязненных сточных вод в водные объекты, объемов размещения отходов производства и потребления до уровня, соответствующего утвержденным нормативным показателям. Кроме того, в Соглашениях предусмотрены совместные действия

по выполнению комплекса мероприятий по охране и воспроизводству природных ресурсов, благоустройству санитарно-защитных зон и территорий городов присутствия предприятий. Символично, что три из девяти предприятий входят в УГМК-холдинг, компанию, которая неоднократно подтверждала свою социальную ответственность. Еще в 2010 г. генеральный директор УГМК А. А. Козицын и действующий в то время губернатор Свердловской области А. С. Мишарин подписали Соглашение, предусматривающее взаимодействие в решении социальных, экономических и экологических задач. Это было первое социально ориентированное Соглашение, подписанное Правительством области с крупной промышленной компанией. В качестве основных целей Соглашения было определено развитие экономики и социальной сферы Свердловской области, улучшение инвестиционного климата.

А Среднеуральский медеплавильный завод, входящий в состав УГМК, одним из первых подписавший экологическое Соглашение с Правительством области, был также инициатором Соглашения о взаимодействии для улучшения экологической ситуации в Первоуральско-Ревдинском промышленном узле, подписанного в 2009 г. администрациями двух муниципальных образований и предприятиями, расположенными на их территории. К сожалению, этот пример социального партнерства между бизнесом и органами местного самоуправления, направленного на решение экологических проблем, в нашей области пока единственный.

Между тем процесс подписания Соглашений между Правительством Свердловской области и компаниями продолжается. В настоящее время в процессе подписания находятся еще четыре Соглашения, более десяти находятся на стадии согласования, поиска эффективных решений и доработки. Следует отметить в этом процессе роль Свердловского областного союза промышленников и предпринимателей, точнее, его комитета по природопользованию и экологии, который способствует выработке взаимовыгодных условий Соглашений.

Не вызывает сомнений актуальность и перспективность заключения таких Соглашений для улучшения экологической обстановки в Свердловской области. Главное, чтобы это не стало просто очередной компанией, данью моде. Необходимо, чтобы Соглашения работали, чтобы результаты их реализации соответствовали принятым параметрам, чтобы не только Правительство Свердловской области и руководители предприятий подводили итоги выполнения Соглашений на закрытых совещаниях, но и население области могло получить информацию и оценить эффективность природоохранной деятельности органов власти и бизнеса. И что особенно важно, необходимо, чтобы граждане могли принять участие в практических мероприятиях, предусмотренных в Соглашениях, которые направлены на сохранение природных комплексов, очистку и благоустройство парков, водоохранных зон, других мест отдыха и проживания населения. Например, таких, как акция «Чистые берега», инициированная ООО «Энвиро-Хеми Гмбх», или посадка деревьев и очистка береговой зоны городского пруда, организованные ОАО «Среднеуральский медеплавильный завод» совместно с администрацией города Ревды, к участию в которой были привлечены представители других предприятий города, общественных организаций, школьники и просто неравнодушные горожане. Такие примеры совместных действий достойны одобрения, поддержки и повсеместного распространения, поскольку они не только делают наши города чище и красивее, но и формируют экологическое сознание и ответственность граждан, способствуют развитию социального партнерства власти, бизнеса, гражданского общества.

Не менее интересным и перспективным направлением формирования социального партнерства в сфере охраны окружающей среды является развитие экологического туризма. Жителям нашей области хорошо знакомы природные парки «Река Чусовая», «Оленьи Ручьи», «Бажовские места», на территории которых расположены памятники

природы, редкие виды растений, исторические объекты, связанные с развитием нашего края, и просто живописные природные ландшафты. Из года в год число посетителей парков растет: в 2012 г. их посетили более 130 тыс. чел., а к 2020 г., согласно Концепции экологической безопасности Свердловской области, число посетителей должно вырасти до 250 тыс. чел. Правительство области и созданные им государственные учреждения, обеспечивающие охрану парков и безопасность их посетителей, создают определенные условия для развития экологического туризма без нанесения ущерба уникальным природным комплексам. Однако для эффективного, научно обоснованного, с точки зрения допустимости рекреационной нагрузки на территории природных парков, развития экологического туризма собственных организационных ресурсов и финансовых средств у Правительства области недостаточно. Опыт формирования партнерских отношений с туристическими фирмами, имеющийся у администрации природных парков, носит ограниченный характер и заключается лишь в создании и обслуживании туристических групп.

Организацию экологического туризма на территории природных парков необходимо расценивать как социальный проект, предусматривающий разработку туристских маршрутов различной направленности, протяженности и сложности, формирование инфраструктуры рекреационного назначения, а также проведение комплекса мероприятий по сохранению и восстановлению уникальных природных объектов, являющихся достоянием нынешнего и будущих поколений граждан России. Такие социальные проекты могут представлять интерес для предприятий малого и среднего бизнеса, которые готовы сотрудничать с властью и на условиях социального партнерства вкладывать средства в достаточно быстро окупаемые проекты.

На сегодняшний день уже есть потенциальные партнеры для разработки и реализации проекта по развитию экологического туризма на территории природного парка «Оленьи ручьи», но процедура оформления земельных участков и согласования условий взаимодействия с органами власти Свердловской области и местного самоуправления Нижнесергинского муниципального района сложна и затянута по срокам. Учитывая, что данный проект является пилотным, бюрократические препоны в его согласовании могут отпугнуть других потенциальных партнеров из бизнес-среды, заинтересованных в развитии экологического туризма на территории природных парков нашей области.

Необходимо разработать механизмы благоприятствования и поддержки экологического туризма, оценив возможности и перспективы развития социального партнерства в этой сфере, о чем авторы статьи неоднократно докладывали на конференциях, посвященных развитию природных парков Свердловской области.

Источники

1. Сухарев М. В. Распределенные когнитивные модели и социальное партнерство // Петрозаводск-300: Карелия в процессе перемен. Петрозаводск : КарНЦ РАН, 2004.

2. Официальный сайт Министерства природных ресурсов Свердловской области. Режим доступа: http://mprso.ru.

ЗАДОРОЖНАЯ Анна Николаевна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры финансов, кредита, бухгалтерского учета и аудита

Омский государственный университет путей сообщения
644042, РФ, г. Омск, пр. Карла Маркса, 35
Контактный телефон: (913) 974-82-60
e-mail: anna_zador@mail.ru

Исследование роли корпоративного управления в повышении инвестиционной привлекательности и кредитного рейтинга российских компаний

Ключевые слова: корпоративные облигации; корпоративная задолженность; структура собственности; механизмы перераспределения собственности; корпоративное управление; финансовые контракты, ковенанты.

Несмотря на финансовый кризис, интерес к долговому финансированию со стороны российских компаний продолжает расти. В статье рассматриваются аспекты, учитываемые при определении структуры собственности компании. Анализируется состояние российского рынка корпоративных облигаций. Характеризуются финансовые ковенанты как инструмент контроля над деятельностью компаний со стороны кредиторов.

Принимая за основу идею Р. Коуза о том, что фирма представляет собой сеть контрактов между собственниками факторов производства, ориентированную на минимизацию трансакционных издержек взаимодействия между экономическими субъектами, а также доказанную А. Алчианом и Г. Демсецем необходимость мониторинга поведения каждого индивидуального собственника с целью предотвращения оппортунистического поведения, можно утверждать, что распределение прав собственности определяет структуру капитала организации. Соответственно компания должна учитывать возможные конфликты интересов при формировании и практической реализации финансовой политики с целью повышения ее рыночной стоимости.

Согласно классической работе М. Дженсена и У. Меклинга «Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности» [1], предлагающей концепцию агентских отношений, решения, касающиеся структуры собственности, включают в себя три аспекта.

Первый аспект заключается в определении части требований к денежным потокам компании, которые могут быть проданы внешним участникам. Критерием оптимального распределения между внутренней и внешней собственностью является минимизация агентских издержек путем разграничения прав собственности и контроля. Агентская теория основана на информационной асимметрии. Предполагается, что инсайдеры лучше информированы о перспективах развития, рисках, стоимости компании, чем внешние инвесторы [2]. Информационная асимметрия и неполнота контрактов может привести к тому, что инвестиционные проекты с положительным значением NPV не будут приняты, если это потребует новых заимствований и существенная часть стоимости перейдет новым кредиторам.

Второй аспект решений о структуре собственности заключается в определении пропорции между требованиями с фиксированным доходом (облигации) и остаточными требованиями (акции), которые будут проданы внешним инвесторам. При

© Задорожная А.Н., 2013

определенных обстоятельствах, особенно когда компания испытывает финансовые затруднения, менеджеры имеют возможности и могут быть заинтересованы в том, чтобы увеличить благосостояние акционеров компании за счет кредиторов. Наиболее распространенными механизмами такого перераспределения стоимости могут стать:

1) ликвидация активов компании и распределение полученных доходов между акционерами в форме дивидендных выплат, выкупа акций по более высокой цене, кредитов связанным сторонам;

2) уменьшение требований (claim dilution). Компания может выпустить приоритетные долговые обязательства. В случае дефолта новые облигации получат преимущество при ликвидации компании. Стоимость ранее выпущенных облигаций будет падать [3];

3) осуществление более рискованной инвестиционной политики (overinvestment processes). Компания, выпускающая долговые обязательства, по сути, продает часть активов кредиторам. Другими словами, собственный капитал представляет собой не что иное, как опцион колл, ценой исполнения которого являются обещанные кредиторам платежи (сумма основного долга и процентные платежи). Увеличение показателя дисперсии стоимости компании при остальных неизменных параметрах приведет к увеличению стоимости акционерного капитала. Соответственно, менеджмент может быть заинтересован в осуществлении инвестиционных проектов с высоким уровнем риска и высокой ожидаемой доходностью, даже если проекты имеют отрицательное значение NPV. Это связано с тем, что в случае успеха сверхвысокие прибыли получат акционеры, а кредиторам будут выплачены фиксированные процентные платежи, а в случае неудачи кредиторы могут не получить или получить не в полном объеме причитающиеся им средства. Таким образом, выбор компанией более рискованной инвестиционной политики может означать перераспределение стоимости от кредиторов к акционерам;

4) недостаток инвестиций (underinvestment problem). Увеличение обязательств может стать препятствием для реализации рентабельных инвестиционных проектов, в случае если большая часть доходов будет направлена кредиторам, а не акционерам, чьи права требования младше по сравнению с долговыми обязательствами. Разновидностью проблемы недостаточного инвестирования является и выбор срока погашения долговых обязательств. Согласно гипотезе, высказанной С. Майерсом в работе «Детерминанты корпоративных заимствований» [4], существует определенное соотношение между сроками долговых обязательств и инвестиционной политикой организации. Так, компании, имеющие долгосрочные перспективы роста, в меньшей степени предпочитают долгосрочные обязательства, поскольку при наличии таких перспектив акционеры будут вынуждены существенную часть доходов, получаемых от деятельности компании, передавать кредиторам. Ряд практических исследований [5; 6] подтверждает данную гипотезу: компании с лучшими перспективами развития привлекают больше краткосрочных обязательств, и наоборот, компании с ограниченными возможностями роста осуществляют привлечение средств путем долгосрочного кредитования.

Третий аспект, учитываемый при формировании структуры капитала компании, заключается в проектировании конкретных инструментов долгового финансирования. Существует целый спектр долговых финансовых инструментов, которые может использовать компания. Параметры, которые должны быть определены в рамках данного решения, могут включать в себя: срок погашения, структуру погашения, возможность досрочного погашения или выкупа эмитентом, величину и форму выплаты дохода, наличие или отсутствие обеспечения, конвертацию, а также ковенанты, защищающие интересы инвесторов.

Анализируя статистические данные, можно отметить, что интерес к долговому финансированию операционной и инвестиционной деятельности со стороны российских компаний, несмотря на пережитый кризис, неуклонно растет.

В 2011 г. на внутреннем рынке корпоративных облигаций наблюдалась высокая эмиссионная активность: российские компании разместили облигации объемом 1 058 млрд р., что на 23,9% выше аналогичного показателя 2010 г.; по данным *rusbonds*, было размещено 273 выпуска 200 эмитентами, для сравнения в 2010 г. – 212 выпусков 122 эмитентами. Наибольшее количество размещений облигаций в 2011 г. приходится на объем эмиссии свыше 5 млрд р.: 42% от общего количества и 78% от общего объема. Данная тенденция прослеживалась и в 2012 г. – зарегистрировано 262 выпуска объемом 1 105,03 млрд р. Вместе с тем необходимо отметить, что общее количество эмитентов корпоративных облигаций имеет тенденцию к сокращению. Если пиком являлся показатель 2008 г. – 513 эмитентов, то к началу 2013 г. их число сократилось до 345. Сокращение количества эмитентов происходит за счет погашения выпущенных ими ранее облигаций либо дефолтов по ним.

В 2012 г. произошло 24 дефолта (включая 2 технических дефолта), что на 66% ниже показателя предыдущего года (табл. 1). Если в 2009 г. на российском рынке облигаций невыполненные обязательства составили 148,7 млрд р., то уже по итогам 2010 г. подобный показатель сократился на 54% и составил 68,3 млрд р. Наибольшие проблемы с исполнением обязательств имели компании сферы торговли, пищевой промышленности, аграрного сектора и строительства.

Таблица 1

Количество дефолтов и технических дефолтов на рынке корпоративных облигаций

Период	Дефолт			Технический дефолт			Итого
	Купонная выплата	Оферта	Погашение номинала	Купонная выплата	Оферта	Погашение номинала	
2000–2005	3	2	2	1			8
2006–2008	28	23	7	15	4	5	82
2009	191	63	50	19	9	1	333
2010	125	21	36	9	1	3	195
2011	42	8	16	2	2		70
2012	17		5	1		1	24

Примечание. По данным rusbonds.ru.

Объем кредитов, предоставленных банковским сектором корпоративным клиентам, в 2012 г. увеличился, по данным Банка России, на 6,5% и составил на начало 2013 г. свыше 30 трлн р.

Одним из важнейших показателей, характеризующих качество кредитного портфеля банков, является просроченная задолженность. Начиная с июня 2010 г. уровень просроченной задолженности в корпоративном сегменте банковской отрасли снижался. По состоянию на 1 января 2013 г. просрочка составила 3% объема всей корпоративной задолженности, или 894,5 млрд р. Для сравнения: в начале 2012 г. этот показатель был на уровне 5,4%.

Помимо роста внутреннего долга, за последние несколько лет наблюдалось резкое увеличение внешней корпоративной задолженности (табл. 2). С 2006 по 2009 г. она выросла более чем в 2,8 раза – с менее чем 125 млрд дол. до 282 млрд дол. Если в 2006 г. на долю органов государственного управления и Центрального банка приходилось 31,9%, а задолженность корпоративного и банковского сектора составляла чуть более 68%, то к 2009 г. ситуация кардинально изменилась: 6,7 и 93,3% соответственно.

Для задолженности российских банков и компаний перед нерезидентами характерна высокая концентрация. Во-первых, существенная часть задолженности приходится на компании и банки с государственным участием (по оценке Банка России, более 34%

всей внешней корпоративной задолженности). Во-вторых, количество банков и компаний, имеющих возможности привлекать ресурсы на международных финансовых рынках, невелико. По данным исследования, проведенного Deutsche Bank, в 2010 г. на 12% компаний приходилось 80% внешней задолженности, в пятерку крупнейших заемщиков входили «Газпром», «Роснефть», ВТБ, РЖД, «Россельхозбанк».

Таблица 2

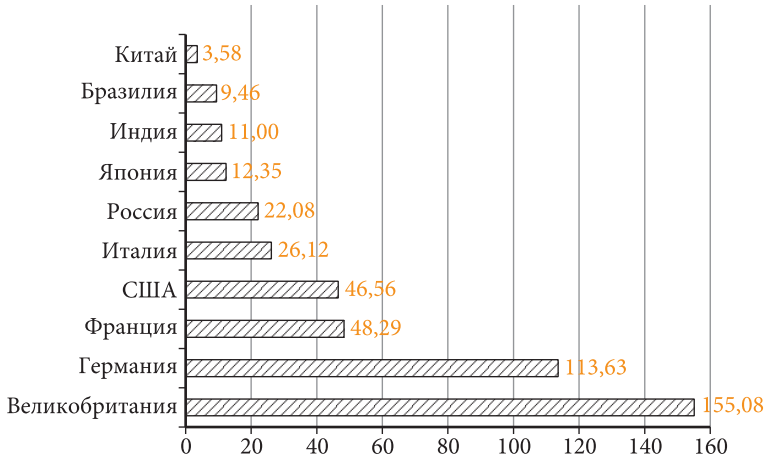
Внешний долг Российской Федерации и международные резервы, млн дол

Дата	Внешний долг					Международные резервы
	Органы государственного управления	Органы денежно-кредитного регулирования	Банки	Прочие секторы	Всего	
01.01.2006	71 104	10 953	50 144	124 955	257 156	182 240
01.01.2007	44 720	3 928	101 161	163 368	313 177	303 732
01.01.2008	37 381	1 912	163 656	260 966	463 915	478 762
01.01.2009	29 478	2 761	166 280	282 022	480 541	426 281
01.01.2010	31 309	14 630	127 212	294 094	467 245	439 450
01.01.2011	34 525	12 035	144 225	298 155	488 940	493 835
01.01.2012	33 208	11 210	162 881	337 852	545 151	498 649
01.04.2012	36 335	11 529	169 283	348 326	565 473	513 491

Примечание. По данным cbr.ru.

Накопленные объемы внешнего долга корпоративного и банковского сектора в целом сопоставимы с объемами международных резервов.

Задолженность российских компаний перед нерезидентами составляет чуть более 20% ВВП. По данному показателю Россия является лидером среди стран БРИК, хотя существенно уступает большинству развитых стран (см. рисунок).



Соотношение внешней корпоративной задолженности и ВВП различных стран в 2011 г., %[1]

Оценить возможность погашения внешней корпоративной и банковской задолженности за счет собственных средств можно с помощью показателя, характеризующего отношение долга к доходам от экспорта. Его уровень в 2012 г. составил около 87%.

[1] Рассчитано по данным Группы Всемирного банка: World Bank. Gross External Debt Position by Sector.

При этом необходимо отметить, что темп прироста экспортных поступлений превышает темп прироста обязательств. Однако, учитывая высокую концентрацию внешней задолженности в ограниченном круге компаний, можно утверждать, что риски, связанные с внешним долгом, в большей степени являются рисками отдельных компаний или кредитных учреждений, чем макроэкономическими факторами.

Выбор в пользу того или иного финансового инструмента обусловлен не только корпоративными целями максимизации стоимости, но и привлекательностью инструмента в глазах инвестора. Высокая волатильность на финансовых рынках привела к тому, что инвесторы стали менее склонны к риску, выбирая инструменты с умеренной доходностью при низком уровне риска, отдавая предпочтение надежным эмитентам. Нестабильность на мировых финансовых рынках и ухудшение условий фондирования способствовали ужесточению требований к заемщикам и со стороны кредитных организаций. Все это позволяет говорить о необходимости совершенствования корпоративного управления с целью повышения инвестиционной привлекательности и кредитного рейтинга компании.

Оппортунистическое поведение собственников и менеджеров, представляющих их интересы, имеет место на практике, о чем свидетельствуют статистические данные и сложившаяся ситуация высокой консолидации акционерной собственности в российских компаниях. В связи с этим возникает необходимость разработки и внедрения конкретных механизмов корпоративного управления, призванных обеспечить контроль со стороны кредиторов и не допустить возможного конфликта интересов.

В рамках данной статьи ограничимся характеристикой такого важнейшего инструмента, как финансовые ковенанты – договорные обязательства заемщика кредитору, содержащие перечень определенных действий, которые заемщик обязуется выполнять или воздержаться от их выполнения на протяжении действия кредитного договора. При этом финансовые ковенанты можно разделить на пять основных групп: 1) ограничение инвестиционной политики компании; 2) ограничение политики финансирования; 3) ограничение дивидендных и иных выплат акционерам; 4) изменение структуры выплат держателям облигаций; 5) определение деятельности компании.

Однако необходимо понимать, что включение различного рода ограничений в кредитные договоры осуществляется не только в интересах кредиторов компании. Согласно гипотезе (the Costly Contracting Hypothesis), выдвинутой С. Смитом и Дж. Уорнером в работе «Анализ долговых ковенантов» [7], включение ковенантов в финансовые контракты с целью урегулирования конфликта между акционерами и кредиторами может способствовать повышению стоимости компании. Другими словами, ковенанты являются способом согласовать интересы акционеров и кредиторов, а также облегчить получение и снизить стоимость долгового финансирования.

Традиционным является суждение о том, что кредиторы играют достаточно пассивную роль в деятельности компании, во всяком случае, до момента наступления дефолта, который, как правило, связан с невозможностью осуществления платежей по обязательствам [8–10]. В своей статье Дж. Нини, Д. Смит, А. Суфи представили альтернативную точку зрения, согласно которой кредиторы оказывают влияние на управленческие решения не только в момент технического или реального дефолта, но и через использование прав контроля, связанных с ковенантами [11]. Другими словами, ковенанты используются не только для урегулирования агентского конфликта [1; 7], но и как способ передачи прав контроля от акционеров к кредиторам в случае нарушения условий ковенантов [9; 12; 13]. Согласно этой точке зрения, ковенанты можно определить как условия, в соответствии с которыми кредиторам разрешается вмешиваться в управление компанией. Передача прав контроля выполняет роль стимула для менеджмента: «хорошее» поведение менеджмента (выполнение условий, предписанных ковенантами) сохраняет контроль за ним, в случае невыполнения условий контроль утрачивается.

Ряд недавних исследований показывает, что нарушение ковенантов приводит к тому, что кредиторы начинают оказывать влияние на финансовую и инвестиционную политику корпорации. Так, например М. Бенеш и И. Пресс в 1993 г. [14], а также И. Дичев и Д. Скиннер в 2002 г. [15] определили, что нарушение финансовых ковенантов приводит к повышению процентных платежей и снижению доступности заимствований в будущем. Кроме того, нарушение ковенантов может привести к снижению уровня капитальных вложений компании [11; 16; 17]. Дж. Нини, Д. Смит и А. Суфи показали, что нарушение ковенантов связано с тем, что компании впоследствии снижают объем долгового финансирования почти на 10%, привлекая средства на более короткие сроки и под более высокий процент [17].

Таким образом, с целью повышения стоимости компании путем удешевления стоимости привлеченных средств необходимо не просто включение базового набора ковенантов в кредитные договоры, а индивидуальный их подбор с учетом специфики деятельности компаний. Кроме этого, для изучения степени влияния действий кредиторов на инвестиционную и финансовую политику компании, необходимо исследовать финансовое состояние компаний в случае нарушения финансовых ковенантов.

Источники

1. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3.

2. Myers S., Majluf N. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have // Journal of Financial Economics. 1984. Vol. 13.

3. Warga A., Welch I. Bondholder Losses in Leveraged Buyouts // The Review of Financial Studies. 1993. No. 6.

4. Myers S. Determinants of Corporate Borrowing // Journal of Financial Economics. 1977. Vol. 5.

5. Barclay M. J., Smith C. W. The Maturity Structure of Corporate Debt // Journal of Finance. 1995. No. 50.

6. Aivazian V. A., Ge Y., Qiu J. Debt Maturity Structure and Firm Investment // Financial Management. 2005. Vol. 34. No. 4.

7. Smith C. W., Warner J. B. An Analysis of Bond Covenants // Journal of Financial Economics. 1979. Vol. 7.

8. Gale D., Hellwig M. Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem // Review of Economic Studies. 1985. No. 52.

9. Hart O. Financial Contracting. Oxford, UK : Oxford University Press, 1995.

10. Townsend R. Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification // Journal of Economic Theory. 1979. No. 20.

11. Nini G., Smith D., Sufi A. Creditor Control Rights and Firm Investment Policy // Journal of Financial Economics. 2009. No. 92.

12. Aghion P., Bolton P. An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting // Review of Economic Studies. 1992. No. 59.

13. Dewatripont M., Tirole J. A Theory of Debt and Equity: Diversity of Securities and Managershareholder Congruence // Quarterly Journal of Economics. 1994. No. 109.

14. Beneish M., Press E. Costs of Technical Default // Accounting Review. 1993. No. 68.

15. Dichev I. D., Skinner D. J. Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis // Journal of Accounting Research. 2002. No. 40.

16. Chava S., Roberts M. How Does Financing Impact Investment? The Role of Debt Covenants // Journal of Finance. 2008. No. 63.

17. Nini G., Smith D., Sufi A. Creditor Control Rights, Corporate Governance, and Firm Value // The Review of Financial Studies. 2012. Vol. 25.

БЕЛЯЕВА Жанна Сергеевна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры международной экономики

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620002, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактный телефон: (343) 375-41-48
e-mail: zhanna_belyaeva@yahoo.com

Регулирование интересов государства, бизнеса и общества на быстроразвивающихся рынках

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса; мировая экономика; быстроразвивающиеся рынки; согласование интересов стейкхолдеров; устойчивое развитие; теория игр.

Интеграция принципов устойчивого развития в корпоративные и государственные стратегии ведет к различному уровню институализации теории социальной ответственности, в частности, в рамках геополитически сложных систем России, Китая и Бразилии. Согласование интересов субъектов и объектов социально-экономических и политических систем представляет собой комплексный механизм, базирующийся на разных исторических, кросс-культурных и иных особенностях. С другой стороны, неоднородный уровень академической интерпретации теории социальной ответственности определяет результаты бизнес-практики субъектов мировой экономики. В статье предпринята попытка оценить регулирование интересов этих субъектов через призму исследовательской и практической активности.

Условия развития теории и практики социальной ответственности. Повышение эффективности социальной ответственности государства и бизнеса в отношении глобальных стейкхолдеров рассматривается нами как условие глобального корпоративного развития. К определяющим условиям можно отнести деловые и социальные коммуникации, устойчивое развитие корпораций в корреляции с системой корпоративного управления и моделью социальной ответственности бизнеса. По утверждению некоторых авторов, культурные, структурные и рутинные коммуникации, возникающие на разных корпоративных уровнях, становятся проводниками воздействия на фирмы [1–3]. В этой связи приверженцы институционального подхода утверждают, что система корпоративного развития будет в значительной степени определена институциональными нормами в экономической культуре [4–6].

Хотя принципы корпоративной ответственности варьируются в бизнес-секторе и курируются неправительственными организациями, национальные правительства играют в этом процессе существенную роль. Правительство может устанавливать системы координат для разработки принципов, поощрять активность и диалог, но самое главное – оно может законодательно требовать исполнения.

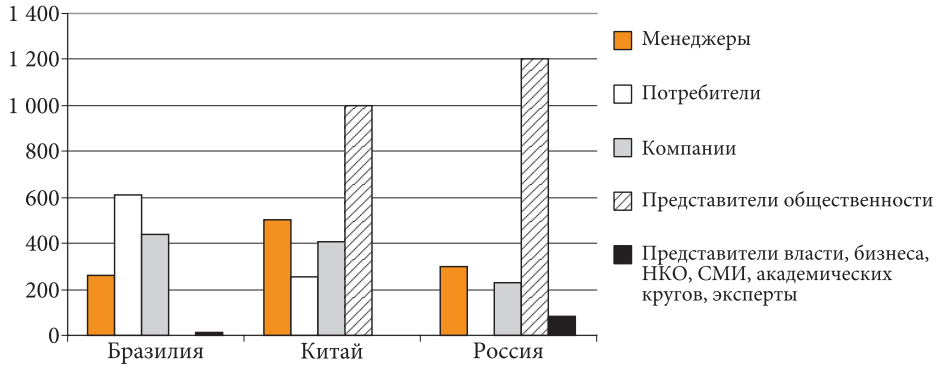
Анализ мировой практики позволяет выделить несколько разновидностей корпоративной социальной ответственности и партнерства, различающихся вектором направленности программ и участием государства. Эти особенности оказали значительное влияние на формирование российской модели корпоративной ответственности. Институциональный контур выстраивающейся российской модели социальной ответственности должен учитывать существенные типы идеологической, экономической, политической и общественной деятельности, направленные на гармонизацию баланса интересов всех стейкхолдеров. Заимствованные и уникальные черты российской модели начинают принимать устойчивую форму. На основании генезиса корпоративной

© Беляева Ж. С., 2013

социальной ответственности (КСО) нами рассмотрены модели социальной ответственности с учетом кросс-культурных и экономико-социальных особенностей разных регионов мировой экономики согласно классификации [7–9], в частности, быстроразвивающиеся рынки.

Экономические императивы социализации бизнеса различаются по регионам мировой экономики, что обусловлено кросс-культурными различиями, разными правовыми и экономическими системами, а также исторической линией корпоративного развития. Эти различия обусловливают сложность эмпирических исследований эффективности социальной ответственности корпоративного уровня, особенно в отношении субъектов мировой экономики. Имеющиеся инструменты оценки иллюстрируют различные направления социально ответственного поведения компаний, используя разные показатели и представляя несопоставимую информацию [6; 8; 10; 11]. Наше исследование показало, что развитие КСО в Бразилии, России и Китае находится на переходном этапе, корпорации, органы власти и общество начинают осознавать необходимость внедрения и распространения такого рода принципов, однако к качественным сдвигам это пока не приводит [12].

Анализ исследовательской активности и институализации КСО. Хотя понятия «устойчивое развитие» и «корпоративная социальная ответственность» еще не слишком прочно вошли в лексикон многих компаний, работающих на рынках Китая, Бразилии и России, это не означает, что ими игнорируются такие вопросы, как изменение климата, борьба с бедностью или стандарты трудовых отношений [13; 14]. Однако в отличие от компаний, работающих на развитых рынках, они рассматривают КСО как часть ведения бизнеса и как возможность выхода на новые рынки сбыта [15–18]. Степень инициативности власти, бизнеса, общества и международных организаций в странах БРК на основании данных 30 исследований, проведенных в изучаемых странах, представлена на рисунке. Так как основные направления социальных инвестиций бизнеса в странах БРК обусловлены приоритетами государственной политики в отношении КСО, определены векторы трансформации ориентиров в социальной, экологической сфере и сфере корпоративного управления [12]. Так, в Китае и в России корректировка государственной политики в сфере КСО должна касаться в первую очередь вопросов охраны окружающей среды, а в Бразилии – регулирования трудовых отношений.



Со-участники развития социальной ответственности в странах БРК[1]

Систематизация основных национальных и наднациональных регуляторов показатала, что активность участников, продвигающих принципы КСО, в каждой из этих стран различна. Изучение национальных особенностей взаимодействия бизнеса

[1] Источник: [12; 13].

с заинтересованными сторонами в странах БРК позволяет прийти к выводу, что условия для полноценного и равноправного трехстороннего диалога созданы только в Бразилии, однако и здесь требуется совершенствование форм и механизмов социального партнерства. Получены интересные данные, в частности, мотивы корпоративной социальной ответственности, сферы социальных инвестиций и целевые группы, а также влияние КСО на инвестиционную привлекательность и эффективность деятельности компании одинаково актуальны во всех странах БРК. Например, наблюдается корреляция направлений исследований, проведенных российскими и бразильскими авторами.

Обобщенные автором основные механизмы государственного продвижения принципов КСО представлены ниже (табл. 1).

Таблица 1

Основные механизмы продвижения принципов КСО

Механизм	Бразилия	Китай	Россия
Законодательное регулирование КСО	В рамках общей законодательной базы. Предпринимались попытки принять закон, регулирующий КСО	В рамках общей законодательной базы	В рамках общей законодательной базы. Нормативно-правовая база более развита, чем в Бразилии и Китае
Внедрение рекомендательных стандартов	Ратификация международных конвенций, подписание международных деклараций, внедрение международных стандартов КСО	Одобрение международных соглашений при условии, что они не противоречат национальным принципам. Международные добровольные стандарты и руководящие принципы КСО еще не полностью приняты государственным сектором	Ратификация международных конвенций, подписание международных деклараций, внедрение международных стандартов КСО
Методы стимулирования	1. Налоговые льготы. 2. Льготное кредитование. 3. Проведение мероприятий и награждение компаний, показывающих лучшие результаты в области КСО	1. Сдерживающие средства, такие как штрафы и пени. 2. Публикация списков компаний, не выполняющих обязательные нормативы или нарушающих законодательство	1. Сдерживающие средства, такие как штрафы и пени. 2. Налоговые льготы

В части техники проведения превалируют качественные и кейсовые исследования, а не количественные методы. Несмотря на то что Китай лидирует по количеству проведенных опросов и контент-анализов корпоративных сайтов и нефинансовой отчетности, о комплексной оценке уровня корпоративной социальной ответственности, в отличие от Бразилии и России, говорить пока преждевременно.

К вопросу о согласовании интересов базисных заинтересованных сторон государства, бизнеса и общества. Выявление потребностей и ожиданий заинтересованных сторон и определение ресурсов компании для наилучшего их удовлетворения лежит в основе функционирования эффективной КСО. Определение четкой иерархии структур, разграничение обязанностей позволит сделать систему управления ясной. Согласование интересов требует идентификации всех стейкхолдеров, а также верификации их предпочтений и стратегий.

Нами предложена схема согласования интересов и стратегий основных укрупненных стейкхолдеров, одинаково актуальная для всех рассматриваемых стран (табл. 2).

Таблица 2

Стратегии согласования интересов укрупненных типов стейкхолдеров

Типы стейкхолдеров		Основные цели (стратегии)	Ожидаемые результаты	Индикаторы
Бизнес	Работодатели/ инвесторы	1. Создание комфортных условий для бизнеса. 2. Разработка целостной и сбалансированной инвестиционной политики. 3. Снижение инвестиционных финансовых хозяйственных рисков	Стабильная прибыль, рост капитализации	$N = 10$
	Клиенты/ партнеры	4. Получение гарантий безопасности бизнеса. 5. Разработка стандартов ведения бизнеса. 6. Повышение надежности кооперационных связей	Стабильная прибыль, уверенность в завтрашнем дне	$N = 10$
	Работники	7. Стремление к достойной жизни	Удовлетворение от работы, уверенность в завтрашнем дне	$N = 6$
Общество в целом	НКО/НГО	8. Налаживание механизма партнерства между основными социальными группами. 9. Внедрение практик поощрения социально ответственного бизнеса	Активизация роли	$N = 8$
	Общество/ университеты	10. Устойчивое развитие модернизация производственного и исследовательского сектора	Благосостояние	$N = 8$
Власть	Управление	11. Упрочение авторитета. 12. Формирование массового среднего класса. 13. Поощрение процессов концентрации капитала на финансовых, страховых, инвестиционных рынках	Рост признания	$N = 8$
	Контроль	14. Формирование стимулирующего налогового режима. 15. Разработка целостной и сбалансированной инвестиционной политики. 16. Разработка стандартов ведения бизнеса	Стабильность деятельности	$N = 12$

Выборка данных оценочных факторов и индикаторов предполагает различные степени и модели согласования интересов всех объектов и субъектов социальной ответственности.

Таким образом, в исследовании предпринята попытка классифицировать степень влияния и приоритеты региональных стейкхолдеров в рамках развития пространственной концепции социальной ответственности. Рассмотрим варианты согласования интересов государства, бизнеса и общества посредством социальной ответственности.

Условия согласования интересов государства, бизнеса и общества. Учитывая большое количество участников с различными интересами наиболее уместным представляется математическое моделирование, основанное на аппарате теории игр [19; 20]. В рамках структурной и параметрической идентификации предположим, что имеются три типа игроков: Общество (S), Власть (правительство) (G) и Бизнес (B). При этом первые два могут выбирать различные стратегии воздействия на третьего, для каждого из игроков имеется свой конечный набор стратегий, интересы игроков не противоположны, но и не совпадают. Известно [21–23], что равновесие по Нэшу в чистых стратегиях (когда каждый из игроков выбирает для себя одну конкретную стратегию) существует не всегда, однако обязательно имеется равновесие в смешанных стратегиях (когда множество допустимых стратегий характеризуется каноническими симплексами, т. е.

векторами вероятностей выбора различных стратегий). Оба случая вполне допустимы: стейкходеры могут как выбирать конкретную стратегию, так и придерживаться в разные промежутки времени различных стратегий [19]. Для поиска равновесных состояний предложим следующую биматричную систему:

$$R = \{I_B, I_G, H_B, H_G\},$$

где $I_B = \{1, ..., m\}$ – множество чистых стратегий игрока *B*; $I_G = \{1, ..., n\}$ – множество чистых стратегий игрока *G*.

Для каждой пары стратегий (*i*, *j*) для каждого из игроков определяется критерий эффективности:

$$H_G(i, j) = a_{ij}, H_B(i, j) = b_{ij}.$$

В результате имеем две матрицы: $A = (a_{ij})$ и $B = (b_{ij})$, которые характеризуют выигрыши игроков во всех допустимых ситуациях.

Задача поиска равновесия в смешанных стратегиях поставлена на текущем этапе исследования, в этой связи нами рассчитывается вариант согласования интересов укрупненных типов стейкхолдеров (см. табл. 2) в России, Бразилии и Китае. Для удобства и оптимизации вычислений нами рассчитаны веса и ренкинги приоритетов при согласовании стратегий заинтересованными сторонами в отдельности для Китая, Бразилии и России [24].

Результаты обработки данных игровых моделей на примере взаимодействия работодателей (*E*) и работников (*W*) в России, Китае и Бразилии представлены ниже (табл. 3). Стратегии стейкхолдеров для всех стран одинаковы, однако в силу национальной специфики их приоритеты, рассчитанные путем биматричной обработки, различаются.

Таблица 3

Пример равновесных стратегий в странах БРК [19]

Страна	Равновесные стратегии
Россия	1. Повышение инвестиционной привлекательности (*E*). 8. Гарантия защиты качества жизни, здоровья, имущества (*W*). *Ни один из игроков не получает максимально возможного выигрыша, однако суммарный выигрыш – максимальный*
Китай	5. Установление проектных отношений с властью (*E*). 7. Улучшение условий труда, достойная оплата труда (*W*). *Игрок «работодатель» не получает максимально возможного выигрыша, а «работник» – получает. Суммарный выигрыш – также максимально возможный для данной игры*
Бразилия	1. Повышение инвестиционной привлекательности (*E*). 9. Получение расширенного социального пакета (*W*). *Ни один игрок не получает максимально возможного выигрыша*

Очевидно, что описать все существующие региональные модели КСО и взаимосвязи интересов стейкхолдеров в рамках одной конкретной игры не представляется возможным.

Однако основной задачей для всех стран РБК является развитие механизма трехстороннего диалога власти, бизнеса и общества, который будет содействовать внедрению основных принципов, норм и передовых практик социально ответственного поведения и способствовать эффективному решению проблем развития территорий.

Заключение. Предварительные результаты нашего исследования показывают необходимость активизации роли бизнеса в сфере КСО в Китае, а также активизации роли государственного сектора в Бразилии и России. Нужно создать проработанные

системы измерения эффективности и оценки уровня КСО в этих странах, улучшить отношения корпоративного сектора с органами власти и другими заинтересованными сторонами путем развития трехстороннего диалога и обратной связи. Упомянутые различия обусловливают сложность эмпирических исследований. Однако формализация проблем в рассматриваемых странах позволяет разработать глобальную карту мировой социальной ответственности, а также обозначить институциональные контуры российской модели на этой карте.

Измерение совокупного вклада компаний и государства в социально-экономическое развитие общества остается нерешенной задачей. В рамках предложенного концептуального подхода модели ответственности, базирующиеся на схожих параметрах экономического роста, экономической и деловой культуры, формализуются различным образом, т. е. имеют разные множества чистых стратегий и отличные друг от друга критерии эффективности. Экономико-социальный смысл предложенной модели заключается в примере равновесного согласования интересов бизнеса и государства в качестве инструмента для широкого прогнозирования глобальной институциональной стратегии.

Ценность представленной модели (с поправкой на продолжение дальнейших уточнений) заключается в разработанном подходе к измерению и прогнозированию оптимального баланса государственных, корпоративных и общественных интересов. В условиях плюрализма мнений по поводу методик устойчивого развития и социальной ответственности, а также отсутствия универсального подхода к разработке глобальной системы социальной ответственности избранный нами подход представляется наиболее предпочтительным.

Источники

1. Baffet W. The Essays of Warren Buffett: Lessons for Corporate America. M. : Alpina Business Books, Alpina Publishers, 2009.

2. Беляева Ж. С. Трансформационные процессы корпоративного развития в России: социальная ответственность бизнеса // Экономика региона. 2011. № 1(25).

3. Scott W. R. Institutions and Organizations: Foundations for Organizational Science. 2nd ed. N. Y. : Sage Publications, Inc, 2000.

4. ISO 26000 on Social Responsibility Against Neoliberal Economics / M. Mulej, S. Žižek, A. Hrast, Z. Ženko, V. Potočan // Russia`s Integration into the World Economy: the New Paradigms of the Economic Culture : Proceedings of the V International Scientific Conference. Yekaterinburg : UrFU, 2011.

5. Porter M., Kramer M. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility // Harvard Business Review. 2006. December.

6. Благов Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2010.

7. Banerjee S. Corporate Social Responsibility: The Good, the Bad and the Ugly // Critical Sociology. 2008. No. 34(1).

8. Matten D., Moon J. «Implicit» and «Explicit» CSR: A Conceptual Framework for a Comparative Understanding of Corporate Social Responsibility // Academy of Management Review. 2008. Vol. 33. No. 2.

9. Беляева Ж. С. Модели социально ответственного бизнеса в мировой экономике. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010.

10. Halme M., Laurila J. Philanthropy, Integration, or Innovation? Exploring the Financial and Social Outcomes of Different Types of Corporate Responsibility // Journal of Business Ethics. 2009. No. 84.

11. McElhaney K. A. Just Good Business: The Strategic Guide to Aligning Corporate Responsibility and Brand. San Francisco : Berrett-Koehler Publisher, 2008.

12. Chertischeva A., Belyaeva Z. Building an Innovative Socially-Responsible Business Model in Russia // IRDO International Conference Proceedings. Maribor, 2012.

13. Belyaeva Zh. S., Canen A. G. The Way To Sustainable Future: Socially Responsible Business in the Brics Economies // Social Responsibility, Systematic Behavior and Sustainable Future. United Kingdom : Bentham Science Publishers, 2012.

14. The BRIC´s Multicultural, Economic and Legal Aspects: a First Insight / N. J. Canen, A. G. Canen, A. Canen, D. Canen // Integration of Russia into the Fusion of the World Economic Culture in the Postcrisis Period: International Conference Proceedings / ed. by L. E. Strovsky, Zh. S. Belyaeva. Yekaterinburg : USTU-UPI, 2009. Vol. 2.

15. Hongxia L., Fong M. The Corporate Social Responsibility Orientation of Chinese Small and Medium Enterprises // Journal of Business Systems, Governance and Ethics. 2010. No. 3.

16. Lu Tang, Hongmei Li. Corporate Social Responsibility Communication of Chinese and Global Corporations in China // Public Relations Review. 2009. No. 35.

17. Shangkun Xu, Rudai Yang. Indigenous Characteristics of Chinese Corporate Social Responsibility Conceptual Paradigm // Journal of Business Ethics. 2010. No. 93.

18. Xudong Chen. CSR in China: Consciousness and Challenges. A Study Based on Zhejiang Province // US-China Business Cooperation in the 21st Century: Opportunities and Challenges for Entrepreneurs: conference proceedings. Indianapolis and Bloomington, Indiana, 2009.

19. Belyaeva Z., Kazakov A. The Challenges and Perspectives of Sustainable Policies in Russia and China: Modeling the Equilibrium Strategy // First Russia-China Conference proceedings. Yekaterinburg : UrFU, 2012.

20. Ross D. Game Theory // The Stanford Encyclopedia of Philosophy / ed. by E. N. Zalta. Fall 2011 ed. URL: http://plato.stanford.edu/archives/fall2011/entries/game-theory.

21. Jansen M., Jurg A., Vermeulen A. On the set of equilibria of a bimatrix game: a survey // Chapters in game theory: in honor of Stef Tijs / ed. by P. Borm, H. Peters. Dordrecht : Kluwer Academic Publishers, 2002.

22. Mangasarian O.L. The Linear Complementarity Problem as a Separable Bilinear Program // Journal of Global Optimization. 1995. No. 12.

23. McKelvey R. D., McLennan A. Computation of Equilibria in Finite Games // Handbook of Computational Economics / ed. by H. M. Amman, D. A. Kendrick, J. Rust. Amsterdam : Elseivier, 1996. Vol. 1.

24. Belyaeva Z., Kazakov A. A Challenge to Balance Interests of Business, State and Society in BRIC Economies // 5th Annual EuroMed Conference of the EuroMed Academy of Business: conference readings book proceedings. Glion-Montreux : EuroMed Press, 2012.

РАМЕНСКАЯ Людмила Александровна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры корпоративной экономики, управления и оценки бизнеса

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-78
e-mail: ramen_lu@mail.ru

Посткризисные тенденции корпоративного управления в финансовых институтах

Ключевые слова: корпоративное управление; управление рисками; совет директоров; финансовые институты; финансовый кризис.

Проводится анализ эмпирических исследований управления рисками корпораций в посткризисный период. Особое внимание уделяется неблагоприятному воздействию корпоративных практик на деятельность финансовых институтов.

Дискуссии, касающиеся роли и значимости корпоративного управления в финансовых институтах[1], были актуализированы финансовым кризисом. Безусловно, недостатки в сфере корпоративного управления не были причиной кризиса, однако остается открытым вопрос, в какой степени неэффективное корпоративное управление способствовало принятию рискованных решений, имевших столь серьезные последствия с момента начала экономического спада, что в целом может служить важным уроком для нефинансовых корпораций.

Необходимо отметить, что корпоративное управление в финансовых институтах имеет ряд особенностей, обусловленных такими причинами, как высокая непрозрачность, жесткое регулирование со стороны надзорных органов, критическая зависимость от доверия множества вкладчиков и высокое давление инвесторов, склонность банковского бизнеса к риску. Таким образом, советы директоров финансовых институтов призваны решать множество сложных специфических задач.

Эмпирические исследования корпоративного управления в финансовых институтах в последние годы в основном посвящены вопросам управления рисками в системе корпоративного управления (risk governance) [1–4], что, очевидно, вызвано повышенным вниманием общества и власти к данному вопросу.

В частности, в ряде нормативных документов, появившихся после анализа причин и последствий кризиса [1; 2; 5], декларируется необходимость усиления внимания к вопросам управления рисками и повышения ответственности членов совета директоров в решении данных вопросов.

Алгоритм исследования во всех работах весьма схож. Первостепенной задачей является выбор тех характеристик системы управления рисками, которые могут быть основными факторами, воздействующими на эффективность компании. Далее обосновывается выбор показателя эффективности бизнеса. Для установления зависимости эффективности бизнеса от характеристик системы управления рисками используются регрессионные модели, реже применяются метаисследования.

[1] Понятие «финансовые институты» используется в статье для обозначения таких организаций, как коммерческие и инвестиционные банки, специализированные ипотечные кредиторы и страховые компании.

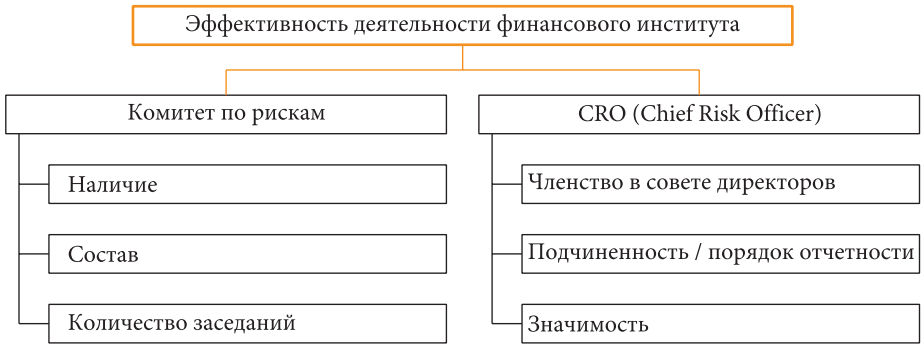
© Раменская Л. А., 2013

Авторы обращаются к двум типам показателей эффективности компании: стоимостным и бухгалтерским. Бухгалтерские показатели (рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, темпы роста продаж и др.) рассчитываются на основе финансовой отчетности компаний. Помимо простоты расчета, достоинством бухгалтерских показателей является то, что они могут рассматриваться в качестве индикаторов текущего состояния компании.

При этом стоимостные показатели аккумулируют в себе финансовые и инвестиционные решения, в то время как бухгалтерские показатели в лучшем случае отражают краткосрочные приоритеты деятельности компании, так как неверно трактуют показатели издержек и прибыли, игнорируют проблемы инвестиционного риска. Исследователи рассчитывают стоимость компаний на основе экономической добавленной стоимости, рыночной добавленной стоимости, экономической прибыли. Данные показатели позволяют оценить деятельность компании в долгосрочном периоде, что необходимо при анализе эффективности системы риск-менеджмента. Расчет этих показателей более трудоемок, поскольку требует значительных корректировок отчетности. Ввиду этого в анализе зачастую используют такой стоимостной показатель, как коэффициент Q-Тобина, который отражает моментальную реакцию рынка на изменения внешней и внутренней среды организации.

Очевидно, что в исследованиях финансовых институтов вследствие информационной закрытости бухгалтерские показатели используются гораздо чаще.

Обозначенные выше характеристики системы управления рисками можно разделить на две группы: характеристики комитета по рискам и характеристики, касающиеся менеджера, возглавляющего службу управления рисками (CRO – Chief Risk Officer) (см. рисунок).



Характеристики системы управления рисками,
влияющие на эффективность деятельности финансового института

Комитет по рискам и эффективность деятельности финансового института. Просчеты в работе комитетов по аудиту и по рискам финансовых учреждений, сыгравшие существенную роль в эскалации кризиса, привели к переосмыслению роли совета директоров в управлении рисками.

В ряде документов, содержащих посткризисные рекомендации [5–8], отмечается необходимость повышения ответственности советов директоров в вопросах управления рисками. Так, обновленный кодекс корпоративного управления Великобритании содержит следующие формулировки: «Совет директоров несет ответственность за определение характера и масштаба существенных рисков, которые он готов принять для достижения поставленных стратегических целей. Совет директоров обязан обеспечить функционирование отлаженных систем управления рисками и внутреннего контроля. Совет директоров должен гарантировать наличие в компании соответствующих

систем выявления, оценки и управления серьезными рисками, стоящими перед компанией» [9].

Таким образом, несмотря на то что после кризиса роль комитетов по аудиту и рискам возросла, их деятельность должна быть направлена на предоставление возможности для принятия решения совету директоров, а не на то, чтобы принимать их самостоятельно.

Необходимость выделения специализированного комитета по рискам в составе совета директоров финансовых учреждений обусловлена возросшей загруженностью комитетов по аудиту вопросами обеспечения внутреннего контроля, которая приводит к недостаточно внимательному рассмотрению стратегических рисков [6]. Таким образом, наличие комитета по рискам в составе совета директоров в настоящее время может быть признано лучшей практикой для финансовых институтов.

Для нефинансовых организаций, в особенности тех, что функционируют в условиях относительно невысоких бизнес-рисков, данная рекомендация является не столь очевидной.

Создание комитета по рискам предполагает избрание председателя и, возможно, дополнительных неисполнительных директоров. Среди вопросов, касающихся состава комитета, большое значение имеет соотношение исполнительных и неисполнительных директоров, сочетание навыков и профессионального опыта, их влияние на динамику работы комитета.

A. Mongiardino и C. Plath при исследовании 20 крупнейших мировых банков подтвердили наличие положительной корреляции между количеством заседаний комитета по рискам, долей независимых и финансово-квалифицированных директоров в комитетах и бухгалтерскими показателями эффективности деятельности в докризисный период. Авторы отмечают, что большинство банков имели специализированный комитет по рискам, однако его заседания проводились крайне редко [3].

H. Hau и M. P. Thum при исследовании выборки из 29 крупнейших немецких банков подтвердили наличие положительной корреляции между потерями банков в период кризиса и низкой финансовой квалификацией членов комитета по рискам [10].

Роль директора по рискам и эффективность деятельности финансового института. Под влиянием кризиса роль директоров по управлению рисками (CRO) существенно возросла: они обрели более высокий статус в руководстве компании, расширилась сфера их полномочий.

До кризиса подавляющее большинство финансовых учреждений не имели CRO, а только главу подразделения риск-менеджмента (Head of Risk), обычно отчитывающегося перед финансовым директором с отсутствием как доступа к совету директоров, так и возможности воздействовать на стратегические и совокупные риски [11].

A. Ellul и V. Yerramilli исследовали воздействие значимости роли директора по рискам на динамику бухгалтерских показателей деятельности банков на выборке из 74 крупных банковских холдингов США. В качестве совокупного показателя значимости авторы предложили создать Risk Management Index (RMI), базирующийся на пяти переменных: входит ли CRO в состав правления банка; является ли CRO одним из пяти наиболее высоко оплачиваемых руководящих работников; отношение суммарного жалования CRO к суммарному жалованию CEO; имеет ли как минимум один из неисполнительных директоров риск-комитета опыт работы в банковской сфере; собирался ли банковский риск-комитет чаще в соответствующем году по сравнению со средними показателями других банков. Результаты исследования показали, что банки с высоким RMI в 2006 г. имели более низкий совокупный риск и более высокий индекс Шарпа (Sharpe Ratio) в кризисный период (2007–2008 гг.) [1].

Исследование V. Aedi, G. Sabato и M. Schmid, проведенное на выборке из 372 банков США, продемонстрировало, что банки, в которых директор по управлению рисками

подотчетен непосредственно совету директоров, во время кризиса имели значительно более высокие бухгалтерские показатели, чем банки, где CRO был подотчетен президенту. Авторы работы объясняют это тем, что вопросы оценки рисков и противодействия им могут иметь низкую значимость для CEO, поскольку остаются лишь требованием регулирующих органов, не находящим отражения в структуре корпоративного управления банков.

Нами было исследовано влияние рассмотренных выше характеристик системы управления рисками на дееспособность российских банков. В качестве основных целевых показателей, характеризующих эффективность деятельности финансовых институтов, были выбраны рентабельность активов и рентабельность инвестированного капитала. При формировании выборки, в отношении которой проводилось исследование, был использован показатель стоимости активов. Всего в выборку вошли 27 банков, величина активов которых превышала 6,3 млрд р.

Наличие комитета по рискам установлено у 34% банков, в каждом из которых отражены требования к квалификации членов комитета. Так, один из членов комитета должен обладать знанием и опытом в сфере бухгалтерского учета и(или) финансового менеджмента. Члены комитета должны быть знакомы с принципами корпоративного управления, с законодательно-нормативной базой, отечественной и мировой практикой в области корпоративного поведения. В большинстве случаев комитет состоит минимум из трех человек. Требования к обязательному наличию в составе комитета независимых директоров выявлены не были.

Частота заседаний комитета по рискам регламентируется только в одном объекте выборки. В большинстве случаев установлено, что заседания проводятся по мере необходимости, при этом в 50% объектов не чаще четырех раз в год, в 25% – только по мере необходимости, в 12,5% – на каждом собрании совета директоров и в 12,5% – ежемесячно. Однако ни в одном из объектов выборки в течение второго полугодия 2012 г. заседания комитета не проводились, что говорит о формальности данного института.

Проведенный анализ показал отсутствие зависимости между ROA, ROE и наличием комитета по рискам (коэффициент детерминации 0,12 и 0,11 соответственно), заметную зависимость от наличия независимых директоров в составе комитета (коэффициент детерминации 0,59 и 0,6 соответственно), а также зависимость в среднем диапазоне от частоты заседаний (коэффициент детерминации 0,49 и 0,51 соответственно).

Также проведенный анализ подтверждает, что формальное следование лучшим практикам (номинальность комитета по рискам) не влияет на эффективность деятельности финансового института, тогда как реальное повышение значимости вопросов управления рисками и ответственности совета директоров в данных вопросах оказывает позитивное воздействие на его дееспособность.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в качестве основной современной тенденции управления рисками следует рассматривать переосмысление роли и значимости системы управления рисками в корпорации. Однако ужесточение правил регулирования рисков, на наш взгляд, может привести к отказу бизнеса принимать риски, что повлечет к существенному снижению его гибкости. Таким образом, основная задача, которая стоит перед исследователями, – поиск оптимального баланса между ограничительными функциями риск-менеджмента и гибкостью, которую менеджмент должен сохранять для эффективного развития. Этот подход может быть развит применительно к российским компаниям нефинансового сектора, что даст более глубокое понимание роли управления рисками в их деятельности.

Источники

1. Ellul A., Yerramilli V. Stronger Risk Controls, Lower Risk: Evidence from U.S. Bank Holding Companies: discussion paper No. 646 // AXA Working Paper Series. 2010. No. 1.

URL: http://www2.lse.ac.uk/fmg/workingPapers/discussionPapers/Stronger%20Risk%20Controls,%20Lower%20Risk%20Evidence%20from%20US%20Bank%20Holding%20Companies.pdf.

2. Risk Management in Banking: Beyond the Credit Crisis / J. Hashagen, N. Harman, M. Conover, J. Sharma // Journal of Structured Finance. 2009. No. 15.

3. Mongiardino A., Plath C. Risk Governance at Large Banks: Have Any Lessons Been Learned? // Journal of Risk Management in Financial Institutions. 2010. No. 3.

4. Knight K. W. Risk Management a Journey Not a Destination // Journal of Accountancy. 2006. No. 20.

5. Principles of Liquidity Risk Management / Institute of International Finance. Washington, 2007.

6. A Review of Corporate Governance in UK Banks and Other Financial Industry Entities. Final Recommendations. 26 November 2009. URL: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http:/www.hm-treasury.gov.uk/d/walker_review_261109.pdf.

7. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision. September 2008 / Basel Committee on Banking Supervision. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs144.pdf.

8. Strengthening Liquidity Standards 3: Liquidity Transitional Measures. June 2009 / Financial Services Authority. URL: http://www.centerforfinancialstability.org/forum/fsa_liquidity_standards_transitional_measures_200906.pdf.

9. The UK Corporate Governance Code. June 2010 / Financial Reporting Council. URL: http://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/The-UK-Corporate-Governance-Code.aspx.

10. Hau H., Thum M.P. Subprime Crisis and the Board (In-)Competence: Private *vs.* Public Banks in Germany // CESifo Working Paper. 2010. No. 2640.

11. Aebi V., Sabato G., Schmid M. Risk Management, Corporate Governance, and Bank Performance in the Financial Crisis. January 2011. URL: http://suerf.org/download/hel11/papers/3sabato_paper.pdf.

САВЧЕНКО Яна Валерьевна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры корпоративной экономики, управления и оценки бизнеса

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-78
e-mail: 75karpenko@mail.ru

ГРИГОРЬЕВ Михаил Николаевич

Магистр экономики, менеджер

ООО Торговый дом «Ваш партнер»
624091, РФ, Свердловская область, г. Верхняя Пышма, ул. Осипенко, 1
Контактный телефон: (343) 204-95-54
e-mail: m.grigoryev@bk.ru

Методический подход к оценке экономической эффективности сделок слияний и поглощений

Ключевые слова: слияние; поглощение; экономическая эффективность; оценка эффективности слияний и поглощений; стоимость компании; синергия.

Рассмотрен методический подход к оценке экономической эффективности сделок слияний и поглощений на основе перспективной и ретроспективной оценки. Разработан алгоритм оценки эффективности данных сделок. Представлены материалы прикладного исследования по оценке эффективности процесса поглощения.

Слияния и поглощения являются в настоящее время одним из важнейших направлений развития форм и способов хозяйствования, повышения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе централизации и концентрации производства и капитала. Итоги российского рынка слияний и поглощений в 2012 г. в очередной раз подтвердили постоянно увеличивающуюся динамику и значимость данных процессов. 2012 г. стал поворотным для российского рынка слияний и поглощений. Общая сумма сделок увеличилась по сравнению с 2011 г. более чем в 2 раза и составила 139,1 млрд дол. Количество сделок увеличилось на 12% на фоне снижения этого показателя на 10% в мире и на 19% в странах Европы [1]. Основная причина значительного роста рынка слияний и поглощений в том, что данные сделки в наибольшей степени и в короткие сроки способны увеличить стоимость компании. В частности, процессы слияний и поглощений стали основой современного могущества крупнейших российских корпораций. Они обеспечивают не только рост прибыли и капитализации компаний, но и приобретение стратегических конкурентных преимуществ, завоевание рынков.

Значительные объемы и высокие темпы роста рынка слияний и поглощений, а также существенные риски, связанные с реализацией сделок, определили актуальность исследований данных процессов и, как следствие, увеличение количества публикаций по этой проблеме. При всей ценности полученных исследователями результатов, проблема оценки и управления эффективностью слияний и поглощений хозяйствующих субъектов сохраняется. В настоящее время эти вопросы не имеют должного теоретического обоснования, системного единства и методической проработки.

© Савченко Я. В., Григорьев М. Н., 2013

Проведенный нами анализ современных теоретических и эмпирических работ по проблематике слияний и поглощений выявил ряд концептуальных подходов к мотивации компаний, принимающих участие в консолидационных сделках: теория синергии, теория «гордыни» и теория агентских издержек. В качестве основной теоретической концепции нами принята теория синергии.

Из множества определений синергетического эффекта для целей нашего исследования наиболее приемлемо определение, данное М. Сироуером: «Синергия представляет собой увеличение эффективности объединенной компании сверх того, что две фирмы уже могут выполнять как независимые» [2. С. 101].

В практике предпринимательской деятельности выдвигается множество экономических мотивов сделок слияния и поглощения. Как правило, они состоят в ожиданиях экономических результатов деятельности за счет роста стратегических конкурентных преимуществ (синергетических эффектов слияния и поглощения). Экономический результат синергии проявляется в большей прибыльности и, как следствие, в большей стоимости объединенной компании по сравнению с простой суммой соответствующих показателей объединяемых компаний. Мотивы синергии определяют до 70–80% слияний и поглощений.

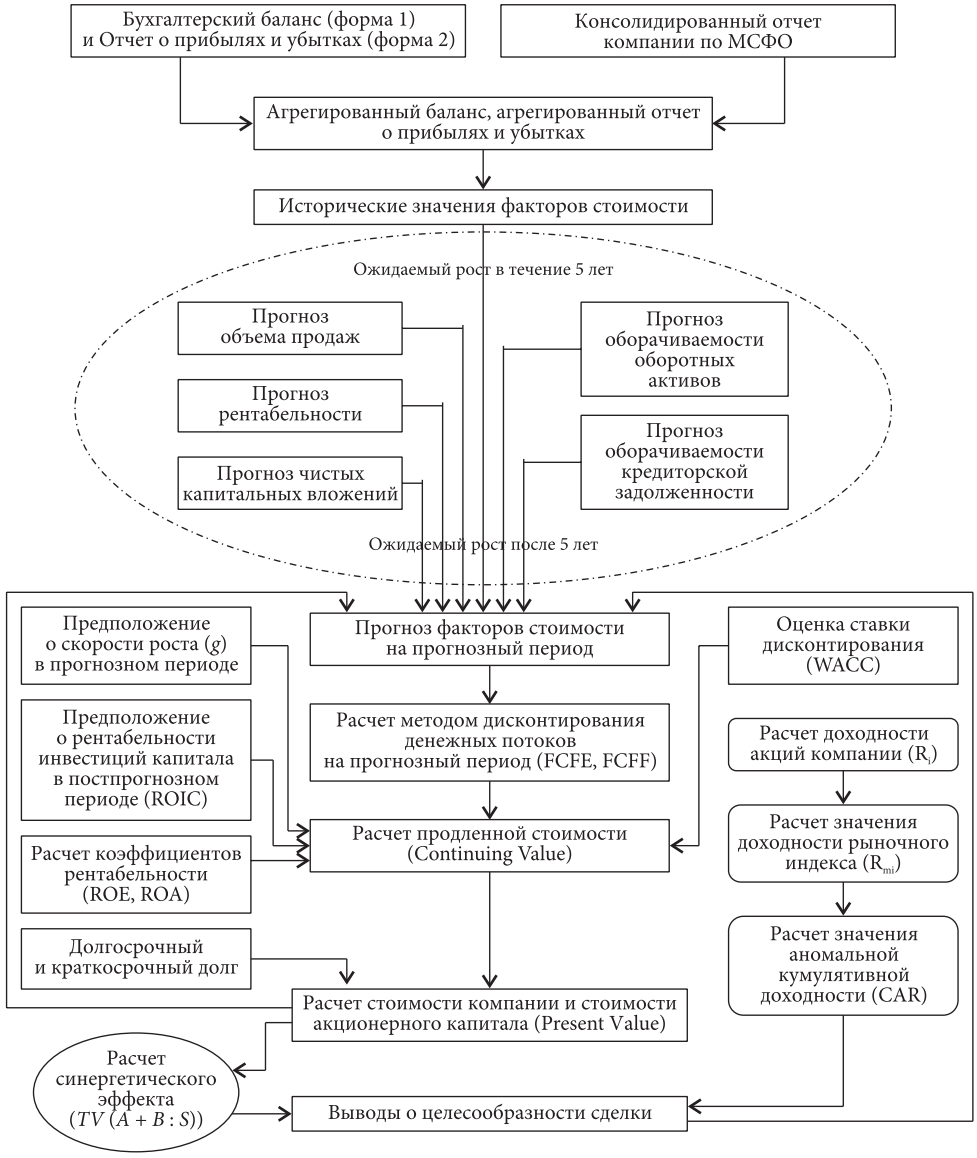
За основу дальнейших расчетов нами была принята следующая классификация составляющих корпоративной синергии [2; 3]: операционная синергия; финансовая синергия; синергия объединения оптимально управляемых компаний. Источниками экономических эффектов выступают снижение издержек, рост объема продаж, повышение эффективности инвестиций, снижение налоговых расходов. При этом мы отмечаем ограничения данной классификации для целей настоящего исследования, состоящие, во-первых, в способе учета синергии объединения (отсутствие связи составляющих эффекта синергии с инструментарием системы сбалансированных показателей и принципами риск-менеджмента), во-вторых, в отсутствии анализа эффекта интеграции нематериальных активов объединяемых компаний, взаимосвязи нематериальных и материальных активов.

При выборе способа оценки эффективности сделок слияний и поглощений выделяют две принципиально разные методологии – перспективную и ретроспективную оценку. Сущность первого способа заключается в соотнесении сумм затрат на покупку со справедливой стоимостью приобретаемой компании, которую можно найти, например, с помощью метода дисконтирования денежных потоков фирмы-цели. Недостатком данного подхода является существенный фактор неопределенности при прогнозировании будущих показателей, что не позволяет ему считаться объективным критерием эффективности слияний и поглощений. Ретроспективная оценка рассматривает эффективность сделок слияний и поглощений на основании анализа динамики различных характеристик деятельности компаний за определенный промежуток времени после осуществления слияния.

Наиболее оправданным представляется использование перспективной оценки для принятия решения о слиянии, а ретроспективной – для определения того, насколько удачно функционирует уже объединенная компания. С методологической точки зрения перспективная оценка является более правильной, но менее точной, в то время как ретроспективная оценка опирается на четкие фактические данные, но не является полностью корректной, поскольку не рассматривает соотношение результатов и затрат. Компромисс возможен только при постепенной сверке и замене прогнозных данных фактическими результатами деятельности компаний после слияния.

Мы предлагаем объединить перспективный и ретроспективный виды анализа. Поскольку после завершения сделки на основе уже имеющихся данных можно рассчитать синергетический эффект или воспользоваться моделью CAR, то нас интересует возможность прогнозирования результата до момента и после заключения сделки.

Предлагаемый нами алгоритм позволяет оценить результат слияния или поглощения для компании-покупателя на основе ряда отобранных эмпирических данных (см. рисунок). Мы предполагаем, что эффективность сделки определяется наличием положительной синергии, и рассматриваем в качестве зависимой переменной рост или падение акционерной доходности в момент ее заключения.



Алгоритм оценки эффективности слияний и поглощений[1]

Предлагаемая последовательность действий позволяет оценить размер денежных потоков до сделки (FCFE, FCFF), определить ставку дисконтирования (WACC), найти скорость роста в прогнозном периоде (g), выявить продленную стоимость (CV), рассчитать стоимость компании (PV), установить доходность акций компании (R_i),

[1] Составлено по [4; 5].

получить доходность рыночного значения (R_{mi}), высчитать аномальную кумулятивную доходность (CAR), сделать выводы по всем расчетам.

Таким образом, нами сформирован алгоритм оценки эффективности слияний и поглощений, апробированный на конкретном примере поглощения корпорацией Unilever российской компании «Калина». Все данные для расчетов взяты с официальных сайтов компаний [6; 7].

В декабре 2011 г. англо-голландская корпорация Unilever подписала соглашение о покупке российского концерна «Калина». За 82% акций «Калины» Unilever заплатил 390 млн евро. Цена пакета рассчитывалась исходя из оценки полной стоимости – полмиллиарда долларов. Сделка финансировалась с помощью денежных средств, без дополнительной оплаты акциями. Обе компании работают в одной отрасли (косметологической) [6].

Перспективный анализ. В данном исследовании нас интересует справедливая стоимость компании в прошлом и возможный синергетический эффект, поэтому рассматриваются денежные потоки за пять лет с момента заключения сделки (2011–2016 гг.).

Проанализируем эффективность сделки со стороны компании-цели. Стоимостной анализ осуществлен на основе чистых денежных потоков FCFF и FCFE – для компании и для акционеров соответственно [4; 5]. Чистый денежный поток для компании определяется по формуле

$$\text{FCFF} = \text{EBIT}\,(1 - T) - (\text{CE} - D) - \Delta\text{NCWC}, \qquad (1)$$

где EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – прибыль до выплаты процентов по обязательствам и налогов; T – ставка налога; CE (Capital Expenditures) – капитальные затраты; D – амортизация; ΔNCWC (Non-Cash Working Capital) – изменения величины неденежной части оборотного капитала.

В результате расчета по модели FCFF получены показатели, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Результаты расчета дисконтированных денежных потоков по модели FCFF компании-цели, млн р.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FCFF	3 231	3 812	4 498	5 308	6 264	7 391
Terminal Value	81 309					
Present Value	48 041					
Continuing Value	32 832					

Таким образом, стоимость компании, рассчитанная на основании официальной отчетности, по результатам 2011 г. составила 48 млрд р.

Для нахождения текущей и продолженной стоимостей (PV, CV) нам понадобилось найти средневзвешенную стоимость капитала WACC по формуле

$$\text{WACC} = \frac{E}{V} \cdot Re + \frac{D}{V} \cdot (1 - \text{Tax}) \cdot Rd, \qquad (2)$$

где E – рыночная стоимость акционерного капитала приобретаемой компании, измеренная рыночной капитализацией; D – рыночная стоимость заемного капитала приобретаемой компании, значение которой эквивалентно рыночной стоимости выпущенных компанией долговых инструментов; V – суммарная стоимость акционерного и заемного капитала ($V = E + D$); E/V – доля акционерного капитала в общем капитале; D/V – доля заемного капитала в общем капитале; Tax – ставка налогообложения приобретаемой компании; Re – стоимость акционерного капитала; Rd – текущая стоимость долгового финансирования.

Значение средневзвешенной стоимости капитала (WACC) компании-цели получилось равным 0,2.

Продолженная стоимость CV (Continuing Value) рассчитана по формуле

$$CV_t = \frac{FCF_{t-1}}{WACC - g} = \frac{FCF_t(1+g)}{WACC - g}, \quad (3)$$

где t – расчетный период.

При использовании метода роста FCF в расчете CV предполагается, что чистые денежные потоки компании будут увеличиваться с постоянной скоростью g на протяжении бесконечного периода (табл. 2).

Таблица 2

Расчет продолженной стоимость капитала компании-цели

Показатель	Обозначение показателя	Значение
Денежный поток текущий, млн р.	FCF_t	7 391
Прирост ВВП за десять лет, % [8]	g	0,04
	$FCF_t(1 + g)$	–3 101
	$WACC - g$	0,16
	CV	37 344

Скорость роста g можно экстраполировать по данным роста предыдущих периодов или принять за долгосрочные темпы прироста ВВП государства (при предположении о поступательном развитии экономики), если компания работает на местном уровне, либо темпы роста мировой экономики, если она работает на международном уровне.

Точность полученного расчета проверена через модель денежных потоков для акционерного капитала по формуле

$$FCFE = NI - (CE - D) - \Delta NCWC - (PR - NDI), \quad (4)$$

$$NI = (EBIT - I) \cdot (1 - T), \quad (5)$$

где NI – чистая прибыль; PR – выплаты по обязательствам; NDI – новые займы; I – выплаты процентов по обязательствам (произведение ставки по обязательствам и величины обязательств).

Дивиденды по привилегированным акциям тоже включаются в расчет при их наличии.

Текущая стоимость акционерного капитала определена по формуле

$$PV_i = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{FCFE_t}{(1+WACC)^t}. \quad (6)$$

В табл. 3 представлены результаты расчета FCFE компании-цели.

Таблица 3

Результаты расчета FCFE компании-цели, млн р.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FCFE	3 429	4 046	4 774	5 633	6 648	7 844
Terminal Value	86 291					
Present Value	50 985					

Как показал анализ, «Калина» имеет показатели ниже своих конкурентов, отставая по рентабельности как собственного, так и инвестированного капитала. Можно предположить, что она не была интересна иностранным инвесторам. Из табл. 3 видно, что

компания «Калина» была недооценена: при стоимости в 48–50,9 млрд р. и продолженной стоимости 32 млрд р. ее поглотили за 13,6 млрд р.

Далее определен денежный поток по модели FCFE для поглощающей компании, результирующие показатели которого представлены в табл. 4.

Таблица 4

Результирующие показатели по модели FCFE поглощающей компании, млн р.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FCFE	339 735	400 887	473 047	558 195	658 670	777 231
Terminal Value	17 099 090					
Present Value	5 953 658					

Мы рассчитали синергетический эффект от сделки в рамках перспективного анализа (с учетом уже известных нам показателей за 2011 г.), чтобы определить, на какую премию могли рассчитывать акционеры объединяющихся компаний в момент принятия решения менеджментом.

В табл. 5 представлены результаты расчетов с использованием уже описанного метода оценки синергии на базе сравнения дисконтированных денежных потоков двух фирм в случае заключения и незаключения сделки.

Таблица 5

Расчет синергетического эффекта от поглощения корпорацией «Юнилевер» концерна «Калина», млн р.

FCF ($A + B$)	TV ($A + B$)	FCF ($A + B : S$)	TV ($A + B : S$)
396 841,08		403 567,20	
468 272,47		484 280,64	
552 561,52		581 136,77	
652 022,59		697 364,12	
769 386,66	17 185 382,33	836 836,95	17 184 382,33
PV	6 017 582,81	PV	6 017 461,81
	Gains from synergy	–121,00	

Предполагаемая конечная стоимость двух компаний равна 6 млрд р. Покупка была удачной, но поскольку синергетический эффект отрицательный, «Калину» можно рассматривать только как финансовую, а не стратегическую инвестицию.

Ретроспективный анализ. При анализе значений CAR мы сравнивали доходности акций «Калины» и биржевой индекс РТС спустя 6 месяцев после официального объявления о сделке [4; 5; 9] (табл. 6).

На базе проведенного нами расчета с помощью предложенного алгоритма оценки эффективности сделок слияний и поглощений можно сделать следующие выводы о результатах сделки:

- на момент сделки на основе доступной информации можно было предположить ее будущую эффективность для «Калины»;
- при использовании перспективного анализа мы пришли к выводу, что бизнес «Калины» был в значительной степени недооценен. Отчасти это можно связать с прошедшим мировым финансовым кризисом;
- покупка была удачной, но синергетический эффект отрицательный, поэтому «Калину» можно рассматривать только как финансовую, а не стратегическую инвестицию;
- ретроспективный анализ показал, что рост акций концерна «Калина» составил свыше 140% за полгода. Это говорит о том, что акционеры «Калины» позитивно оценили известие о приобретении.

Таблица 6

Оценка аномальной кумулятивной доходности акций концерна «Калина»

Показатель	Обозначение показателя	Значение
Цена акции компании в момент *t*-1, р.	P_{i-1}	140
Цена акции компании в момент *t*, р.	P_i	70
Доходность акции компании в момент *t*, %	R_i	–0,5
	$P_i - P_{i-1}$	–70
	$P_{i-1} \cdot 100\%$	140
Доходность рыночного индекса в момент *t*, %	R_{mi}	0,20
Значение рыночного индекса в момент времени *t*	I_{mi}	1 937
Значение рыночного индекса в момент времени *t*-1	I_{mi-1}	1 551
	$I_{mi} - I_{mi-1}$	386
Кумулятивная аномальная доходность, %	CAR	1,40

Таким образом, предложенный нами методический подход к оценке экономической эффективности сделок слияний и поглощений, апробированный на примере расчета результативности дружественного поглощения, получил подтверждение и может быть рекомендован к использованию.

Источники

1. Официальный сайт компании KPMG. Режим доступа: http://www.kpmg.com.
2. Эванс Ф. Ч., Бишоп Д. М. Оценка компании при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях. М. : Альпина Бизнес Букс, 2010.
3. Рид С. Ф., Лажу А. Р. Искусство слияний и поглощений. М. : Альпина Паблишер, 2004.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов. М. : Альпина Бизнес Букс, 2011.
5. Damodaran Online. Режим доступа: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar.
6. Официальный сайт концерна «Калина». Режим доступа: http://investors.kalina.org.
7. Официальный сайт корпорации «Юнилевер». Режим доступа: http://www.unilever.ru.
8. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru.
9. Российская торговая система. Режим доступа: http://rts.micex.ru.

ДОЛМАТОВА Ирина Николаевна

Кандидат экономических наук, член совета директоров,
председатель комитета по кадрам и вознаграждениям

Ассоциация «Версиво»
443031, РФ, г. Самара, пр. Кирова, 415
Контактный телефон: (927) 267-86-59
e-mail: i.dolmatova2010@yandex.ru; dolmatova@versivo.ru

Реализация стейкхолдерского подхода в корпоративном управлении (эмпирическое исследование в компании закрытого типа)

Ключевые слова: стратегические стейкхолдеры; факторы стоимости; профили ценности; принцип неразрушения стоимости.

Обоснована необходимость учета интересов стратегических стейкхолдеров в развитии компании. Представлен авторский подход к изучению спектра интересов, связанных с компанией. На примере из практики компании закрытого типа показано использование полученных данных при выборе направления развития на основе принципа неуменьшения ценности сотрудничества со всеми категориями стратегических стейкхолдеров.

Согласно исследованиям успех компаний в условиях экономики знаний основывается на регулярном, систематическом выявлении интересов их стейкхолдеров[1]. К примеру, Г. Б. Клейнер говорит о широком круге стейкхолдеров, о необходимости более полного их изучения и рассмотрении в качестве специфических инвесторов, которые вносят вклад в капитал фирмы [1. С. 27].

Переход к новому этапу экономического развития вызывает трансформации в составе ключевых ресурсов, критически важных для достижения компанией обозначенных целей. Материальные и финансовые активы перестают играть главную роль в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого развития бизнеса. Изменились трактовка фирмы и основной принцип ее развития, который превалировал в XX веке, – соблюдение исключительно интересов акционеров – поставщиков осязаемого, физического капитала в виде финансовых ресурсов и материальных активов. Современная же трактовка фирмы заключается в рассмотрении ее как центра взаимодействия различных интересов и групп участников, каждая из которых вносит свой вклад в результаты деятельности фирмы в той или иной форме [2. P. 85]. Следовательно, важной задачей является изучение состава стейкхолдеров, влияющих на компанию и обеспечивающих ее критически важными ресурсами для осуществления своей деятельности и устойчивого развития.

Стратегические стейкхолдеры – носители наиболее ценных ресурсов. Значимых для компании стейкхолдеров принято выделять либо по критерию ресурсов (они, как правило, являются носителями наиболее ценных компонент капитала [3]), либо по критерию рисков (силы влияния на компанию) [4. P. 367].

[1] Стейкхолдеры (*англ.* stakeholders) – группы или категории лиц-владельцев определенных компонент капитала компании, заинтересованные и сотрудничающие с компанией в той или иной форме. Примеры стейкхолдерских групп: собственники, менеджмент, кредиторы (банки), персонал компании, клиенты, поставщики и др.

© Долматова И. Н., 2013

Будем называть *стратегическими стейкхолдерами* те категории заинтересованных лиц, без которых невозможно функционирование компании. В эту группу попадают, прежде всего, стратегические инвесторы (к примеру, собственники компаний закрытого типа, заинтересованные в долгосрочной тенденции развития, неограниченном сроке жизни своей фирмы) и нефинансовые стейкхолдеры[1], которые активно вовлечены в процесс формирования и наращивания различных компонент интеллектуального капитала[2]. Также стратегическими стейкхолдерами в условиях экономики нового типа являются лица, обеспечивающие компанию так называемыми динамическими способностями, которые заключаются в умении компании улавливать и анализировать слабые сигналы о будущих изменениях в окружении, а также способные интегрировать, создавать и реструктурировать компетенции для достижения фирмой соответствия изменениям среды [5. С. 133].

Таким образом, каждая компания обладает собственным индивидуальным «пулом», или набором стратегических стейкхолдеров, состав которого определяется не только спецификой деятельности фирмы. Внутри любой категории стейкхолдеры могут вносить разный уровень ценного вклада. Так, не все клиенты являются основой стабильной клиентской сети и объектами партнерского маркетинга, которые обеспечивают компании своеобразную «подушку безопасности» в период кризиса и сжатия рынков. Задача каждой компании состоит в идентификации, выделении пула стратегических стейкхолдеров, поскольку именно они обеспечивают ее устойчивое развитие.

Гармоничное развитие компании состоит в идентификации интересов стратегических стейкхолдеров, согласовании интересов и влиянии на вектор их развития, а также в установлении баланса между кратко- и долгосрочными целями [6]. В результате выявления и управления вектором интересов стратегических стейкхолдеров и балансирования долгосрочных и краткосрочных приоритетов компания становится «держателем» устойчивых сетей стейкхолдеров, что позволяет ей значительно расширить горизонт видения будущего и получить огромное преимущество как результат стабильности, эффективности взаимодействий и трансакций между стейкхолдерами. Это имеет особое значение для непубличных компаний, известных следующими особенностями в условиях развивающейся российской экономики:

- малая ликвидность или невозможность реализации долей собственниками;
- низкая возможность генерировать принципиально инновационный продукт и конкурировать по затратам;
- превалирование короткого горизонта видения из-за информационной непрозрачности рынка и несовершенной институциональной среды;
- ограниченные возможности доступа к ценным ресурсам, поскольку обычно это компании малого или среднего размера, ограниченные в захвате территорий;
- высокие транзакционные издержки, характерные для развивающихся рынков.

В случае с компанией закрытого типа, функционирующей в условиях развития рынков, изучение интересов стратегических стейкхолдеров, на вкладе которых основан успех компании, в целях их дальнейшего учета в стратегии развития обеспечивает лучшие результаты деятельности, чем в случае развития исключительно в интересах собственников. Такая компания имеет возможность тратить меньше ресурсов

---

[1] Нефинансовые стейкхолдеры – поставщики нефинансовых, или неосязаемых, ресурсов компании (знания, навыки, связи, порядок взаимодействия (регламенты) и т. д.). Финансовые стейкхолдеры – поставщики финансовых ресурсов (собственники и кредиторы).

[2] Интеллектуальный капитал (*англ.* intellectual capital) – все неденежные и нематериальные ресурсы, полностью или частично контролируемые организацией и участвующие в создании ценности. Более подробно о содержании данного понятия, структуре компонент интеллектуального капитала см., к примеру, работу [7].

на обеспечение выполнения контрагентами своих обязательств (снижать транзакционные издержки) и эффективно действовать в известном и структурированном пространстве интересов стейкхолдеров. Следовательно, можно представить как весьма важную задачу изучение состава стратегических стейкхолдеров фирм закрытого типа и их интересов с целью дальнейшего учета полученной информации при формировании стратегии развития, а также для выявления возможных или реальных источников возникновения противоречий.

Ниже приведены результаты исследования стратегических стейкхолдеров компании закрытого типа и практический пример использования данной информации в стратегическом процессе, позволившие выявить основные группы стратегических стейкхолдеров, интересы и критические факторы, обеспечивающие их выбор в пользу рассматриваемой компании, а также глубинные основания некоторых из внутренних вызовов компании. В частности, стали очевидны противоречия внутри каждой группы стейкхолдеров, а также разнонаправленность деятельности отдельных категорий внутренних и внешних стейкхолдеров[1]. В данном случае руководство компании (совет директоров) получает ценную информацию, позволяющую оценить различные стороны деятельности компании с точки зрения ее стратегических стейкхолдеров, понять направленность интересов и обнаружить возможные противоречия, предугадать и нивелировать зарождающиеся конфликты.

Предлагаемое исследование – частный случай выявления интересов стратегических стейкхолдеров в компании закрытого типа. Впервые предпринятое в 2010 г., оно может проводиться с некоторой периодичностью, создавая определенную динамику индикаторов поля интересов рассматриваемой компании. Эта динамика должна быть использована для выбора русла стратегического развития фирмы – одного из основных принципов стейкхолдерского подхода к управлению.

Цель исследования – структурирование пространства интересов, связанных с рассматриваемой компанией, и выявление критических факторов сотрудничества для различных групп заинтересованных лиц (стейкхолдеров).

Объект исследования – типичная региональная компания закрытого типа, представляющая собой совокупность бизнес-направлений, выделенных как отдельные организации, объединенные на основе идентичного состава собственников/структуры собственности (диверсифицированный холдинг). Основные прибылеобразующие направления деятельности связаны с производством строительных материалов и изделий.

Этапы исследования:

1) определение стратегических для данной компании категорий стейкхолдеров и составление поименных списков представителей каждой целевой группы;

2) создание модели анализа;

3) проведение опросов;

4) анализ и интерпретация результатов;

5) презентация результатов в наглядном виде внутренним стейкхолдерам (владельцы, менеджеры, ключевые специалисты компании).

Используемые методы: анкетирование и интервьюирование; экспертный метод определения ключевых групп стейкхолдеров.

Структура анкеты (основные блоки):

Блок 1. Вопросы, связанные со степенью информированности стейкхолдеров о компании, ее положении, развитии и планах, а также выявляющие их фактическую готовность участвовать в стратегическом процессе и исполнять принятую стратегию.

---

[1] Внутренние и внешние стейкхолдеры – классификация стейкхолдеров на основании критерия границ фирмы. Так, к внутренним стейкхолдерам относятся владельцы, менеджмент и персонал, а к внешним – клиенты, банки, поставщики, государство и пр.

Блок 2. Оценка значимости и эффективности различных подходов к управлению компанией (на основе стоимости для акционеров и стоимости для стейкхолдеров):

• определение стратегических групп стейкхолдеров, имеющих максимальное значение для данной компании;

• значимость подходов с учетом российской деловой среды.

Блок 3. Выявление профилей стоимости (ценности сотрудничества с компанией) и ожиданий для различных категорий стейкхолдеров:

• определение критериев ценности сотрудничества с компанией посредством выбора критически важных факторов (сто́ит сотрудничать или не сто́ит?);

• определение реальных ожиданий и оценка вклада стейкхолдеров в компанию.

Первый блок вопросов, связанных с информацией о стратегии компании, дает представление о степени понимания направленности ее развития, о видении стратегическими стейкхолдерами перспектив сотрудничества. Примеры ответов на часть вопросов первого блока одной из групп стейкхолдеров менеджмента корпоративного центра и безнес-единиц представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1.

Распределение ответов на вопрос 1
«Оцените Вашу степень осведомленности о стратегии компании»

Степень осведомленности	Оценка, баллы				
	1	2	3	4	5
О текущей стратегии развития компании		xxxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxx	xxx
О ключевых мерах, необходимых для достижения долгосрочных целей		xxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxx	xx
О долгосрочном росте стоимости компании	xx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxx	xx
О величине потока свободных денежных средств компании за **текущий** год (2009)	xxxxxxx	xxxxx	xxxx	xxxxx	xxx
Об изменении потоков свободных денежных средств компании в **следующем** году (2010)	xxxxxx	xxxxxxxxx	xxxxx	xx	xx
О возможностях роста потоков свободных денежных средств компании в 2011 г.	xxxxxxx	xxxxxxxx xxx	xxxx	x	x
О деловых (коммерческих) рисках компании в **текущем** году	xxx	xxxxx	xxxxxxxx xxxx	xx	xx
О деловых (коммерческих) рисках компании в **следующем** году	xxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxx	xx	xx
О рисках финансирования компании в **текущем** году	xxx	xxxxxxxx	xxxxxx	xxxxx	xx
О рисках финансирования компании в **следующем** году	xxxx	xxxxxxxx	xxxxxxx	xxx	xx
О перспективах компании через 5 лет	xxx	xxxxxxxx xxxxxx	xxxxx	x	x

Примечание. В данном анкетировании (табл. 1 и 2) текущий год – 2010, следующий – 2011. Балльная шкала: 1 балл – нулевая; 2 – ограниченная; 3 – хорошая; 4 – полная; 5 баллов – исключительная. Количество участников – 24.

Первый блок вопросов показал различную степень осведомленности респондентов о стратегии развития компании для разных групп стейкхолдеров (и даже между

разными частями одной и той же группы) и выявил существующие проблемы: расслоение группы собственников на управляющих и не участвующих в оперативном управлении, а группы менеджмента – на менеджеров корпоративного центра и отдельные бизнес-единицы. Информационная асимметрия приводит к конфликтной ситуации и росту несогласованности действий.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос 2 «Оцените Вашу степень заинтересованности в участии решения следующих вопросов развития компании»

Степень заинтересованности	Оценка, баллы				
	1	2	3	4	5
Определение текущей стратегии компании			xxxxx	xxxxxx xxxxxxx	xxxxx
Реализация ключевых мер, необходимых для достижения долгосрочных целей компании			xxxx	xxxxxxxx xxxxxx	xxxxx
Долгосрочный рост стоимости компании		xxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxx
Обеспечение величины потока свободных денежных средств компании за **текущий** год (2009)	x	xxxxxx	xxxxxx	xxxxxx	xxxx
Обеспечение необходимых изменений потоков свободных денежных средств компании в **следующем** году (2010)	x	x	xxxxxxxxx	xxxxxxx	xxxxx
Поиск и использование возможностей роста потоков свободных денежных средств компании в 2011 г.	x	xx	xxxxxxxx	xxxxxxx	xxxxx
Работа с деловыми (коммерческими) рисками компании в **текущем** году (2009)	x	xxxx	xxxxxxx	xxxxxxxx	xxx
Работа с деловыми (коммерческими) рисками компании в **следующем** году (2010)	x		xxxxxxxx	xxxxxxx xxxx	xxx
Выявление и регулирование рисков финансирования компании в **текущем** году	x	xxxxxxx	xxxxxxx	xxxx	xxxx
Выявление и регулирование рисков финансирования компании в **следующем** году (2010)		xxxx	xxxxxxx	xxxxxxx	xxxxx
Определение перспектив компании через 5 лет	x	xxx	xxxxxxxxx	xxxxxxxx	xxx

Примечание. Количество участников – 23.

Второй блок вопросов выявил состав стратегических стейкхолдеров для данной компании с помощью сбора данных и суммирования результатов по всем участвующим в опросах группам.

Результаты опроса группы «Менеджмент» представлены в табл. 3.

Третий блок вопросов позволил получить представление о видении различными группами стейкхолдеров стоимости (ценности) компании (профили ценности для разных категорий стейкхолдеров) и о характере их ожиданий от сотрудничества с компанией.

Для анализа полученных данных были введены понятия «*факторы стоимости*» и «*профили ценности*». Основные критерии, благодаря которым стратегические

стейкхолдеры выразили свое согласие на долгосрочное сотрудничество с компанией, были названы *факторами, или «срезами» стоимости*, а картина их взаимного расположения (соотношения) – *профили ценности*. Основной принцип управления компанией на основе профилей ценности – выявление критически важных факторов для всех стратегических стейкхолдеров и соблюдение *правила неразрушения стоимости (ценности) для каждой категории*. Для его реализации необходимо выявить фактическое состояние интересов по каждой группе и, по возможности, влиять на оптимальное изменение этого состояния.

Таблица 3

Определение состава стратегических стейкхолдеров (группа «Менеджмент»)

Относятся ли к стратегическим стейкхолдерам, интересы которых должны быть учтены в стратегии, следующие компании?	Ответ	
	Да	Нет
Мажоритарные акционеры	22	
Миноритарные акционеры	14	8
Клиенты крупные	18	4
Клиенты стабильные	14	8
Поставщики крупные	16	6
Поставщики стабильные	12	10
Высококвалифицированные сотрудники (в том числе менеджмент)	21	1
Городские (региональные) власти	7	15
Кредиторы, обеспечивающие основные заимствования	12	10

Примечание. Количество участников – 22.

Для группировки и анализа ответов использовалась концепция Balanced Scoredcard (BSC) [8], согласно которой все показатели деятельности можно отнести к одной из четырех основных групп: финансовые показатели; внешние показатели; бизнес-процессы; HR-показатели. Был создан список из 30 формулировок критериев (факторов стоимости), каждая из которых относилась к одной из четырех перечисленных групп. Каждый участник выбирал любые 5 критериев и располагал их в порядке уменьшения значимости. Степеням значимости было присвоено по некоторому количеству баллов. По всем категориям стейкхолдеров подсчитывалась сумма баллов по каждой из четырех групп показателей (более подробно данная методика описана в [9]).

Результаты подсчета баллов по всем группам критериев стоимости по каждой категории стейкхолдеров графически представлены на рис. 1.

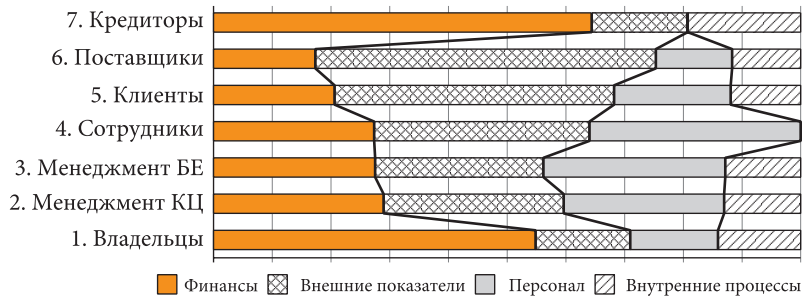


Рис. 1. Профили ценности бизнеса для стратегических стейкхолдеров

Из всего изложенного можно сделать следующие выводы. Подтвердилась разнонаправленность векторов интересов различных групп респондентов: разные факторы стоимости имеют неодинаковую степень важности для различных категорий

опрошенных. Проявление разнообразия интересов участников деятельности компании естественно и не угрожает стратегической устойчивости предприятия при условии выявления и нивелирования наиболее контрастирующих противоречий между контурами интересов финансовых и нефинансовых стейкхолдеров, а также ситуаций, когда отдельные факторы стоимости полностью исключены из «поля зрения» стратегических стейкхолдеров, от которых в наибольшей степени зависит долгосрочный успех компании. Для работы с выявленными «узкими местами» следует выстраивать специальную *долгосрочную политику* в отношении каждой группы для нивелирования противоречий и учета этих данных при выборе стратегических альтернатив развития.

Очевиден контраст между финансовыми и нефинансовыми стейкхолдерами: для владельцев и кредиторов более важными являются финансовые показатели компании. Все финансовые показатели – это, по сути, краткосрочный результат деятельности, обусловленный качеством уже имеющихся активов, накопленным к конкретному моменту уровнем компетентности персонала и эффективностью прошлых управленческих решений. Если финансовые стейкхолдеры интересуются лишь финансовыми результатами, игнорируя *основу и условия* их создания, это говорит, во-первых, о краткосрочности их ожиданий (что, как известно, обычно делает труднореализуемыми крупные инновационные проекты, а значит, несостоятельной или ущербной стратегию развития компании) и, во-вторых, о недостаточном понимании природы рисков и должном соотношении финансовых и нефинансовых показателей деятельности для адекватной оценки компании.

Для кредиторов (данная группа стейкхолдеров играет существенную роль в рассматриваемой компании, находящейся на стадии активного роста в силу значительного финансового рычага) фактор, связанный с персоналом, выпадает из общей картины, а следовательно, по мнению кредиторов, в эту область компании не стоит направлять существенный поток ресурсов.

Рассматривая профили нефинансовых стейкхолдеров, стоит отметить два основных момента. Во-первых, несущественна составляющая процессной компоненты деятельности: для ключевого персонала компании она полностью выпадает из анализа. Это соответствует реально существующей проблеме недостаточной внутренней эффективности рассматриваемой компании – основные и вспомогательные бизнес-процессы зачастую слишком затратны и не прозрачны. Следовательно, надлежит соответствующим образом ориентировать и мотивировать менеджмент и прочий персонал компании, чтобы нивелировать это отклонение. Во-вторых, группа стратегических поставщиков наиболее заинтересована в экстенсивном развитии компании (рост в абсолютном выражении показателей оборота и закупок) при меньшей значимости эффективности деятельности.

В дополнение к профилям ценности для каждой группы стейкхолдеров были сформированы «профили ожидания» для внутренних стейкхолдеров (собственники, менеджмент и персонал) с целью формирования русла развития компании на коротком горизонте деятельности (один год). Участникам опроса предлагалось произвольно сформулировать свои ожидания от сотрудничества с компанией (открытый вопрос). Все ответы были сгруппированы по основным блокам: мотивация; самореализация; растущий бизнес; корпоративная культура; ресурс доверия владельцев бизнеса.

Результаты анализа по двум группам – менеджмент и персонал – представлены ниже (рис. 2).

Применение выявленных результатов (пример учета в стратегии компании). Следующий шаг в отношении полученных результатов – уяснение того, каковы «критические» ожидания финансовых и нефинансовых стейкхолдеров и каким образом их следует учитывать при выборе стратегических альтернатив, приемлемых с точки зрения *неразрушения ценности для всех категорий стратегических стейкхолдеров*.

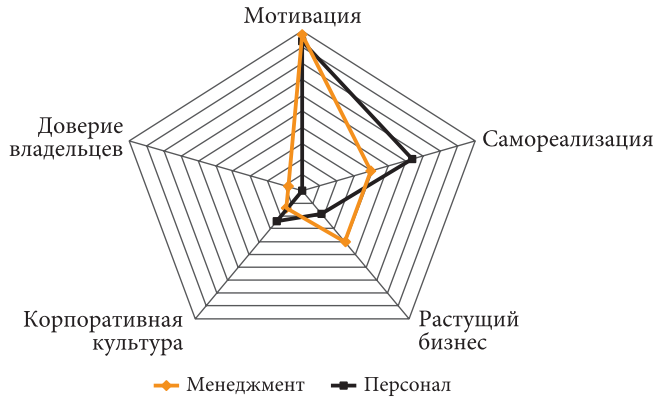


Рис. 2. Профили ожиданий для менеджмента и персонала компании

Факторы каждой категории расположены *по степени убывания значимости*.

Финансовые стейкхолдеры:

1) акционеры:

• доходность капитала: риски собственников высоки, но должны быть оправданны;

• качественные НМА (нематериальные, или неосязаемые, активы) как гарантия высокой капиталоотдачи (компетентная команда, рост и расширение бизнеса, эффективные бизнес-процессы);

2) кредиторы:

• минимизация рисков: непревышение оптимального уровня финансового рычага;

• гарантированные денежные потоки в будущем.

Нефинансовые стейкхолдеры:

1) менеджмент:

• рост и расширение бизнеса или финансирование развития компании: перспективы карьеры, новая интересная работа;

• инвестиции в команду, персонал: повышение заработной платы, рост статуса, обучение, предоставление ресурсов для функционирования;

2) персонал:

• финансирование развития компании (новые продукты, новые производства) и одновременно роста профессионализма;

• сохранение уровня заработной платы (стабильность);

• повышение уровня заработной платы;

3) клиенты:

• инвестиции в команду: финансирование повышения профессионализма, мотивированности, роста компетентности. Клиентам нужен высококвалифицированный персонал для стабильно качественного обслуживания;

• инвестиции в развитие и клиентов (в каналы сбыта, более удобные каналы, доступную продукцию и т. п.);

• снижение рисков банкротства поставщика (оптимальный финансовый рычаг);

4) поставщики (их интересуют только экстенсивный рост и расширение бизнеса).

В целях учета интересов основных групп стейкхолдеров при последующей разработке стратегии принимались во внимание критерии, гарантирующие соблюдение принципа неубывания ценности компании в последующий отчетный период:

1) сохранение уровня доходов всего персонала;

2) соблюдение оптимального уровня финансового рычага;

3) инвестиции в рост бизнеса и профессионализма сотрудников.

Как видим, в данной ситуации отдается предпочтение долгосрочным целям (требования финансовых стейкхолдеров, имеющие краткосрочный характер, не принимаются в качестве первоочередных). В принятой стратегии были учтены, прежде всего, факторы, связанные с сохранением (не ухудшением) существующих позиций внутренних нефинансовых стейкхолдеров, а также предусмотрены инвестиции в основную компоненту интеллектуального капитала – человеческий капитал. Рассмотренные принципы были приняты как необходимые для отбора стратегических альтернатив развития данной компании.

Итак, предложенный автором подход к изучению стейкхолдеров достаточно универсален и применим в любой компании независимо от ее организационно-правовой формы.

Компания закрытого типа при разработке своей стратегии должна ориентироваться не только на интересы собственников, но и на интересы и ожидания ее стратегических (нефинансовых) стейкхолдеров, являющихся носителями наиболее ценных компонент интеллектуального капитала. Первые шаги к созданию стратегии – отслеживание поля интересов вокруг компании, выявление стратегических стейкхолдеров и оценка динамики ценности сотрудничества для каждой категории. С помощью принципа неуменьшения стоимости для стратегических стейкхолдеров мы намечаем «якорные точки» для ориентирования вектора развития компании.

Ценность данного метода состоит в том, что, во-первых, он позволяет выявить категории стратегических стейкхолдеров и их критерии стоимости бизнеса, руководствуясь которыми можно управлять компанией таким образом, чтобы укреплять и наращивать ее интеллектуальный капитал; во-вторых, с его помощью можно выявить риски, наиболее критичные позиции для различных групп стейкхолдеров, наиболее острые разногласия и попытаться их нивелировать; в-третьих, полученные данные можно применять для управления по целям, для установки общих согласованных целей и критериев их достижения. Данные о «критических» ожиданиях стратегических стейкхолдеров необходимо учитывать при выборе стратегической альтернативы и в процессе принятия ситуационных управленческих решений.

Источники

1. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Рос. журн. менеджмента. 2008. Т. 6. № 3.

2. Donaldson T., Preston L. E. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, Implications // Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. No. 1.

3. Figge F., Schaltegger S. What is «Stakeholder Value»? Developing Catchphrase into a Benchmarking Tool. Luneburg : University of Luneburg, 1999.

4. Kochan T. A., Rubenstein S. A. Toward a Stakeholder Theory of the Firm: The Saturn Partnership // Organizational Science. 2000. Vol. 11. No. 4.

5. Тис Д., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. «Менеджмент». 2003. № 4.

6. Ивашковская И. В. Моделирование стоимости. Стратегическая ответственность советов директоров. М. : ИНФРА-М, 2009.

7. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М. : ИНФРА-М, 2005.

8. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд. М. : Олимп-Бизнес, 2010.

9. Долматова И. Н. Стоимость непубличной компании: оценка с позиций стейкхолдеров // Рос. предпринимательство. 2011. № 3 (2).

ГРАЧЕВА Надежда Алексеевна

Кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Юго-Западный государственный университет
305040, РФ, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94
Контактный телефон: (4712) 58-71-06
e-mail: n-a-gracheva@mail.ru

Экономический анализ вознаграждения членов совета директоров и топ-менеджеров российских компаний

Ключевые слова: вознаграждение персонала; анализ вознаграждения; топ-менеджеры; члены совета директоров; ключевой управленческий персонал; публичные компании; российские компании.

Вознаграждение членов совета директоров и топ-менеджеров рассматривается как элемент корпоративного управления. Показаны составные компоненты вознаграждения членов советов директоров и топ-менеджеров публичных компаний. Обозначены проблемы в области вознаграждения ключевого управленческого персонала. Освещен вопрос раскрытия информации о вознаграждении. Приведен анализ практики вознаграждений по данным годовых отчетов российских публичных компаний.

При формировании эффективной системы корпоративного управления особое внимание уделяется размеру вознаграждений, их структуре, механизму увязки с краткосрочными и долгосрочными результатами деятельности компаний, с объемом и сложностью функций, выполняемых менеджментом и советом директоров. Вместе с тем вопрос о вознаграждении членов советов директоров и топ-менеджеров компаний – один из наиболее обсуждаемых и слабо раскрываемых в практике корпоративного управления. Система вознаграждения высшего менеджмента российских публичных компаний недостаточно направлена на достижение долгосрочных целей, не всегда соответствует лучшим мировым практикам и зачастую непрозрачна.

Согласно Принципам корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) при совете директоров компании необходимо создавать комитет по кадрам и вознаграждениям, в функции которого будет входить выработка политики в области вознаграждения высшего менеджмента, составной частью которой является разработка принципов и основных критериев определения размера вознаграждения членов совета директоров и исполнительных органов компании.

В Кодексе корпоративного поведения (Россия, 2002 г.), в котором сформулированы принципы наилучшей практики корпоративного управления, отмечается, что в уставе общества рекомендуется предусматривать создание комитета по кадрам и вознаграждениям. Данный комитет должен, с одной стороны, способствовать привлечению к управлению обществом квалифицированных специалистов и создавать необходимые стимулы для их успешной работы, с другой стороны, разработать критерии оценки их деятельности, увязав с достижением поставленных перед компанией целей.

Ежегодное исследование практики корпоративного управления в российских компаниях, проводимое Российским институтом директоров, выявило, что комитет по кадрам и вознаграждениям создают 73% компаний из числа обследованных (в 2011 г.

© Грачева Н. А., 2013

выборка составила 150 компаний, среди которых 71 – это компании, чьи акции были включены в котировальные списки российской фондовой биржи ММВБ) [1]. Однако для компаний, имеющих листинг, этот показатель существенно выше – 94%, поскольку, в соответствии с Положением о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг, для включения акций компании в котировальные списки «А» фондовой биржи в совете директоров эмитента должен быть обязательно сформирован комитет по кадрам и вознаграждениям.

Основные правила вознаграждения членов совета директоров были определены в Принципах корпоративного управления ОЭСР:

- вознаграждение исполнительных и неисполнительных директоров должно быть построено на разной основе и ориентировано на долгосрочные интересы акционеров;
- фиксированная часть вознаграждения неисполнительных директоров одинакова и не привязана к результатам деятельности компании;
- информацию о размере и критериях начисления доходов членов совета следует раскрывать;
- разработкой системы и принципов выплаты вознаграждения должен заниматься специальный комитет совета директоров с независимыми членами в его составе.

Вознаграждение членов совета директоров (неисполнительных директоров), как правило, состоит из нескольких элементов [2]:

1) базовое вознаграждение – гонорар за работу в совете. Определяется его годовая сумма, которая выплачивается раз в год, квартал или месяц. Иногда представляет собой платежи за участие в заседаниях совета директоров;

2) дополнительное вознаграждение – за работу в составе комитетов совета директоров. Это либо фиксированные выплаты, либо рассчитанные с учетом надбавочного коэффициента к базовому вознаграждению.

А. Г. Дементьева выделяет следующие элементы вознаграждения директоров, сложившиеся в практике бизнеса [3; 4]:

- общее вознаграждение за членство в совете директоров. Обычно размер вознаграждения привязан к результатам работы компании (прибыль или капитализация) и может выплачиваться в денежной форме и в форме опциона;
- выплаты за участие в заседаниях совета директоров;
- вознаграждение за участие в работе комитетов совета;
- вознаграждение председателю совета директоров и председателям комитетов;
- компенсация затрат, которые связаны с выполнением функций членов совета директоров.

Для того чтобы сосредоточить внимание членов совета директоров на долгосрочном результате развития компании – капитализации, используются такие виды вознаграждения, как акции, опционы. Что касается выплаты вознаграждения неисполнительным директорам, то она может осуществляться в денежной форме, а также в виде акций или опционов по акциям компаний.

Основные критерии определения размера вознаграждения членов совета директоров, как было отмечено, должны разрабатываться комитетом по кадрам и вознаграждениям. Размер вознаграждения и компенсаций членов совета директоров устанавливается решением общего собрания акционеров. Основная проблема – размер вознаграждения и факторы, его определяющие. По данным исследования International Finance Corporation, на вопрос «От каких показателей должно зависеть вознаграждение членов совета директоров?» представители российских акционерных обществ ответили [5]:

- 75,3% – от объема прибыли;
- 50,6% – от роста рыночной капитализации;
- 14,2% – от привлечения инвестиций;

- 8,2% – от роста доли рынка;
- 7,1% – от роста объема продаж в физическом выражении;
- 3,5% – вознаграждение должно быть фиксированным.

Российская практика выплаты вознаграждения членам совета директоров достаточно разнообразна. С одной стороны, в крупных публичных компаниях есть устоявшиеся модели, которые соответствуют западной практике. С другой стороны, многие непубличные или небольшие компании вообще не выплачивают вознаграждение членам советов: в 2009 г. – это 68% компаний с годовой выручкой менее 0,5 млрд дол. из списка «Эксперт-400», раскрывающих информацию о вознаграждении. Среди компаний с выручкой от 2,5 до 9 млрд дол. в 2009 г. не выплачивали подобное вознаграждение 37% компаний [2].

В целом структура вознаграждения членов советов директоров крупных российских публичных компаний соответствует общепринятой: вознаграждение получают только неисполнительные директора, постоянное вознаграждение состоит из базового и дополнительного, выплачиваемого за работу в комитетах и председателю совета директоров (табл. 1). В некоторых компаниях выплачивается вознаграждение за каждое заседание совета директоров, в котором принял участие директор. ОАО «МТС» и ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» выплачивают неисполнительным директорам бонус, зависящий от капитализации или прибыли компании. В ОАО «Роснефть» независимые директора получают вознаграждение акциями компании. Все компании компенсируют расходы, связанные с выполнением функций членов совета директоров [6].

Таблица 1

Система вознаграждения членов советов директоров отдельных российских компаний [2]

Компания	Постоянные показатели системы вознаграждения	Переменные показатели системы вознаграждения
ОАО «СТС Медиа»	Только для неисполнительных директоров. Базовое вознаграждение – 100 тыс. дол. в год. Дополнительное – за участие в работе комитетов – 25 тыс. дол.	Нет. Для членов совета директоров не предусмотрены опционные программы или программы вознаграждения, основанные на цене акций
ОАО «МТС»	Только неисполнительным директорам. Базовое вознаграждение – 250 тыс. дол. в год, выплачивается ежеквартально. Дополнительное – за участие в работе комитетов в качестве члена комитета – 5–10 тыс. дол. в год. За председательство в комитете – 25 тыс. дол. в год	Ежегодные премиальные выплаты при наличии прибыли и в зависимости от капитализации компании
ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»	Базовое вознаграждение для члена совета директоров – 310 тыс. р. в месяц. Для председателя совета – 372 тыс. р. Дополнительно оплачивается участие в очном заседании совета (155 тыс. р.) и в заочном (31 тыс. р.)	Нет
ОАО «Сибирьтелеком»	Совокупная месячная заработная плата совета директоров составляет 34 тыс. дол. в месяц	Общий объем премий – 145 тыс. дол., иные имущественные предоставления – 31 тыс. дол.

По данным годовых отчетов публичных компаний, самые высокие вознаграждения получают члены советов директоров в газовых и нефтяных компаниях (табл. 2). Так, в среднем на одного члена совета директоров в ОАО «Лукойл» приходится более 40 млн р. базового вознаграждения, в ОАО «Норникель» – 81 млн р., в ОАО «Газпром» – около 19 млн р. Исключение составляет ОАО «Роснефть» – 6 млн р. Далее идут энергетические компании, в которых члены совета директоров получают 2–6 млн р. Замыкают список компании, осуществляющие перевозки. Важно отметить, что базовое вознаграждение каждого члена совета директоров зависит не только от общей суммы, но и от числа директоров высшего уровня. Так, например, общая сумма вознаграждения в ОАО «Газпром» почти в 2 раза выше, чем в ОАО «Норникель», но в расчете на одного человека ситуация обратная.

Таблица 2

Базовое вознаграждение совета директоров в крупнейших российских компаниях по отраслям [7]

Компания	Общая сумма вознаграждений, р.	В расчете на 1 человека, р.
Энергетические компании		
ОАО «Мосэнерго»	57 197 090	6 355 232
ОАО «Русгидро»	97 995 399	6 999 671
Холдинг МРСК	25 355 298	2 112 942
Нефтяные компании		
ОАО «Лукойл»	1 001 600 000	40 064 000
ОАО «Норникель»	105 300 000	81 000 000
ОАО «Роснефть»	56 700 000	6 300 000
Газовые компании		
ОАО «Газпром»	205 648 300	18 695 300
Компании, осуществляющие перевозки		
ОАО «Аэрофлот»	5 600 000	725 000
ОАО «РЖД»	23 328 342	3 332 620

Основными проблемами в области вознаграждения членов совета директоров остаются:

1) недостаточная зависимость размера вознаграждений от достигнутых показателей деятельности компаний;

2) низкая раскрываемость сведений о размере вознаграждения менеджмента и членов совета.

По результатам исследования прозрачности российских компаний, проведенного в 2010 г. компанией Standard&Poor's, показатель раскрытия информации о вознаграждении составляет 26%, что очень плохо по сравнению с зарубежной практикой. Лишь 20% исследованных компаний раскрывают индивидуальное вознаграждение членов совета, а менеджеров – 6% компаний. Несмотря на общий низкий уровень, некоторые компании публикуют достаточно подробную информацию по этому вопросу: показатель раскрытия данной информации для ОАО «СТС Медиа» – 89%, для ОАО «МТС» и X5 Retail Group – более 60% [6]. Лучше всего раскрывают информацию компании телекоммуникационного сектора, так как большая их часть прошла листинг на зарубежных биржах, что обязывает компании раскрывать информацию о вознаграждении. Почти в два раза меньше показатель раскрытия информации по данному вопросу у металлургических компаний и банков, еще меньше у электроэнергетических и машиностроительных компаний.

Причины низкой прозрачности системы вознаграждения менеджмента и членов совета директоров в России – «мягкие требования российской регуляторной среды

к этому элементу раскрытия информации и неэффективный контроль за исполнением действующих требований» [8. С. 131].

Величина и структура вознаграждения менеджмента, по мнению Д. А. Ендовицкого и Л. А. Вострикова, прямо зависят от трех факторов [9. С. 221]:

1) степени удовлетворения интересов собственников;

2) структуры акционерного капитала (концентрации собственности и согласованности участников общества в оценке результатов деятельности менеджмента);

3) совмещения функций менеджера (экономического агента) и собственника (доверителя) в одном лице.

Система вознаграждения топ-менеджеров, как и любая система вознаграждения работников, обычно состоит из нескольких компонентов.

1) постоянная (фиксированная) часть – выплаты за непосредственное выполнение трудовой функции, она не привязана к достижению каких-либо результатов, но является стабильным доходом за выполнение обязанностей по управлению компанией;

2) переменная часть – вознаграждение, которое привязывается к достижению определенных результатов и показателей;

3) социальный пакет;

4) нематериальное стимулирование.

Эти элементы предусмотрены классификацией, принятой Американской ассоциацией специалистов по оплате труда.

Показанная на рисунке структура вознаграждения достаточно типична для многих зарубежных стран, она состоит из трех частей: фиксированного оклада и привилегий за принадлежность компании; бонусов за краткосрочные результаты; долгосрочных стимулов [10].

Долгосрочные стимулы	Опционы	Раз в три года
	Долгосрочные цели: доли рынка, производительность труда	Раз в год
Бонусы за краткосрочные результаты	Краткосрочные цели: EVA, выручка и пр.	Раз в квартал
Фиксированные оклад, привилегии за принадлежность компании	Зависит от требуемого уровня, квалификации, тенденций рынка труда, оценки соответствия должности	Раз в месяц

Примерная структура вознаграждения топ-менеджмента

В табл. 3 приведены исследования компании S&P о вознаграждении управленческого персонала в целом по России. Среднее значение размера вознаграждений ключевого управленческого персонала по 71 компании составило 16,7 млн дол., причем общий разброс величины вознаграждения очень широк – от 1,4 млн до 106,5 млн дол. Самые высокие размеры компенсаций управленческому персоналу наблюдаются в банковской, нефтегазовой и металлургической отраслях – порядка 30–40 млн дол. Отрыв вышеперечисленных отраслей от остальных достаточно велик: в следующей за металлургией отрасли телекоммуникационной деятельности компенсации управленческого персонала ниже среднего и равны 13,8 млн дол. Средний размер вознаграждений в электроэнергетике составляет 9,6 млн дол. Наименьший размер вознаграждения – в машиностроении, где оно составляет чуть более 7 млн дол. Одним из факторов, объясняющих невысокие уровни вознаграждений в данной отрасли, может служить неблагоприятное положение в отрасли в целом и низкие показатели отдельных компаний в частности [6].

Отмеченные выше отраслевые тенденции прослеживаются и в статистике, посвященной рейтингу зарплат. По данным российского издания журнала Forbes, самые

высокие зарплаты топ-менеджменту выплачиваются в банках, нефтегазовых компаниях и металлургии.

Таблица 3

Вознаграждение ключевого управленческого персонала в России

Отрасль	Вознаграждение КУП, млн дол.			Количество компаний, раскрывающих размер вознаграждений КУП, %
	среднее	минимальное	максимальное	
Вся выборка	16,7	1,4	106,5	71 (79)
Банки	43,2	9,7	106,5	4 (100)
Нефть и газ	37,5	10,3	82,7	5 (45)
Металлургия	34,3	2,4	87,7	8 (80)
Телекоммуникации	13,8	4,8	43,2	8 (89)
Электроэнергетика	9,6	2,3	63,1	20 (77)
Пищевая промышленность	8,3	1,4	28,2	8 (80)
Машиностроение	7,3	4,7	10,0	3 (100)

В российских СМИ в последние годы часто обсуждаются организации, где схемы мотивации и вознаграждения высшего руководства не удовлетворяют требованиям прозрачности. Отмечается также чрезмерно высокая оплата труда топ-менеджеров в условиях финансового кризиса на фоне снижения результатов деятельности в их компаниях. Мотивация на основе денежных выплат или премиальные акции за легко достижимые цели ухудшают положение акционеров. Акционеры отклоняют утвержденные советом директоров отчеты о вознаграждении; инвесторы понижают рейтинги компаний, имеющих репутацию организаций с неадекватной системой вознаграждения.

Практика вознаграждений высшего руководства компаний стала переосмысливаться многими профессиональными ассоциациями в Европе и международными организациями. Общая направленность их рекомендаций – приведение доходов менеджмента в соответствие с долгосрочными целями компаний. Длительная тенденция нацеленности менеджмента на краткосрочные результаты, прежде всего прибыли, привела к фальсификациям финансовой отчетности в крупных корпорациях и финансовым скандалам. В апреле 2009 г. международный орган регуляторов Financial Stability Board (FSB) (Совет по финансовой стабильности), которому поручено исполнение решения саммитов G20 по антикризисным мерам межправительственного уровня, в том числе в области корпоративного управления, опубликовал принципы реформирования системы вознаграждения в финансовой сфере. Подготовленные FSB «Принципы лучшей практики в области вознаграждений. Стандарты внедрения» направлены «…на согласование вознаграждения с процессом создания долгосрочных ценностей и отказом от принятия чрезмерных рисков» [8. С. 22–23].

По мнению многих членов советов директоров, сложно разработать систему вознаграждения, которая последовательно учитывала бы как мотивацию менеджеров, так и интересы акционеров. Принимая во внимание сложность проблемы, при формулировании ответов на запросы со стороны руководящего состава, инвесторов и других заинтересованных лиц советам директоров необходимо учитывать следующее [11]:

1. Структура общего вознаграждения руководящих работников должна включать фиксированную сумму, достаточную для удовлетворения их финансовых потребностей и являющуюся конкурентоспособной на рынке труда.

2. Переменная часть вознаграждения должна сочетать денежный компонент и выплаты на основе акций.

3. Требует рассмотрения вопрос о пропорции краткосрочного и долгосрочного элементов оплаты.

4. Весьма маловероятно, что показатели работы, связанные только с доходами и прибылью и не касающиеся рисков, сопряженных с получением такой прибыли, будут применяться в будущем, поэтому компаниям следует ставить цели по оценке, расчетам и снижению рисков.

5. Совету директоров следует отдельно рассматривать размер и структуру компенсационных пакетов руководящих сотрудников и менеджеров, которые участвуют в управлении рисками и обеспечении соблюдения требований.

6. Необходимо, чтобы отчет о вознаграждении был абсолютно четким и ясным, как в части раскрытия информации о предоставленном вознаграждении и произведенных выплатах, так и в отношении взаимосвязи результатов деятельности организации и бонусов руководства.

Таким образом, совершенствование систем вознаграждения ключевого управленческого персонала публичных компаний, раскрытие информации о принципах и размере вознаграждения их руководства будут свидетельствовать о повышении эффективности корпоративного управления.

Источники

1. Исследование практики корпоративного управления в России: сравнительный анализ по итогам 2004–2010 гг. М. : РИД, 2011.

2. Кальницкая П. Вознаграждение членов советов директоров // Справочник по управлению персоналом. 2011. № 4.

3. Дементьева А. Г. Основы корпоративного управления : учеб. пособие. М. : Магистр, 2011.

4. Дементьева А. Г. Система оценки и вознаграждения исполнительных органов акционерных компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2009. № 2.

5. Практика корпоративного управления в регионах России: IFC (Международная финансовая корпорация). Режим доступа: http://www.ifc.org.

6. Система вознаграждения топ-менеджмента и совета директоров в российских компаниях: влияние кризиса в международном контексте / Standart&Poor´s, 2010. Режим доступа: http://upload.rb.ru/upload/archive/dop_upload/file_2010-05-28_22.43.44_issledovanie_voznagrazhdenija.pdf.

7. Годовые отчеты компаний. Режим доступа: http://www.kursiv.ru.

8. Национальный доклад по корпоративному управлению. М. : НСКУ, 2010. Вып. 3.

9. Ендовицкий Д. А., Вострикова Л. А. Вознаграждение персонала: регулирование, учет и отчетность, экономический анализ. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

10. Кузнецов М. Е. Организация системы вознаграждения топ-менеджера корпорации. М. : Междунар. фин. корпорация, 2005.

11. Вознаграждение топ-менеджеров: ожидание инвесторов и руководства. Режим доступа: http://www.kpmg.com.

ОГАНЯН Микаел Шагенович

Аспирант кафедры финансового менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 283-08-23
e-mail: oganyan.m@gmail.com

ВЕРЕТЕННИКОВА Ольга Борисовна

Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой финансового менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-92
e-mail: veretennikova_o@mail.ru

Контроллинг как системообразующий элемент управления предприятием

Ключевые слова: контроллинг; управление предприятием; политика предприятия; стратегическое и оперативное планирование; менеджер; собственник; психологические аспекты; система контроля; информация; бизнес-процесс; корректирующая функция контроллинга.

Представлены концепции научных школ Германии и России, раскрывающие роль и место контроллинга в системе управления предприятием, а также современные тенденции развития категории «контроллинг». Предложена и обоснована собственная позиция по данному вопросу. Приведена авторская схема процесса управления предприятием, включающая контроллинг.

Процессы планирования и контроля на предприятии тесно взаимосвязаны. Планирование без надлежащего контроля над исполнением обычно не эффективно, так как не проводятся ни оценка результатов деятельности, ни их сравнение с заложенными ранее ориентирами, не вырабатываются меры корректировки планов либо мероприятий по их достижению (в зависимости от причины невыполнения планов), не создается объективная, глубоко проработанная аналитическая основа для дальнейшего планирования. Таким образом, процессы планирования и контроля сменяют друг друга, а базой для обоих действий является информационное обеспечение (данные о состоянии и ресурсах предприятия, прогнозы и прочая информация).

Совокупность задач управления (взаимосвязи планирования и контроля, функционирующих в поле информационного обеспечения) решается с помощью контроллинга.

По мнению немецкого ученого Д. Хана, «контроллинг» может интерпретироваться как «информационное обеспечение ориентированного на результат управления предприятием» [1]. Задача контроллинга, следовательно, состоит в том, чтобы «путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия» (цит. по: [1. С. 109]).

Как видно на рис. 1, контроллинг охватывает все уровни управления предприятием – от собственников до исполнителей: контроллеры готовят аналитические материалы и проект политики компании; собственники рассматривают данные предложения, формируют генеральные цели компании, ее политику и направляют решения

© Оганян М.Ш., Веретенникова О.Б., 2013

менеджменту для стратегического планирования и достижения целей (такая схема взаимоотношений справедлива, если собственники не совмещают роль непосредственных топ-менеджеров компании, что часто встречается в отечественной практике). Далее, на уровне руководителей среднего звена, формируются оперативные планы и осуществляются мероприятия, закрепленные за данным уровнем управления.

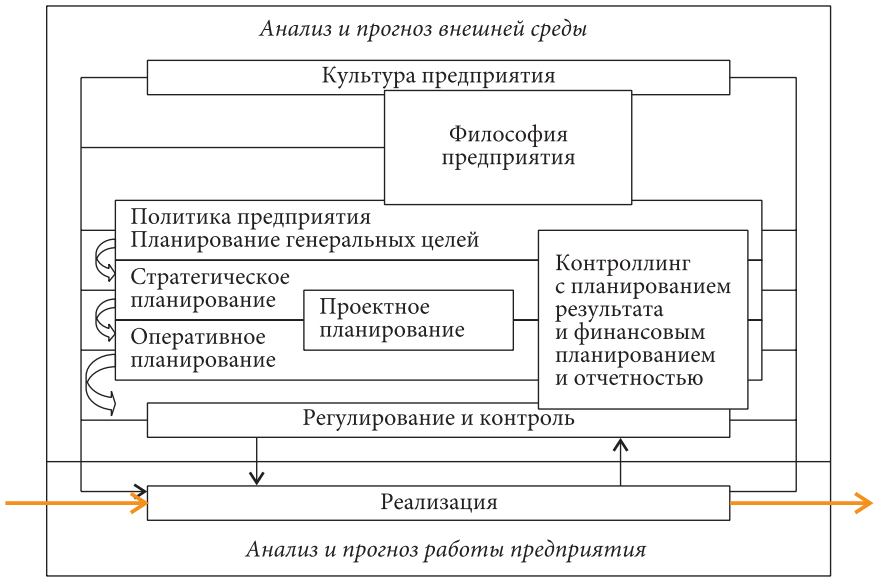


Рис. 1. Контроллинг в рамках управленческих задач предприятия

Очевидно, что контроллинг обеспечивает координацию воли собственников бизнеса с действиями менеджеров, а впоследствии и отчетность менеджеров перед собственниками, анализирует причины отклонений фактических показателей от плановых и способствует изменению политики собственников компании либо методов реализации менеджментом целей, намеченных учредителями. Такой подход акцентирует внимание контроллинга преимущественно на этапах планирования, регулирования и контроля в рамках управления предприятием. С этапом реализации контроллинг связан не на прямую, а через взаимосвязь регулирования и контроля. Однако основой успешной деятельности компании является правильная реализация намеченных планов, и именно на данном этапе управления контроллинг должен играть главную роль.

Что касается мнения отечественных ученых о роли контроллинга в системе управления предприятием, то одно из наиболее полных определений изложено в работе [2], в которой сущность контроллинга с учетом функции управления определена как «обособленное направление финансового менеджмента на предприятии, связанное с разработкой и реализацией стратегических и оперативных планов на основе особых систем контроля и информации» [2. С. 385].

Что касается задач контроллинга в системе управления предприятием, то, по мнению отечественных ученых, они сводятся: а) к поддержке процесса планирования; б) контролю за реализацией планов; в) информационно-аналитическому обеспечению руководства; г) решению специальных задач (сбор и анализ данных о внешней среде, сравнение предприятия с конкурентами, обоснование слияния с другими фирмами, расчет эффективности инвестиционных проектов и т. д.).

Однако, в развитие мысли профессора О. Б. Веретенниковой (см. [2]), добавим, что процесс управления является двусоставным бизнес-процессом, реализуемым симби-

озом руководителя и контроллера. Контроллер анализирует внешнюю и внутреннюю среду, влияющие факторы, ресурсы, готовит проекты решений и планов с обоснованиями, оценивает степень выполнения стратегических и оперативных планов, предлагает механизмы усовершенствования методологии управления, а руководитель непосредственно устанавливает цели, принимает решения, реализует планы.

Справедливости ради отметим, что на этапе контроля, хотя и говорится об анализе отклонений фактических величин от плановых с выяснением их причин и выработке предложений по уменьшению отклонений в рамках контроллинга, при определении категории «контроллинга» данная его роль в системе управления особо не выделяется. Между тем именно корректирующая функция контроллинга является одной из ключевых для управления компанией. Важнее не просто выявить причины отклонений фактических показателей от плановых, а после скорректировать деятельность и методологию управления таким образом, чтобы плановые показатели выполнялись в полной мере, и цели предприятия достигались в установленный срок.

Резюмируя сказанное, мы определили роль контроллинга в системе корпоративного управления, подчеркнув при этом, что он придает уникальность процессу управления предприятием как единственному двухканальному процессу (за счет связки «руководитель (как собственник, так и менеджер) – контроллер»).

Помимо анализа, информационного обеспечения, планирования и контроля контроллинг акцентирует внимание на корректировке методологии руководства компанией (если необходимо), а также на учете психологических аспектов управления.

Информационные потоки могут быть как входящими (аналитическая информация), так и исходящими (комплекс рекомендаций для руководителя по результатам контрольных мероприятий), создавая цельную среду для процесса контроллинга.

Говоря о двух взаимосвязанных каналах управления, мы имеем в виду канал руководителей (олицетворяется собственниками, директорами и другими руководителями) и канал сопровождения (контроллинга), обеспечивающий первый канал «инструкциями к действию», отслеживающий точность выполнения планов и оказывающий психологическую поддержку. Схематично процесс контроллинга представлен на рис. 2.

Собственники и менеджеры высшего звена выступают единым пулом, так как, во-первых, в российской практике 90% компаний непосредственно управляются их собственниками, а во-вторых, уровень принятия решений как на уровне собственника, так и топ-менеджера – стратегический, хотя, безусловно, учредитель компании стоит в иерархии выше. Кроме того, зачастую собственники и директора принимают важные решения сообща, в текущем режиме работы компании. Схема охватывает и стратегический, и оперативный уровень управления. У контроллеров подчиненность может быть разноплановой – на оперативном уровне они могут подчиняться главному контроллеру дисциплинарно, а линейному менеджеру функционально, и наоборот.

Возможна и третья ситуация – функциональная и дисциплинарная подчиненность одному лицу. Но в любом случае уровни взаимосвязаны, и именно контроллеры обеспечивают координацию действий на стратегическом и оперативном уровнях.

Главным в связке «руководитель – контроллер», как говорилось, выступает руководитель: он формирует запросы на информацию, за ним остается окончательное решение (а следовательно, и ответственность за действия), какое управленческое решение принять и реализовать на основе информации, предоставленной контроллером.

Итак, сформировавшееся в начале XX века (связано с промышленным развитием США в конце XIX – начале XX века, что вызвало усложнение процессов планирования и появление новых подходов к контролю на предприятиях) понятие «контроллинг» как относительно молодая категория на данный момент не имеет однозначной трактовки [3, 4, 5]. Очевидно то, что контроллинг охватывает все уровни управления компанией, являясь неотъемлемым звеном, присутствующим на любом этапе выполнения задач

предприятия и придающим системе корпоративного менеджмента согласованность, эффективность.

Рис. 2. Схема процесса управления на предприятии

Источники

1. Хан Д. Планирование и контроль: концепции контроллинга : пер. с нем. / под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. М. : Финансы и статистика, 1997.

2. Денежное хозяйство предприятий : учеб. для вузов / А. Ю. Казак, О. Б. Веретенникова, М. С. Марамыгин, К. В. Ростовцев ; под ред. А. Ю. Казака, О. Б. Веретенниковой. 3-е изд., испр. М. : Экономистъ, 2007.

3. Дайле А. Практика контроллинга. М. : Финансы и статистика, 2001.

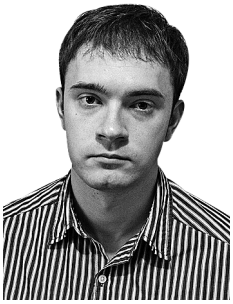
4. Контроллинг : учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова. М. : Финансы и статистика, 2006.

5. Контроллинг как инструмент управления предприятием / под ред. Н. Г. Данилочкиной. М. : ЮНИТИ, 2001.

АНКУДИНОВ Андрей Борисович

Кандидат физико-математических наук, доцент
кафедры финансов организаций

Казанский (Приволжский) федеральный университет
420012, РФ, г. Казань, ул. Бутлерова, 4
Контактный телефон: (843) 238-20-42
e-mail: finmen@kgfei.ru



БОРИСОВ Денис Михайлович

Ассистент кафедры финансов организаций

Казанский (Приволжский) федеральный университет
420012, РФ, г. Казань, ул. Бутлерова, 4
Контактный телефон: (843) 238-20-42
e-mail: finmen@kgfei.ru

Корпоративная социальная ответственность как фактор долгосрочного роста

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; финансовая эффективность; возможности будущего корпоративного роста; реальные опционы; стоимость опциона роста.

Предложен авторский подход к оценке влияния корпоративной социальной ответственности на финансовую эффективность компаний с позиций концепции реальных опционов. Представлены опционные характеристики отдельных видов инвестиций в корпоративную социальную ответственность. Приведены данные проверки теоретических предположений о влиянии вложений в корпоративную социальную ответственность на рыночную оценку возможностей будущего роста, или величину опциона роста.

Интеграция России в экономическое пространство Всемирной торговой организации, не прекращающийся отток капитала из страны, вялотекущий мировой финансовый кризис и ряд других факторов разноплановой природы несколько ослабили интерес в академической среде и бизнес-сообществе к корпоративной социальной ответственности как стратегическому фактору успеха компаний в конкурентной борьбе. В актуальной отечественной литературе академической направленности возобладал нормативный подход, увязывающий корпоративную социальную ответственность прежде всего с соображениями морального долга бизнеса перед обществом в целом. Практико-ориентированные публикации содержат главным образом отчеты о проделанной работе без попытки какого бы то ни было анализа ее экономической эффективности, что вполне объяснимо с позиций ресурсной теории. Последняя инвертирует причинно-следственную связь между корпоративной социальной ответственностью и финансовой эффективностью, предполагая, что повышение уровня социальной ответственности обусловлено наличием у компаний свободных денежных средств, которые менеджмент в состоянии потратить на различные репутационные проекты. Помимо эмпирического подтверждения [1][1], эта теория вполне вписывается в современные

[1] Авторам статьи, к сожалению, не известны другие эмпирические исследования подобного рода, проведенные на материалах отечественного рынка, расширяющие выборку и снимающие ряд ограничений, характерных для указанной работы.

© Анкудинов А. Б., Борисов Д. М., 2013

отечественные реалии, когда наиболее значимыми из числа стейкхолдеров выступают федеральные, региональные, а зачастую и местные органы власти, на удовлетворение запросов которых и направляются немалые денежные средства (их наличие определяется величиной свободных операционных денежных потоков компаний). Очевидно, что ни о каком эмпирическом анализе экономической эффективности подобных мероприятий по определению не может идти речи.

Анализируя современное состояние корпоративной социальной ответственности в России, нельзя не отметить и проявления в отечественной практике теории оппортунизма менеджмента: если компания характеризуется высокой степенью финансовой эффективности, то она зачастую может позволить себе игнорировать отдельные репутационные проекты, весьма настойчиво предлагаемые столь значимым стейкхолдером, как органы власти. Важным условием здесь, однако, выступает отсутствие доли государства в уставном капитале компании, равно как и достаточная степень независимости от административного распределения жизненно важных для бизнеса ресурсов и установления тарифов на услуги естественных монополистов. Наоборот, ухудшение финансовой ситуации, накопление непропорционально большого объема долгов часто приводят к демонстрации публичных, социально значимых мероприятий, которые могут маскировать просчеты менеджмента. Это явление документировано и для развитых рынков (см. например, [2]).

Среди множества подходов к определению понятия корпоративной социальной ответственности (КСО) наиболее обстоятельной следует признать трактовку Д. Вуда, согласно которой КСО представляет собой конфигурацию принципов социальной ответственности бизнес-организации, процессов социального взаимодействия, а также политик, программ и наблюдаемых результатов, которые относятся к социальным отношениям [3]. Для целей же эмпирического анализа достаточно широкого определения К. Дэвиса, увязывающего КСО с заинтересованностью компании в достижении благоприятных общественных/социальных эффектов совместно с традиционными экономическими целями, преследуемыми фирмой [4].

В рамках настоящего исследования авторами реализован инструментальный подход к феномену корпоративной социальной ответственности, в соответствии с которым последняя рассматривается как фактор формирования стратегических конкурентных преимуществ компании и, как следствие, инструмент ценностно-ориентированного управления. Эмпирический анализ КСО в инструментальном контексте осложняется проблемами формирования баз исходных данных и выбора прокси-переменных, что делает результаты моделирования существенно зависимыми от набора используемых параметров. Тем не менее в научной литературе представлены результаты ряда исследований, в которых предпринята попытка эконометрического анализа взаимосвязи социальной ответственности и финансовой эффективности компаний.

В работе Г. Довелла, С. Харта и Б. Юнга – одной из первых в области эмпирического анализа связи между социально ответственными инвестициями и эффективностью деятельности компании – обнаружена положительная корреляция между показателем *Q* Тобина и экологической деятельностью компаний [5]. Увеличив выборку компаний, А. Кинг и М. Леннокс пришли к схожим результатам [6].

С. Браммер, К. Брукс и С. Павелин отметили небольшую избыточную доходность акций компаний после включения их в рейтинг 100 лучших американских социально ответственных компаний (America's 100 Best Corporate Citizens) [7]. Тем не менее вопрос о ключевом факторе, приводящем к более высоким котировкам акций социально ответственных компаний остался открытым.

Ответить на возникший вопрос попытались А. Маккей, Т. Маккей и Дж. Барни [8]. В ходе своего исследования они обнаружили, что в ряде случаев социально ответственная деятельность компании не увеличивает приведенную стоимость будущих

денежных потоков компании, однако наращивает ее рыночную стоимость (дисконтируя возможности будущего роста).

В продолжение размышлений целесообразно обратиться к каноническому труду С. Майерса, отмечающего, что стоимость компании отражает ожидания инвестирования [9]. Будущие инвестиции являются дискретными; их величина зависит от чистой приведенной стоимости возможностей, которые появятся. Одна часть корпоративной стоимости зависит от денежного потока, генерируемого существующими активами компании; другая представляет собой приведенную стоимость инвестиционных возможностей, если внешние условия будут благоприятны. Таким образом, стоимость компании (firm's value – V) можно разделить на стоимость уже используемых активов (value of assets in place – V_{AIP}) и приведенную стоимость «возможности корпоративного роста в будущем» (value of future growth opportunities – VGO), или опцион роста:

$$V = V_{AIP} + V_{GO}. \quad (1)$$

Эти возможности роста можно считать реальными опционами, так как их стоимость зависит от дискретных инвестиций фирмы в будущем, а принятие решения об инвестировании – от условий внешней среды.

Авторы статьи предлагают подойти к проблеме влияния КСО на финансовую эффективность компании с позиций концепции реальных опционов. Мероприятия в сфере корпоративной социальной ответственности вполне удовлетворяют критериям отнесения к реальным опционам: содержат риски, отражающие неопределенность будущего эффекта, а также требуют денежных вложений в настоящее время. Помимо этого вложения в КСО создают возможности для расширения и роста в перспективе.

Обратимся к рассмотрению *гипотез исследования и их обоснованию.* Любые инвестиции, рассматриваемые с точки зрения реальных опционов, включают в себя развитие специфических активов компании, представляющих ценность для нее, но требующих дальнейших шагов для извлечения выгод от использования этих активов [10]. Следовательно, учитывая мировой опыт исследования проблемы экономической эффективности инвестиций в КСО, равно как и результаты предыдущих эмпирических исследований по отечественным данным, можно предложить ряд рабочих гипотез.

Гипотеза 1. *Чем выше объем инвестиций в развитие персонала, тем значимее стратегические возможности роста, а соответственно, и величина опциона роста.* При этом предполагается, что развитие персонала включает в себя внедрение программ корпоративного обучения и повышения квалификации. В такой интерпретации затраты на развитие персонала имеют тесную связь с инвестициями в НИОКР [11]. В случае возникновения передовых технологий, способствующих повышению эффективности деятельности компании, высококвалифицированный персонал является необходимым условием их практического внедрения. Соответственно, инвестиции в развитие персонала, аналогично инвестициям в НИОКР, формируют платформу для будущих инвестиций в материальные активы, что, в свою очередь, должно увеличивать стратегические возможности роста компании.

Гипотеза 2. *Затраты на обеспечение социальной поддержки персонала позитивно связаны с величиной опциона роста компании.* Социальная поддержка сотрудников компании чаще всего предполагает обеспечение комфортных и безопасных условий труда, различные виды страхования, развитие негосударственного пенсионного обеспечения, социальные льготы. Логично предположить, что результатом перечисленных мер являются рост привлекательности работодателя на рынке труда и повышение уровня лояльности работников. В основе сформулированной гипотезы лежат также выводы ряда исследователей относительно вложений в КСО: ценность последних

обусловлена более свободным доступом к финансовым, человеческим и прочим ресурсам, которые могут быть использованы в новых проектах компании [12], а также возможностью привлекать более квалифицированный персонал [13]. При появлении на рынке возможностней выгодного инвестирования более привлекательный работодатель будет обеспечен необходимыми кадрами в большей степени и в более короткие сроки, нежели его конкуренты.

Гипотеза 3. *Существует положительная корреляция между затратами на реализацию экологической политики и величиной опциона роста компании.* Притом что затраты на обеспечение экологической и промышленной безопасности, природоохранную деятельность могут оказаться весьма существенными и снизить текущие денежные потоки и финансовые результаты деятельности компаний, они могут снизить риск возникновения еще более существенных затрат в будущем. В этом и состоит опционная ценность затрат на реализацию экологической политики. Снижение общего уровня бизнес-риска в качестве одного из результатов социально ответственного поведения было отмечено еще Е. Боуманом [14] и подтверждено мета-аналитическими исследованиями [15]. Кроме того, в литературе отмечается возможность для компаний, действующих на развитых рынках, в отдельных случаях добавлять премию к ценам на свою продукцию или услуги [16].

Гипотеза 4. *Зависимость между вложениями в социально-экономическое развитие территорий присутствия и величиной опциона роста является прямой.* Логика данного предположения базируется на известном выводе: содействие реализации социально значимых проектов, благотворительная деятельность, спонсорская поддержка и другие мероприятия в отношениях с локальными сообществами могут, наравне с другими мерами в области КСО, служить инструментом «предвидения и минимизации конфликтов между корпорациями и обществом» [17]. Сопутствующее снижению риска уменьшение стоимости капитала может также привести к увеличению приведенной стоимости будущих инвестиционных возможностей, или опциона роста.

Изложенные выше гипотезы были проверены на выборке из 22 компаний, представляющих нефтегазовую, металлургическую и горнодобывающую отрасли, электроэнергетику и телекоммуникации. Использование панельных данных с 2009 по 2011 г. включительно формирует 66 наблюдений.

Данное исследование можно считать пилотным; в дальнейшем анализ может быть продолжен и расширен.

Зависимой переменной в данном исследовании является оценка величины опциона роста (GOV). Методика ее расчета может быть заимствована из работы Т. Тонга, Дж. Рёэра [18]. В соответствии с их подходом GOV определяется следующим образом:

$$\mathrm{GOV} = \frac{V - CI - PV(\text{Current - level EVA})}{V}, \qquad (2)$$

где V – рыночная стоимость компании; CI – инвестированный капитал; Current-level EVA – эквивалент показателя экономической добавленной стоимости (EVA) текущего года на основании предположения о том, что фирма не растет.

В качестве независимых переменных были взяты инвестиции в развитие персонала I_{per}, затраты на обеспечение социальной поддержки персонала I_{soc}, затраты на реализацию экологической политики I_{eco}, вложения в социально-экономическое развитие территорий присутствия I_{reg}, нормированные по выручке компании.

Чтобы ослабить проблему эндогенности, в уравнение был введен ряд контрольных переменных, необходимых для устранения влияния отраслевых и специфических характеристик компании – размер компании, определяемый как натуральный логарифм активов компании ($\ln_{assets}$), отношение заемного капитала к собственному (lev).

Построенная для оценки гипотез модель в общем виде такова:

$$GOV = \alpha + \beta_1 \times I_{per} + \beta_2 \times I_{soc} + \beta_3 \times I_{eco} + \beta_4 \times I_{reg} + \beta_5 \times \ln_{assets} + \beta_6 \times lev + \varepsilon. \quad (3)$$

Для формирования информационной базы исследования использовались опубликованные на сайтах компаний годовые отчеты и отчеты об устойчивом развитии компаний за период 2009–2011 гг., финансовая отчетность (МСФО), а также данные о капитализации компаний с официального интернет-сайта объединенной биржи ММВБ-РТС (www.rts.micex.ru). В ходе исследования был проведен корреляционный и регрессионный анализ. Результаты представлены ниже (см. таблицу).

Результаты корреляционно-регрессионного анализа

Показатель	Коэффициент регрессии	Частные коэффициенты корреляции	*t*-статистика	Коэффициент детерминации R^2	*F*-статистика
I_{per}	0,232437132	0,316393631	0,056898825		
I_{soc}	0,000125941	0,051614456	0,57339617		
I_{eco}	0,098156278	0,186785692	0,128235443		
I_{reg}	–0,027816344	0,312588943	0,004241892		
$\ln_{assets}$	0,037867234	0,122614456	0,003265742		
lev	1,026754162	0,008310973	0,299911334	0,542105	2,938536031

Выводы. В целом результаты анализа находятся на достаточно высоком уровне. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,54$ подтверждает достаточную взаимосвязь между рассматриваемыми показателями. *F*-тест подтверждает адекватность построения модели на уровнях значимости 0,9. Однако *t*-статистика не подтвердила статистическую значимость некоторых коэффициентов на предложенных уровнях значимости.

Выдвинутые гипотезы частично подтверждены. Выявлена положительная зависимость между величиной опциона роста и инвестициями в развитие персонала, что согласуется с теоретическими рассуждениями.

Связь между затратами на социальные программы для персонала и величиной опциона роста не была обнаружена. Возможно, в условиях развивающегося рынка расходы на социальные программы рассматриваются как необязательные траты, что может быть объяснено специфическим положением в отрасли компаний, составляющих выборку, превышением предложения на рынке труда. В данном случае это означает, что социальная поддержка сотрудников соответствует нормативному подходу и воспринимается как объективная необходимость, не создающая дополнительных конкурентных преимуществ. Применение же концепции реальных опционов подразумевает оценку дополнительных возможностей.

Гипотеза о положительной взаимосвязи затрат на реализацию экологической политики с величиной опциона роста подтвердилась. Однако данное влияние статистически менее значимо, чем влияние инвестиций в развитие персонала. При этом необходимо отметить, что выборку исследования составили преимущественно компании из отраслей, априори наиболее подверженных риску социальных или экологических конфликтов, что не могло не отразиться на конечном результате.

Гипотеза о прямой зависимости между вложениями в социально-экономическое развитие территорий присутствия и величиной опциона роста опровергнута; была установлена обратная зависимость. Можно предположить, что рынком позитивно оцениваются только те случаи, когда компания принимает участие в социально значимых проектах и программах, непосредственно связанных с ее основной деятельностью. В теоретическом же плане объяснение обратной зависимости инвестиций в социальное развитие территорий присутствия от величины опциона роста может содержаться в теории оппортунизма менеджмента.

Проведенное исследование целесообразно рассматривать как пилотное, характеризующееся рядом ограничений, которые могли повлиять на полученные результаты (в частности, на использование панельных данных и общую ограниченность выборки). С учетом этого эмпирический анализ проблемы представляется весьма перспективным с точки зрения дальнейших исследований.

Источники

1. Анкудинов А. Б., Гизатуллин А. В. Социальная ответственность и финансовая эффективность российских компаний // Вестн. КГФЭИ. 2008. № 1.
2. Preston L. E., O'Bannon D. P. The corporate social-financial performance relationship. A typology and analysis // Business and Society. 1997. No. 36 (4).
3. Wood D. Corporate Social Responsibility Revisited // Academy of Management Review. 1991. No. 16.
4. Davis K. The Case For and Against Business Assumption of Social Responsibilities // Academy of Management Journal. 1973. No. 16.
5. Dowell G., Hart S., Yeung, B. Do corporate global environmental standards create or destroy market value? // Management Science. 2000. No. 46 (8).
6. King A., Lennox M. Does It Really Pay to Be Green? An Empirical Study of Firm Environmental and Financial Performance // Journal of Industrial Ecology. 2001. No. 1.
7. Brammer S., Brooks C., Pavelin S. The Stock Performance of America's 100 Best Corporate Citizens // ICMA Centre Discussion Papers in Finance DP2006-06. URL: http://www.icmacentre.ac.uk/pdf/discussion/DP2006-06.pdf.
8. Mackey A., Mackey T., Barney J. Corporate Social Responsibility and Firm Performance: Investor Preferences and Corporate Strategies // Academy of Management Review. 2007. No. 32 (3).
9. Myers S. Determinants of Corporate Borrowing // Journal of Financial Economics. 1977. No. 5.
10. Burke L., Logsdon J. How Corporate Social Responsibility Pays off // Long Range Planning. 1996. No. 29.
11. McWilliams A., Siegel D. Corporate Social Responsibility: a Theory of the Firm Perspective // Academy of Management Review. 2001. No. 26.
12. Starr J., MacMillan I. Resource Cooptation via Social Contracting: Resource Acquisition Strategies for New Ventures // Strategic Management Journal. 1990. No. 11.
13. Turban D., Greening D. Corporate Social Responsibility and Organizational Attractiveness to Prospective Employees // Academy of Management Journal. 1997. No. 40.
14. Bowman E. H. A Risk/Return Paradox for Strategic Management // Sloan Management Review. 1980. No. 21 (3).
15. Orlitzky M., Schmidt F., Rynes S. Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis // Organization Studies. 2003. No. 24 (3).
16. Bhattacharya C., Sen S. When, why, and how consumers respond to social initiatives // California Management Review. 2004. No. 47.
17. Heal G., Paul G. Corporate Social Responsibility: An Economic and Financial Framework // The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice. 2005. Vol. 30. No. 3.
18. Tong T., Reuer J. Corporate investment decisions and the value of growth options // Real Options: Theory meets Practice. 8th Annual International Conference (Montréal, Canada, June 17–19, 2004). Montreal, 2004.

ИСТОМИНА Наталья Александровна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры государственных и муниципальных финансов

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 252-14-07
e-mail: n_istomina_usue@mail.ru

КАРГАЛОВ Виктор Александрович

Аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-15
e-mail: v.kargalov@gmail.com

Финансовые аспекты практики планирования и размещения государственных заказов в органах Федерального казначейства РФ: проблемы и направления развития

Ключевые слова: государственный заказ; Управление Федерального казначейства; Свердловская область; планирование; размещение.

Рассмотрены важнейшие аспекты практики планирования и размещения государственных заказов в органах Федерального казначейства РФ (на примере Управления по Свердловской области). Дана оценка наиболее актуальных способов размещения заказов и предложены направления совершенствования действующей системы планирования и финансового обеспечения государственных контрактов.

Деятельность органов государственной власти РФ, субъектов Федерации и органов местного самоуправления с 90-х годов XX века по настоящее время сопровождается внедрением и распространением различных технологий, направленных на повышение эффективности функционирования в целом и эффективности использования бюджетных средств в частности.

Одним из наиболее существенных и спорных изменений является совершенствование практики размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных (муниципальных) нужд. Размещение заказа является способом обеспечения потребностей органов власти и управления, а также учреждений и организаций, финансируемых за счет бюджетов. В процессе планирования и размещения заказов следует реализовать две основные задачи:

- обеспечение поступления в государственный (муниципальный) орган власти (управления) или учреждение действительно необходимых товаров, работ, услуг, создающих условия для выполнения установленных функций;
- реализация принципа экономии бюджетных средств при условии сохранения требований к качеству товаров, работ, услуг.

В роли госзаказчика могут выступать различные государственные и муниципальные институты, в частности территориальные органы Федерального казначейства.

© Истомина Н. А., Каргалов В. А., 2013

Размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд производится в соответствии с законодательством Российской Федерации о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд [1. Ст. 72]. Базовым документом в этой сфере является Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», в котором предусмотрены следующие способы размещения государственного заказа [2. Ст. 10]:

- конкурс (открытый, закрытый);
- аукцион (открытый, закрытый, в электронной форме);
- запрос котировок;
- размещение госзаказа у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика);
- размещение на товарных биржах.

Наиболее конкурентным, на наш взгляд, является проведение торгов в форме электронного аукциона: при проведении процедур взаимодействие поставщика и заказчика минимально; информация об участниках становится доступной заказчику только после проведения аукциона, что исключает сговор сторон. В то же время вероятный процент экономии бюджетных средств также может быть наиболее высоким.

На сегодняшний день размещение заказов путем запроса котировок выступает достаточно популярной формой закупок. Основное преимущество такого способа – наиболее короткие сроки проведения процедур (контракт может быть заключен уже через 12 дней со дня публикации извещения о их наличии).

На первый взгляд запрос котировок является упрощенной процедурой размещения заказа, направленной на сокращение сроков его размещения и освобождение заказчика от совершения ряда действий. Однако практика применения Закона № 94-ФЗ показывает, что у заказчика, выбравшего данный способ размещения заказа, отсутствуют многие механизмы защиты от недобросовестного поставщика. В частности, заказчик не может требовать обязательного предоставления документов, подтверждающих соответствие участников размещения заказа требованиям, предъявляемым законодательством Российской Федерации к лицам, осуществляющим поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг, являющихся предметом торгов. Также он не вправе устанавливать ни обеспечение котировочной заявки, ни исполнение контракта. При этом в отличие от процедур торгов заказчик может вносить изменения в извещение о запросе котировок, а участник размещения заказа не имеет права вносить изменения в свою котировочную заявку.

Основным недостатком запроса котировок, делающим его неконкурентным и уязвимым для коррупции, является возможность заинтересованных лиц влиять на исход закупки, так как все предложенные цены известны организаторам до окончания срока приема заявок. В связи с этим для снижения вероятности возникновения коррупционных схем нужно упразднить запрос котировок и заменить его на более «короткий» по сроку проведения электронный аукцион, который обеспечивает прозрачность ведения торгов и честную конкуренцию. В качестве альтернативы запросу котировок предлагается ввести упрощенный аукцион в электронной форме, позволяющий учитывать основные преимущества проведения закупок путем запроса котировок и аукциона в электронной форме. Основными его характеристиками являются:

- короткий период проведения процедур, в том числе за счет отсутствия рассмотрения первых частей заявок;
- ограничение предельного объема закупок до 500 тыс. р. в квартал;
- отсутствие возможности сговора сторон, так как информация об участниках и предложения по цене заранее не известны.

Кроме того, за счет усиления конкурентной борьбы данный способ позволит добиться большей экономии, чем при размещении путем запроса котировок.

Как было сказано, одной из острых проблем современной системы государственного заказа является некачественное составление государственного контракта. Из-за неполного описания обязанностей поставщика, условий поставки, качеств, характеристик государственный заказчик может столкнуться с недобросовестностью исполнителя и получить товар, работу, услугу очень низкого качества.

Для наглядности характеристики способов размещения заказов сведены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики способов размещения заказа

Характеристика	Способ размещения заказа		
	Запрос котировок	Открытый аукцион в электронной форме	Упрощенный аукцион в электронной форме
Минимальные сроки	От 12 дней	От 22 дней	От 12 дней
Этап рассмотрения первых частей заявок	Нет	Есть	Нет
Ограничение на сумму закупок	До 500 тыс. р. в квартал	Нет ограничений	До 500 тыс. р. в квартал
Открытие информации о поставщике	В момент поступления заявки	После проведения аукциона	После проведения аукциона
Выбор победителя	На основании рассмотрения заявок комиссией	По результатам, выданным электронной площадкой	По результатам, выданным электронной площадкой

Управление Федерального казначейства (УФК) по Свердловской области – объект нашего исследования, к примеру, столкнулось с рядом проблем при размещении заказа на поставку канцелярских товаров. При использовании некоторых видов канцтоваров, поставленных в рамках государственного контракта, оказалось, что применять их в рабочем процессе зачастую невозможно, в частности: бумага для заметок была слишком тонкой, имела неровности; элементы питания имели подтеки, грифели для карандашей ломались от незначительного надавливания; канцелярские кнопки имели следы коррозии. В ходе установления причин указанных недочетов выяснилось, что требования контракта к качеству поставляемого товара были сформулированы недостаточно четко, а свои обязанности поставщики выполнили в полном объеме. Таким образом, основание для направления претензий к поставляемым канцелярским принадлежностям отсутствует. В результате размещения данного заказа Управление Федерального казначейства по Свердловской области понесло финансовые потери, а впоследствии было вынуждено докупать необходимые товары без размещения заказа.

Совершенно очевидно, что грамотное, качественное составление государственного контракта непосредственно влияет на результаты его исполнения. В приведенном примере были поставлены некачественные товары, доля которых составляла незначительную часть в общем объеме, поэтому и сумма потерь достаточно небольшая. В иных же случаях потери могут составлять сотни миллионов рублей.

Основными причинами некачественного составления условий контракта являются недостаточный уровень квалификации кадров, отсутствие необходимой нормативно-правовой базы (инструкций, разъяснений, рекомендаций). В рамках решения первой проблемы предполагается направлять сотрудников, работающих в сфере госзаказа, на ежегодные курсы повышения квалификации, что успешно применяется уже несколько лет многими государственными учреждениями. В то же время отсутствие необходимого правового инструментария остается особо острой проблемой.

Для решения проблемы предлагается на федеральном уровне ввести библиотеку типовых государственных контрактов, в которой содержались бы примеры составления договоров на поставку наиболее распространенных товаров, выполнение работ,

оказание услуг. Государственный заказчик в процессе подготовки к проведению процедур закупок может обратиться к данной библиотеке и на основе типового договора составить, к примеру, аукционную документацию. Плюсы данной системы очевидны:

во-первых, значительно сократится срок подготовки документации для размещения заказа, что иногда играет немаловажную роль в процессе планирования и размещения государственных контрактов;

во-вторых, уменьшится число сотрудников, задействованных в процессе подготовки к размещению, что позволит сэкономить часть бюджетных средств;

в-третьих, в результате заключения государственного контракта, отвечающего всем необходимым требованиям, заказчик будет застрахован от поставок некачественного товара, выполнения некачественных работ, услуг, а значит, от перебоев в работе и дополнительных расходов на покрытие потерь.

Еще одна немаловажная проблема – несовершенство процесса планирования закупок. В частности, при исчислении сумм расходов на содержание государственного органа используются формулы расчета нормативных затрат. Как правило, корректируются они достаточно редко, да и не всегда отражают реальные потребности в тех или иных товарах, работах, услугах. Это приводит к завышению плановых объемов бюджетных расходов, неэффективному использованию бюджетных средств.

На примере такой важной потребности Управления федерального казначейства по Свердловской области, как потребность в бумаге (офисной), рассмотрим возможные пути оптимизации плановых затрат.

Расчетно-нормативные затраты на приобретение бумаги определяются по следующей формуле:

$$З_б = К_{сотр} \times N_{расх},$$

где $К_{сотр}$ – предельное количество сотрудников согласно штатному расписанию; $N_{расх}$ – нормы на приобретение бумаги из расчета на одного сотрудника.

Данная формула, хотя и проста, удобна в применении, но в то же время не учитывает дополнительные существенные факторы, которые влияют на реальные потребности в бумаге. В частности, штатная численность сотрудников УФК (в совокупности с территориальными отделами) в 2012 г. составляла 1086 чел., из них 876 государственных служащих и служащие без стажа государственной службы, 98 уборщиков, 46 водителей, 66 дворников и рабочих комплексного обслуживания.

Очевидно, что почти все расходы бумаги связаны с обеспечением деятельности государственных служащих и служащих без стажа государственной службы. Поэтому требуется откорректировать приведенную формулу в соответствии с реальным числом сотрудников, использующих офисную технику ежедневно. Предлагается коэффициент $К_{сотр}$ заменить на $К_{служ}$ – предельное количество служащих согласно штатному расписанию.

В последние годы Федеральным казначейством была проделана достаточно большая работа по автоматизации деятельности и внедрению новых технологий. В результате нововведений значительно сократился бумажный и увеличился электронный документооборот. В связи с этим, по нашему мнению, необходимо откорректировать данную формулу путем снижения норм расхода бумаги в расчете на одного человека.

По результатам опроса служащих выяснилось, что в целом по УФК расход бумаги формта А4 соответствует нормативному; в то же время средний расход бумаги формата А3 составляет около двух пачек в год. Таким образом, расчетно-нормативные затраты Управления на приобретение бумаги для офисной техники на 2012 г. должны были составить значительно меньшую сумму (табл. 2).

Аналогичные изменения можно внести и в иные расчеты, к примеру – в расчетно-нормативные затраты на канцелярские товары, расходные материалы к оргтехнике.

Таблица 2

Расчетно-нормативные затраты УФК по Свердловской области на приобретение бумаги в 2012 г.

Товар	Количество пачек	Периодичность получения	Всего в год	Средняя штатная численность сотрудников, чел.	Средняя цена, р.	Итоговая стоимость, р.	Сумма, р.
Исходные показатели							
Бумага А4	4	1 раз в квартал	16	1 086	214	3 718 464	4 653 510
Бумага А3	3	1 раз в год	3		287	935 046	
Показатели, откорректированные с учетом применения формулы							
Бумага А4	4	1 раз в квартал	16	876	214	2 999 424	3 502 248
Бумага А3	2	1 раз в год	2		287	502 824	

Необходимость корректировки действующих норм и способов расчета очевидна. Завышенные суммы планируемых закупок ведут к большему потреблению товаров, работ, услуг и отвлекают бюджетные средства, приводят к неэффективному планированию бюджетных расходов.

Итак, современная государственная система закупок должна быть направлена на экономию бюджетных средств. Нормативно-правовыми актами подробно описаны процедуры выбора поставщика, но почти не уделяется внимания вопросам планирования и прогнозирования государственных закупок. Развиваются электронные формы проведения торгов. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ повысил прозрачность и гласность системы, создал условия для ведения конкурентных торгов, однако коррумпированность в сфере государственных заказов остается на высоком уровне.

Назрела необходимость перехода к единой системе, которая включала бы в себя не только вопросы проведения процедур закупок, но и вопросы планирования закупочной деятельности, контроля за качеством исполнения государственных контрактов. Большие надежды возлагаются на законопроект «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг», предложенный Министерством экономического развития РФ, который призван ответить на множество вопросов – от формирования плана закупок до аудита исполнения государственного контракта.

В рамках совершенствования действующей системы планирования и финансового обеспечения государственных контрактов в Управлении Федерального казначейства по Свердловской области предлагается:

- заменить запрос котировок как один из наиболее коррупционных способов размещения заказов на упрощенный аукцион в электронной форме, который сочетает в себе основные преимущества электронного аукциона и запроса котировок;
- повысить качество составления государственных контрактов путем создания на федеральном уровне библиотеки типовых контрактов, которая описывала бы основные условия договора. Именно от качества составления договора непосредственно зависит качество поставляемых товаров, выполненных работ, оказанных услуг;
- усовершенствовать процесс планирования закупок посредством корректировки действующих расчетно-нормативных затрат на содержание Управления.

Вышеуказанные меры позволят более грамотно подходить к вопросам планирования и финансового обеспечения государственных контрактов, добиться большей эффективности расходования бюджетных средств.

Источники

1. Бюджетный кодекс РФ.

2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ.

ШАТКОВСКАЯ Екатерина Григорьевна

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры финансовых рынков и банковского дела

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/ Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-15
e-mail: e_shatkovskaya@mail.ru

Функциональные области деятельности кредитной организации: сущность и содержание

Ключевые слова: функциональные направления деятельности коммерческого банка; функциональные области деятельности коммерческого банка; банковский продукт; банковский маркетинг; банковские инновации; производство банковского продукта; банковская логистика; управление банковским персоналом; финансовый менеджмент кредитной организации.

Приводится авторская характеристика функциональных областей деятельности кредитной организации. Показано, что, находясь во взаимосвязи и взаимообусловленности, они замыкаются на конечном результате банковской деятельности – банковском продукте.

В теории корпоративного управления выделяют функциональные направления деятельности предприятия: сфера логистики; сфера производства; финансовая сфера; маркетинговая деятельность; сфера распределения, продаж и обслуживания; сфера нововведений; управление человеческими ресурсами [1. С. 269], отражающие специфические аспекты деятельности хозяйствующего субъекта. В теории финансов организаций деятельность предприятий исследуется в разрезе подсистем, которые характеризуются как функциональные области деятельности организаций [2. С. 72].

Кредитная организация, образующаяся согласно законодательству на основе любой формы собственности как хозяйственное общество [3. Ст. 1], выступает самостоятельным хозяйствующим субъектом, на который распространяются постулаты названных теорий. Действительно, банковская деятельность, связанная с разработкой, производством и реализацией банковского продукта, сводится к стандартным функциональным направлениям – функциональным областям (см. рисунок).

Функциональные области деятельности кредитной организации

- I Банковский маркетинг
- II Банковские инновации
- III Производство банковского продукта
- IV Банковская логистика
- V Управление банковским персоналом
- VI Финансовый менеджмент кредитной организации

Функциональные области деятельности кредитной организации

I. Банковский маркетинг – активная часть банковского менеджмента, направленная на исследование, формирование и удовлетворение потребностей клиентов в использовании банковских продуктов.

© Шатковская Е. Г., 2013

Маркетинговая деятельность кредитной организации осуществляется в рамках разработанной маркетинговой программы. На основе поставленных целей и вытекающих из них задач организуется маркетинговый процесс.

Прежде всего, анализируется *исходная ситуация*, т. е. выявляются возможности всех участников (субъектов) маркетингового процесса: *возможности банка* – на основе анализа внутренней среды исследуемой кредитной организации; *возможности рынка* – по следующим направлениям: анализ внешней среды кредитной организации, оценка действующих и потенциальных клиентов, диагностика конкурентной среды, оценка контактной аудитории.

Далее разрабатывается *комплекс банковского маркетинга*, который, по мнению автора, представляет собой *совокупность подконтрольных маркетинговых инструментов, используемых кредитной организацией в целях повышения как потребительского спроса на банковские продукты, так и эффективности банковской деятельности*. Набор банковских маркетинговых инструментов по сравнению с организациями других сфер деятельности носит ограниченный характер: разрабатывается продуктовый ассортимент, в рамках которого устанавливается приемлемая цена; применяются интегрированные маркетинговые коммуникации в составе комплекса продвижения (реклама, личная продажа, стимулирование сбыта, связи с общественностью, прямой маркетинг, ребрендинг и др.).

II. Банковские инновации – стратегическое направление деятельности кредитной организации, позволяющее предлагать целевой аудитории банковские продукты нового поколения.

Применительно к банковской деятельности в качестве признака отнесения банковских продуктов к новым или обновленным автор считает возможным выделить *признак новизны* в удовлетворении потребности экономического субъекта, который подразумевает, что новый банковский продукт должен:

- удовлетворить вновь сформированную потребность экономического субъекта;
- нести новый способ удовлетворения существующей потребности экономического субъекта (например, новое оборудование, новая технология).

В результате инновационной банковской деятельности вновь созданный или обновленный банковский продукт несет его потребителю определенные *виды ценностей*.

1. Клиент – потребитель нового банковского продукта получает возможность:

- повысить уровень организации деятельности (например, путем использования новых технологий при обработке платежных документов);
- расширить спектр удовлетворяемых потребностей;
- повысить уровень комфорта и безопасности при использовании банковских продуктов.

2. Банк как потребитель нового внутреннего банковского продукта получает следующие конкурентные преимущества:

- повышение осведомленности банка при принятии управленческих решений (например, доступность новых технологий при организации кредитной деятельности позволяет точнее определять уровень кредитоспособности потенциального заемщика, что способствует снижению уровня банковских рисков);
- рост технологического уровня организации внутреннего банковского процесса (улучшается качество, повышается производительность труда банковских служащих, сокращаются издержки обращения).

Таким образом, *банковской инновацией автор предлагает считать новшество, появившееся в результате осознания новой потребности или необходимости разработки нового способа удовлетворения существующей потребности на рынке банковских продуктов и позволяющее сформировать ценности для потребителя в виде повышения уровня его компетенций и получения экономических выгод*.

III. Производство банковского продукта. Выступая результатом банковской деятельности, банковский продукт должен служить достижению основной цели – получению прибыли. В связи с этим *все виды банковской деятельности, имеющие законченный цикл, отражающиеся в стоимостном выражении в отчете о прибылях и убытках коммерческого банка, целесообразно считать банковскими продуктами.*

В регламенте производства банковского продукта разрабатывается спецификация банковского продукта, раскрывающая его особенности.

Банковские продукты в зависимости от вида деятельности кредитной организации относятся к различным портфелям баланса кредитной организации (см. таблицу).

Дифференциация банковских продуктов по видам портфелей баланса кредитной организации

Виды портфелей кредитной организации	Виды банковских продуктов
1. Денежный	Размещение средств в кассе банка и в приравненные продукты (например, в наличные денежные средства в пути, в банкоматах и пр.). Размещение средств на корреспондентских счетах банка и приравненных к ним (формирование обязательных резервов и пр.). Перевод денежных средств по поручению физических лиц без открытия счета и др.
2. Кредитный	Кредиты: потребительские; производственные; торговые; межбанковские; инвестиционные. Учет коммерческих векселей; и др.
3. Инвестиционный	Вложение средств в государственные ценные бумаги. Вложение средств в корпоративные ценные бумаги; и др.
4. Основной капитал	Размещение средств в реальный основной капитал (например, здание банка, оборудование, автопарк и пр.). Размещение средств в нематериальные активы (приобретение лицензий, создание или покупка программных продуктов); и др.
5. Заемный	Кредиты Банка России. Межбанковские кредиты; и др.
6. Депозитный	Открытие счета клиента и осуществление расчетно-кассового обслуживания. Размещение средств клиентов в срочные и сберегательные депозиты. Реализация зарплатных проектов. Предоставление услуг клиенту по управлению счетом и осуществлению платежей через банкомат или интернет-банк. Размещение выпущенных банком долговых обязательств (облигаций, векселей, сертификатов); и др.
7. Капитал (собственные средства)	Размещение выпущенных банком долевых ценных бумаг (акций, долей участия). Приобретение субординированных долговых обязательств (кредитов, займов, депозитов); и др.
8. Забалансовый	Открытие кредитных линий. Выдача банковских гарантий; и др.
9. Доверительный	Дилерские операции. Депозитарные услуги. Агентские услуги; и др.

Каждый банковский продукт обладает специфическими качественными характеристиками, определяющими его назначение и потребительскую полезность. В связи с этим основная часть банковских продуктов, будучи предназначенной для внешнего потребителя, реализуется среди юридических и физических лиц; в этом случае банк выступает как финансовый посредник на рынке банковских продуктов. Кроме того, в банковской практике имеют место продукты, предназначенные для внутреннего потребления, которые обеспечивают основу функционирования банка (например, приобретение здания банка, создание программного обеспечения).

IV. Банковская логистика – функциональная область деятельности кредитной организации, которая как и любая другая область деятельности, направлена на повышение банковской прибыли, а в конечном счете – на повышение стоимости кредитной организации.

Достижение поставленной цели возможно путем решения определенных задач. Основная задача банковской логистики сводится к обеспечению потребностей потребителей результатом банковской деятельности – банковским продуктом. Это напрямую связано с решением таких вспомогательных задач, как обеспечение потребностей всех других функциональных областей банковской деятельности, в том числе потребностей маркетинга, научных исследований и разработок, производство банковского продукта, банковских кадров и денежного хозяйства кредитной организации.

Основными *оценочными критериями* и одновременно *конкурентными преимуществами* при этом выступают:

- доступность банковского продукта;
- скорость и бесперебойность осуществления банковских операций и оказания банковских услуг;
- обеспечение комфортных условий клиенту в процессе пользования банковским продуктом;
- безопасность получения и обслуживания банковского продукта.

Объектом исследования и управления в банковской логистике являются потоки, опосредующие деятельность кредитной организации, направленные на достижение целей и обеспечивающие решение поставленных задач. В этой связи можно выделить:

1) основные потоки, к которым в банке следует относить финансовые и сервисные;

2) сопутствующие, или связанные с основными потоками:

- потоки, сопутствующие финансовому потоку – информационные, материальные, сервисные;
- сопутствующие сервисному потоку – информационные и финансовые.

Предметом исследования в банковской логистике выступает оптимизация банковских ресурсов через максимизацию прибыли или минимизацию рисков при управлении основными и сопутствующими потоками.

V. Управление банковским персоналом – деятельность по подбору, оценке и повышению квалификации банковских служащих. Принимая во внимание человеческий фактор и риски с ним связанные, автор считает, что результаты работы с персоналом кредитной организации трудно переоценить.

Организация работы по управлению персоналом возлагается на специально созданное структурное подразделение – кадровую службу банка. Процесс управления персоналом включает в себя:

- определение потребности и планирование штата персонала;
- набор новых сотрудников;
- адаптацию новых сотрудников к работе в банке;
- текущий мониторинг квалификации сотрудников и их профессионального роста;
- оценку эффективности кадровой политики банка.

Организация работы по управлению персоналом направлена на эффективное использование имеющихся и потенциальных трудовых ресурсов в целях повышения конкурентоспособности и стоимости кредитной организации.

VI. Финансовый менеджмент кредитной организации. Управление финансами коммерческого банка – сложный, взаимосвязанный процесс управления формированием ресурсной базы кредитной организации в виде собственных средств (капитала) и привлеченных средств (обязательств) и их размещением в активные операции.

Цель управления финансами банка – максимизация прибыли в условиях осуществления деятельности на приемлемом уровне банковских рисков при соблюдении ограничений, вводимых регулирующими органами и регламентами, установленными самим банком.

Финансовая устойчивость кредитной организации оценивается по следующим направлениям:

- оценка капитала;
- оценка качества активов;
- оценка качества управления банком, его операциями и рисками;
- оценка доходности;
- оценка ликвидности.

Система управления финансами коммерческого банка нацелена на достижение указанными показателями уровня, позволяющего отнести кредитную организацию к требуемой с позиции собственников классификационной группе, определяемой Банком России [4].

Функциональные области деятельности кредитной организации находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности, замыкаясь на конечном результате банковской деятельности – банковском продукте.

Источники

1. Ткаченко И. Н. Эволюция внутрифирменных корпоративных отношений. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2001.

2. Денежное хозяйство предприятий : учеб. для вузов / А. Ю. Казак, О. Б. Веретенникова, М. С. Марамыгин, К. В. Ростовцев ; под ред. А. Ю. Казака, О. Б. Веретенниковой. Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2006.

3. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (ред. от 6 декабря 2011 г.).

4. Об оценке экономического положения банков: указание Банка России от 30 апреля 2008 г. № 2005-У (с изм. и доп.).

ГОРБУНОВА Надежда Васильевна

Аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (902)879-65-79
e-mail: nadezda-5.8@mail.ru

ШЕМЕТОВ Владимир Николаевич

Доктор экономических наук, профессор
кафедры бухгалтерского учета и аудита

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 257-91-62
e-mail: audit@ural.ru

Методология раскрытия информации о финансовом результате на примере трансформации данных о запасах согласно МСФО

Ключевые слова: капитал; нераспределенная прибыль; методология трансформации; будущие экономические выгоды; запасы; себестоимость запасов; административные накладные расходы; расходы будущих периодов.

Согласно сложившейся практике делового оборота в России информация об элементах капитала должна быть понятной и уместной для принятия экономического решения. Важными чертами такой информации являются существенность и характер сведений, предназначенных для пользователей. Соответственно одной из характеристик информации для инвестора является влияние результатов ее на признание и оценку конечного результата.

В связи со вступлением в силу Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. №208-ФЗ организации обязаны составлять и представлять такую отчетность за 2012 г. в соответствии с МСФО [1].

Изменения в законодательстве РФ, связанные с представлением консолидированной финансовой отчетности, вызвали у организаций необходимость внесения изменений в положения учетной политики, действовавшие в 2011 г., в части утверждения способов оценки активов и обязательств в соответствии с требованиями МСФО.

Согласно сложившейся учетной практике внесение таких изменений приводит к оценке активов и обязательств, числящихся по состоянию на 1 января 2012 г., в соответствии с утвержденным в учетной политике способом оценки согласно МСФО. Как правило, организации производят такую оценку для операций за 2011 г., исходя из допущения, что оценка с достаточной степенью надежности может быть произведена в отношении операций за данный отчетный период.

Оценка фактов хозяйственной деятельности организации за 2011 г. с целью приведения стоимости активов и обязательств, числящихся на начало 2012 г., в соответствие с требованиями МСФО приводит к корректировке сумм по соответствующим счетам бухгалтерского учета за декабрь 2011 г. и остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Данная корректировка возможна

© Горбунова Н. В., Шеметов В. Н., 2013

в период до даты утверждения отчетности за 2011 г. на общем собрании акционеров или участников.

При этом необходимость пересчета входящих остатков на начало года, за который трансформируется и консолидируется отчетность в соответствии с МСФО, приводит к разработке индивидуальной методики трансформации и пересчета.

В рамках совершенствования методики трансформации и консолидации отчетности в соответствии с МСФО можно выделить один из наиболее важных результатов консолидации: формирование и корректировку остатка нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на начало года. Исходя из этого можно отметить главную задачу корректировок входящих остатков – раскрытие информации об источниках образования финансового результата, поскольку основными пользователями такой информации являются собственники (акционеры, участники), интересующиеся прежде всего операциями, в результате которых произведена корректировка результата деятельности организации.

Для целей раскрытия информации об источниках образования и формирования нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в результате трансформации входящих остатков в соответствии с МСФО следует выделить данные, в представлении которых могут быть заинтересованы инвесторы, а именно:

- сумму чистой прибыли отчетного года, находящуюся в распоряжении акционеров или участников общества до корректировок входящих остатков;
- последствия корректировок хозяйственных операций 2011 г. в соответствии с МСФО.

В связи с вышесказанным рекомендуем в бухгалтерском учете к счету 84 открыть следующие субсчета:

- субсчет 84.1 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) текущего периода» – для бухгалтерского учета сумм чистой прибыли отчетного года, находящейся в распоряжении акционеров или участников общества;
- субсчет 84.2 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) от корректировок» – для бухгалтерского учета последствий корректировок хозяйственных операций 2011 г. в соответствии с МСФО. Основная функция субсчета – аккумулирующая или собирательная, данный аналитический счет предлагается использовать для отражения всех последствий корректировок входящих остатков.

Для представления и выделения более детальной информации о результатах произведенных корректировок входящих остатков к аналитическому счету 84.2 можно открыть дополнительные аналитические счета (субконто): 84.2.1 «Непокрытый убыток прошлых лет» и 84.2.2 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) корректировок».

Аналитический счет 84.2.1 «Непокрытый убыток прошлых лет» предназначен для бухгалтерского учета расходов, понесенных в прошлых периодах и учтенных при формировании финансового результата текущего периода, а также в себестоимости запасов (расходы будущих периодов). Другими словами, по данному счету может быть представлена информация о непокрытом убытке прошлых лет, образовавшемся в результате исключения расходов будущих периодов из себестоимости запасов и сформированного финансового результата. Остальную информацию о результатах произведенных корректировок следует учитывать по счету 84.2.2 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) корректировок», за исключением корректировок, возникших в результате исключения расходов будущих периодов.

Такой подход к детализации информации о формировании результата от произведенных трансформационных бухгалтерских записей может быть использован организациями, где уровень расходов будущих периодов, учтенных в составе запасов и финансовом результате текущего периода, является существенным, а информация

о расходах прошлого периода, учтенных в текущем периоде, оценивается как полезная и необходимая для пользователей.

В связи с трансформацией информации о запасах согласно МСФО, для целей управленческого контроля суммы чистого убытка общества на начало 2012 г. рекомендуем составить трансформационную таблицу корректировок начального сальдо по каждому компоненту непокрытого убытка ввиду изменения способа оценки запасов.

Исходя из принципа полезности данных финансовой отчетности, учитывая, что собственников интересует прежде всего информация о финансовом результате отчетного периода без учета результатов трансформации, подобная детализация нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) оказывается необходимой для раскрытия и представления по матричному принципу «корректировка – сумма влияния на результат текущего отчетного периода». Такой методологический подход к раскрытию информации о влиянии результатов трансформации на изменение конечного финансового результата позволит располагать надежной информацией о составе финансового результата деятельности субъекта.

Одним из основных и существенных вопросов раскрытия и представления информации о запасах в консолидированной финансовой отчетности является признание расходов будущих периодов в составе запасов. К таким расходам российские организации относят расходы на заработную плату, отчисления на социальные нужды, страхование имущества и пр.

Ранее, до внесения изменений в законодательство РФ о бухгалтерском учете в части учета и признания расходов будущих периодов, российские организации учитывали в себестоимости продукции расходы, понесенные и относящиеся к прошлым периодам хозяйственной деятельности. При этом необходимо отметить, что признание расходов будущих периодов в составе активов, а также расходов, понесенных в прошлых периодах и учтенных при формировании финансового результата текущего периода, противоречит положениям концепции подготовки и представления финансовой отчетности в соответствии с МСФО, а также положениям МСФО 1, 2, 38 [2–5], поскольку одной из основных качественных характеристик отчетности является достоверное представление информации либо соответствие элементов финансовой отчетности критериям признания [2]. Исходя из данных требований, следует сделать вывод, что расходы на заработную плату (отпускные), отчисления на социальные нужды, страхование имущества и другие затраты в составе расходов будущих периодов, списанные в себестоимость незавершенного производства, не отвечают критериям признания в качестве запасов, поскольку не способны приносить экономические выгоды в будущем, как предусмотрено положениями и требованиями МСФО 2 [3].

Кроме того, в составе расходов будущих периодов по бухгалтерскому счету 97 «Расходы будущих периодов» хозяйствующие субъекты обычно учитывают лицензии и разрешения на ведение каких-либо видов деятельности [6]. В соответствии с МСФО расходы на лицензии и разрешения являются расходами периода их возникновения, поскольку не могут отвечать критериям признания в качестве активов, в частности, не могут быть признаны как нематериальные активы по причине:

- отсутствия контроля над активами;
- невыполнения условий идентифицируемости (активы не могут быть отсоединены или отделены от общества и проданы, переданы, предоставлены в аренду или обменены самостоятельно или вместе с относящимися к ним договорами [7]).

Для целей представления информации о запасах в консолидированной финансовой отчетности расходы, понесенные и относящиеся к прошлым периодам, исключаются из себестоимости запасов и прочих оборотных активов, за исключением расходов в части начисленных в прошлом отчетном периоде затрат на оплату отпускных и других расходов, относящихся к текущему периоду.

Рассмотрим пример трансформации себестоимости запасов в соответствии с МСФО путем исключения расходов, списанных с дебета счета 97 «Расходы будущих периодов», из себестоимости запасов и финансового результата текущего периода.

По состоянию на конец 2011 г. в составе запасов общества учитываются расходы будущих периодов (табл. 1).

Таблица 1

Статьи затрат, учтенных в составе расходов будущих периодов, тыс. р.

Наименование расходов	Сумма списанных расходов в текущем периоде	Остаток расходов будущих периодов на конец отчетного периода
Расходы на страховые взносы и на оплату отпусков	300,36	0,00
Антивирусная программа Касперского «BusinessSpase»	13,42	2,87
Аттестация технологий сварки АЦСТ-50-00226	111,31	111,41
Лицензии и разрешения		
Клиентская лицензия на 1:С Предприятие 8.2	21,67	30,69
Лицензия Microsoft Office	35,98	32,99
Лицензия на водопользование СВЕ 01871 ВЭ	0,16	2,90
Лицензия на государственную тайну	19,82	128,85
Лицензия на систему Dallas Lock 7.5	6,45	0,00
Лицензия Ростехнадзора РФ № ДЭ-00-011615 (К) на проведение экспертизы промышленной безопасности	0,52	1,82
Паспорт канцерогенного производства		33,47
Право на использование Get Genuine Kit WinXP Pro SP2 License	6,75	0,00
Разрешение № РРС00-043306 на применение арматуры	44,98	287,05
Разрешение № РРС00-39155 на использование резервуаров для продуктов горизонтальной и вертикальной вместимости	22,47	80,53
Разрешение № РРС00-39156 на применение контейнеров	16,41	58,80
Разрешение Ростехнадзора № РРС00-37518	59,60	188,73
Разрешение на применение КЦХ		100,00
Разрешение на применение трубопроводов № РРС-32845	15,16	30,31
Сертификаты и свидетельства	666,80	713,24
Страховые полисы ОСАГО	22,99	0,00
Санитарно-эпидемиологическое заключение	18,34	22,93
Полис страхования опасных объектов	3,39	3,39
ПО 1С: Комплексная автоматизация предприятия	28,80	26,40
ПО TechnoLogiCS	9,63	0,00
Итого:	1 426,24	1 853,01

Из данных табл. 1 видно, что в отчетном периоде в составе расходов основного производства учтено расходов будущих периодов на сумму 1 426,24 тыс. р.

Для целей исключения расходов будущих периодов из себестоимости незавершенного производства отчетного периода, а также из себестоимости реализованной продукции и выполненных работ, товаров отгруженных определим долю расходов в каждой статье запасов (табл. 2).

Расчет расходов будущих периодов в составе незавершенного производства и в себестоимости реализованной готовой продукции и товаров отгруженных осуществлен

исходя из удельного веса расходов основного производства в составе каждой статьи запасов в общих расходах основного производства.

Таблица 2

Расчет расходов будущих периодов в себестоимости запасов

Дебетовые обороты активов (стр. 1), сумма расходов будущих периодов к сторнированию (стр. 2), в том числе РБП на отпуска и страховые взносы (стр. 3)	Кредитовые обороты активов, тыс. р.	Удельный вес отпущенных активов в дебетовых оборотах, %	Остаток на конец периода из поступлений и оборотов за период, тыс. р.	Удельный вес в дебетовых оборотах, %
Расчет РБП в себестоимости НЗП				
466 705	414 533	89	52 172	11
1 426,24	1 266,80	88,82	159,44	11
300,36	266,78	88,82	33,58	11
Расчет РБП в себестоимости готовой продукции и товаров отгруженных				
192 686	158 873	82,45	33 813,00	17,55
1 266,80	1 044,50	82,45	222,30	17,55
266,77	219,96	82,45	46,81	17,55

Для целей консолидации данных индивидуальных финансовых отчетностей расходы будущих периодов исключаются из себестоимости запасов и прочих оборотных активов. Кроме того, расходы будущих периодов в составе реализованной готовой продукции исключаются из убытков текущего периода, поскольку признанные в отчетном текущем периоде затраты относятся к операциям прошлых лет и соответственно подлежат признанию убытком прошлых лет.

Необходимо отметить, что в данном случае элиминированию не подлежат затраты на оплату отпускных, выплаченные работникам в отчетном периоде, поскольку данные затраты в прошлом периоде являлись авансом, а в отчетном периоде являются затратами текущего года, т. е. данные расходы признаны в период их возникновения, что не противоречит МСФО.

Таким образом, в связи с корректировкой себестоимости запасов и сформированного финансового результата необходимы следующие бухгалтерские записи:

Дт 20 «Основное производство» Кт 97 «Расходы будущих периодов» – 1 125,88 тыс. р. – сторно, восстановление расходов, не относящихся к отчетному периоду, за исключением расходов, связанных с оплатой отпускных и начислением страховых взносов:

$$Rest = EFP - EFP_{(EmplBen)},$$

где Rest – сумма расходов будущих периодов, подлежащая восстановлению; EFP – расходы будущих периодов, учтенные в текущем периоде в себестоимости запасов; $EFP_{(EmplBen)}$ – стоимость отпускных и страховых взносов в составе расходов будущих периодов;

Дт 43 «Готовая продукция», 90 «Продажи» Кт 20 «Основное производство» – 824,27 тыс. р. – сторно, восстановление расходов будущих периодов, за исключением учтенных в себестоимости готовой продукции расходов на отпускные и страховые взносы:

$$Rest = EFP_{(cost\ of\ FP)} - EFP_{(EmplBen)},$$

где $EFP_{(cost\ of\ FP)}$ – сумма расходов будущих периодов в себестоимости готовой продукции.

Дт 90 «Продажи» Кт 43 «Готовая продукция» – 824,27 тыс. р. – сторно;

Дт 99 «Прибыли и убытки» Кт 90 «Продажи» – 824,27 тыс. р. – сторно;

Дт 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» Кт 99 «Прибыли и убытки» – 824,27 тыс. р. – сторно;

Дт 45 «Товары отгруженные» Кт 43 «Готовая продукция» – 175,45 тыс. р., восстановление расходов будущих периодов, за исключением учтенных в себестоимости отгруженных товаров расходов на отпускные и страховые взносы:

$$Rest = EFP_{(cost\ of\ FP)} - EFP_{(EmplBen)},$$

где $EFP_{(cost\ of\ FP)}$ – сумма расходов будущих периодов в себестоимости товаров отгруженных.

Расходы, не относящиеся к отчетному периоду, подлежат признанию по бухгалтерскому счету 91 «Прочие доходы и расходы» с последующим списанием на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчет «Непокрытый убыток прошлых лет»: Дт 91 Кт 97, Дт 84 Кт 91.

Расходы, учтенные в текущем периоде по бухгалтерскому счету 97, подлежат признанию расходами отчетного текущего периода, что оформляется бухгалтерской записью по дебету бухгалтерского счета 90 «Продажи» и кредиту счета 97 «Расходы будущих периодов» с последующим списанием на счет 99 «Прибыли и убытки» и счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчет «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) текущего периода».

Таким образом, в результате произведенных корректировочных записей по счетам бухгалтерского учета в составе запасов снизится себестоимость незавершенного производства, товаров отгруженных и готовой продукции, прочих оборотных активов. В результате исключения расходов будущих периодов из себестоимости оборотных активов непокрытый убыток общества за отчетный период увеличится.

Следующая корректировка входящего остатка запасов путем пересчета хозяйственных операций за 2011 г., связанных с такими активами, производится исключением из себестоимости запасов административных накладных расходов [8]. Согласно общепринятой учетной практике расходы для нужд управления, не связанные непосредственно с производственным процессом, российскими организациями учитываются в себестоимости запасов, что противоречит положениям и требованиям МСФО 2 [9]. Поскольку в соответствии с п. 16 МСФО 2 административные накладные расходы, которые не способствуют обеспечению текущего местонахождения и состояния запасов, не включаются в себестоимость незавершенного производства, данные накладные расходы должны быть признаны в качестве расходов в период их возникновения. В нашем примере в 2011 г. в себестоимости незавершенного производства учтены непроизводственные и не способствующие текущему местонахождению запасов административные накладные расходы. Данное признание отражено следующей бухгалтерской записью: Дт 20 «Основное производство» Кт 26 «Общехозяйственные расходы». В бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2011 г. в составе незавершенного производства раскрыта информация об административных накладных расходах, не обеспечивающих текущее местонахождение и состояние запасов. Ниже представлена расшифровка данных расходов:

- амортизация: ПК Kraftway, автомобиль Мицубиси, служебное здание;
- материалы на ремонт служебного здания, запчасти для легковых автомобилей, услуги сторонних организаций по охране труда, расходы на канцелярские товары;
- страховые взносы с выплат административно-управленческому персоналу;
- заработная плата административно-управленческого персонала;
- прочие затраты: почтово-телеграфные расходы, командировочные расходы, услуги нотариуса;
- резервы: на выплату вознаграждения за выслугу лет, на оплату отпусков;
- прочие непроизводственные накладные расходы.

Таким образом, по состоянию на начало 2012 г. по бухгалтерскому счету 20 в составе запасов учитываются непроизводственные административные расходы без учета

расходов будущих периодов. Для целей составления и представления консолидированной финансовой отчетности данный входящий остаток по счету 20 должен быть откорректирован в соответствии с требованиями МСФО 2.

Для этого необходимо выполнить следующие хозяйственные операции: непроизводственные административные и управленческие расходы исключаются из состава незавершенного производства сторнировочной бухгалтерской записью Дт 20 Кт 26 с последующим отнесением в дебет счета 90 «Продажи» [10]. Данные бухгалтерские записи приводят к корректировке финансового результата деятельности общества – увеличению непокрытого убытка. Для целей отражения последствий корректировки себестоимости незавершенного производства путем исключения непроизводственных накладных расходов в соответствии с МСФО предлагаем сторнированную сумму учесть по счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», субсчет «Непокрытый убыток корректировок».

При этом необходимо отметить, что административные накладные расходы не могут быть списаны на бухгалтерский счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» при отсутствии корреспонденции со счетом 90. Как уже говорилось выше, в соответствии с требованиями п. 16 МСФО 2 административные накладные расходы, не способствующие обеспечению текущего местонахождения и состояния запасов, признаются в качестве расходов в период возникновения. Поэтому при корректировке входящих остатков затрат в незавершенном производстве и исключении административных накладных расходов корреспонденция бухгалтерских счетов Дт 90 Кт 26 обязательна.

Таким образом, в результате приведения остатков запасов, числящихся на начало 2012 г., в соответствие с требованиями оценки и признания согласно МСФО сумма чистого убытка общества увеличится на 5 360,86 тыс. р. Ниже представлена трансформационная таблица корректировок начального сальдо по каждому компоненту непокрытого убытка как результат изменения способов оценки запасов (табл. 3).

Таблица 3

Корректировки начального сальдо в связи с изменением способов оценки

№ п/п	Содержание корректировочной бухгалтерской записи	Компоненты капитала – чистого убытка, тыс. р.		
		84.1 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) текущего периода»	84.2.1 «Непокрытый убыток прошлых лет»	84.2.2 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) корректировок»
1	Исключение РБП из себестоимости незавершенного производства за минусом расходов на оплату отпускных в составе РБП		(125)	
2	Исключение из себестоимости товаров отгруженных РБП за минусом расходов на оплату отпускных в составе РБП		(176)	
3	Исключение из себестоимости реализованной продукции, выполненных работ РБП за минусом расходов на оплату отпускных в составе РБП		(824)	824
4	Признание в составе расходов текущего периода расходов, учтенных в текущем периоде в качестве РБП			(679)

Окончание табл. 3

№ п/п	Содержание корректировочной бухгалтерской записи	Компоненты капитала – чистого убытка, тыс. р.		
		84.1 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) текущего периода»	84.2.1 «Непокрытый убыток прошлых лет»	84.2.2 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) корректировок»
5	Признание в убытках прошлых лет РБП, понесенных и относящихся к прошлым периодам		(1173)	
6	Исключение из себестоимости незавершенного производства непроизводственных накладных расходов			(3205)
7	Итого:	(2874)	(2298)	(3060)

Из данных матричной таблицы «корректировка – сумма влияния на результат текущего отчетного периода» следует, что финансовым результатом деятельности общества за отчетный период является убыток в размере 2 874 тыс. р. Кроме того, при трансформации входящих остатков запасов и их корректировке в корреспонденции с бухгалтерским счетом 84 определен непокрытый убыток прошлых лет в сумме 2 298 тыс. р. Наряду с этой информацией пользователь получает сведения о результате влияния корректировок на формирование конечного результата, а именно информацию об убытке от корректировок в размере 3 060 тыс. р. за вычетом убытка прошлых лет.

Таким образом, в результате приведения информации о формировании конечного результата согласно вышеприведенной форме пользователи имеют возможность получить не только детализированные сведения о структуре финансового результата, но также сведения о корректировочных факторах, повлиявших на его формирование.

Источники

1. О консолидированной финансовой отчетности : федер. закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ.

2. Представление финансовой отчетности : междунар. стандарт финансовой отчетности (IAS) 1.

3. Запасы : междунар. стандарт финансовой отчетности (IAS) 2.

4. Нематериальные активы : междунар. стандарт финансовой отчетности (IAS) 38.

5. Рожнова О. В. Концептуальные отличия МСФО от РСБУ // Международный бухгалтерский учет. 2009. № 9.

6. Концепция подготовки и представления финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

7. Сиднева В. П. Международные стандарты финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : КноРус, 2007.

8. Титова С. Н. МСФО и РСБУ: различия и точки соприкосновения // Экономико-правовой бюллетень. 2011. № 8.

9. Буланцев В. Ю., Лукашенко С. Н. Использование и учет программного обеспечения в организации // Налогообложение, учет и отчетность в страховой компании. 2007. № 5.

10. Миркина Е. П. Отражение доходов и расходов будущих периодов в соответствии с принципами МСФО // МСФО и МСА в кредитной организации. 2011. № 4.

ЛЕОНТЬЕВ Игорь Леопольдович

Доктор медицинских наук, профессор кафедры экономики сферы услуг, здравоохранения и природопользования

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-67
e-mail: zdravo@usue.ru

К проблеме инновационно-инвестиционного развития объектов здравоохранения региона

Ключевые слова: инновационное развитие; инвестиционное обеспечение; социальная сфера; объекты здравоохранения; инвестиционный проект; частно-государственное партнерство.

Проанализированы особенности инновационно-инвестиционного развития объектов здравоохранения. Приведены результаты моделирования сценариев инвестиционного обеспечения развития объектов здравоохранения в масштабе региона.

Для большей части медицинских учреждений характерны две основные формы организации инновационной деятельности: первая, применяемая для разработки новых видов услуг, по своему содержанию не требующих капитальных инвестиций; вторая – капиталоемкая, для реализации которой необходимо разрабатывать инвестиционный проект и привлекать дорогостоящие инвестиционные ресурсы. При этом для медицинских организаций могут быть применены практически все современные формы реального инвестирования: приобретение имущественного комплекса, строительство, реконструкция, перепрофилирование, модернизация, обновление отдельных видов оборудования, инновационное инвестирование в нематериальные активы.

Для реальных капитальных инвестиций (в зависимости от формы) могут потребоваться разные источники финансирования. Особенностью финансирования объектов здравоохранения является преобладание государственного инвестирования, в основном в виде целевых программ. Их отличает «узкая» направленность на решение первоочередных задач развития социально значимых объектов. Так, региональная Программа модернизации здравоохранения Свердловской области на 2011–2012 гг. предусматривала финансирование модернизационных мероприятий в объеме 16,5 млрд р. по трем основным направлениям:

- укрепление материально-технической базы медицинских учреждений;
- внедрение информационных систем;
- введение стандартов и обеспечение доступности медицинской помощи.

Хотя на реализацию задач укрепления материально-технической базы медицинских учреждений было выделено около трети совокупного объема финансирования, для интенсивного развития социально значимых объектов территории требуется более активное внедрение капиталоемкой формы организации инновационной деятельности. Учитывая специфику инвестиционной привлекательности и задачи функционирования таких социально значимых объектов территории, как медицинские организации, наиболее перспективным механизмом управления их инвестиционным обеспечением представляется механизм частно-государственного партнерства.

К достоинствам частно-государственного партнерства (ЧГП) в развитии объектов здравоохранения можно отнести следующее.

© Леонтьев И.Л., 2013

1. Проекты обычно создаются под конкретный объект, строительство которого должно быть завершено к установленному сроку.

2. Формируются специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций общественных интересов и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг реализации проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, практическая реализация услуг потребителям.

3. Риски распределяются между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

4. Отмечается наличие социально-экономического эффекта для участников проекта: экономического – для государства и частного партнера; социального – для общества как потребителя более качественных услуг [1].

Классификация возможных механизмов частно-государственного партнерства в развитии объектов здравоохранения представлена на рисунке.

Классификация механизмов частно-государственного партнерства в развитии объектов здравоохранения

Вместе с тем применение механизмов ЧГП для целей развития объектов здравоохранения сдерживаются недостаточной развитостью правового поля:

1) отсутствует федеральный закон о ЧГП;

2) в имеющемся законодательстве (федеральном и региональном) недостаточно четко урегулированы вопросы распределения рисков и ответственности между партнерами (в частности, концессионные соглашения);

3) законодательство, регулирующее деятельность казенных, бюджетных и автономных учреждений, содержит ряд норм, создающих трудности в привлечении к партнерству частных инвесторов.

В силу вышесказанного наибольший интерес в рамках действующего законодательства применительно к потребностям развития объектов здравоохранения может представлять такой механизм частно-государственного партнерства, как инвестиционные проекты на основе договора аренды. Данный тезис базируется на результатах моделирования сценариев инвестиционного обеспечения инновационного развития объектов здравоохранения. В процессе моделирования оценивались два варианта: с привлечением государства как партнера и без участия государства. Главным материальным элементом инвестиционного проекта было определено недвижимое имущество – здание.

За основу повариантной дифференциации был принят источник денежных средств, который будет направлен на приобретение указанного актива:

I вариант – прямая государственная поддержка в виде предоставления здания (реализация неденежных прав);

II вариант – получение инвестиционного банковского кредита.

В ходе моделирования расчетным путем определялись приток и отток денежных средств. При государственном участии приток денежных средств складывается из выручки и увеличения уставного капитала. При привлечении инвестиционного кредита к заложенному показателю выручки добавляется размер увеличения кредитной задолженности.

Последовательное сравнение основных проектных показателей подтвердило экономическую эффективность инвестиционного проекта при государственной поддержке. Так, итоговый показатель потока денежных средств по инвестиционному проекту при государственном участии в 3,7 раза выше, чем при использовании кредитных ресурсов, а внутренняя норма прибыли выше на 18,4%, чем с привлечением кредитных ресурсов, причем в отдельные периоды реализации проекта с кредитным участием внутренняя норма прибыли снижалась до отрицательной величины (убыток) [2; 3].

Сравнение итоговых параметров (экономическая эффективность и чувствительность к изменениям) инвестиционного проекта по двум вариантам (I вариант – государственное участие, II вариант – привлечение инвестиционного кредита) демонстрирует различные результаты его воплощения (см. таблицу).

Сравнение итоговых параметров инвестиционных проектов развития объекта здравоохранения по двум вариантам: с государственным участием и без него

Показатель	I вариант	II вариант
Базовые показатели проекта		
Специализированный медицинский центр	Лечение – уход – реабилитация	
Количество отделений и коек	№ 1 – 60 коек; № 2 – 75 коек	
Совокупная площадь 1862 м^2	№ 1 – 909 м^2; № 2 – 953 м^2	
Горизонт планирования	40 кварталов	
Показатели эффективности проекта		
Простой срок окупаемости, лет	3,2	4,7
Внутренняя норма прибыли, %	38,8	21,4
Без учета остаточной стоимости, %	38,5	20,1
Чистая текущая стоимость проекта, р.	59 116 000	41 565 000
Индекс доходности инвестиций, %	257,8	76,2
Дисконтированный срок окупаемости, лет	3,6	6,0
Показатели кредитоспособности проекта		
Максимальная ставка кредитования проекта, %	–	20,1
Срок погашения кредита, лет	–	5,97

Недостаточно высокая рентабельность инвестиционных проектов развития социально значимых объектов и длительные сроки их окупаемости не создают необходимых предпосылок для притока частных инвестиций. Полученные результаты подкрепляют мнение автора о необходимости государственной поддержки инновационной модели развития объектов здравоохранения. Для достижения целей развития территории посредством полноценного функционирования ее социально значимых объектов необходимо адаптировать традиционные механизмы частно-государственного партнерства к потребностям социальной сферы и разработать комплекс дополнительных государственных мер политического и экономического характера.

Источники

1. Дерябина М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства. Режим доступа: http://www.imepi-eurasia.ru/baner/docladD.doc.

2. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М. : Наука, 2005.

3. Пивень Д. В. О развитии частно-государственного партнерства в здравоохранении: вопросы и ответы // Менеджер здравоохранения. 2008. № 6.

ТРОФИМОВ Андрей Владимирович

Доктор исторических наук, профессор
кафедры общей и экономической истории

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-12
e-mail: 2519612@rambler.ru

БУЯРОВА Татьяна Германовна

Соискатель кафедры общей и экономической истории

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-12
e-mail: hidzan@mail.ru

Проблемы региональной специфики уровня и качества жизни населения СССР и Урала (1960–1980-е годы) в отечественной историографии

Ключевые слова: уровень жизни; качество жизни; историография; региональные проблемы.

Проанализированы процессы становления и развития научных взглядов по проблемам динамики уровня и качества жизни населения СССР и Уральского региона в 1960–1980-х годах. В качестве объекта исследования выступают историографические источники, посвященные изучению территориальных и региональных проблем уровня и качества жизни.

Проблемы изучения регионального развития занимают значительное место в российской истории. Включение в единое социально-экономическое пространство множества разнородных по национальному, социальному, природному составу территорий и их развитие всегда рассматривались как важнейшие государственные задачи. Характерная для современной России неравномерность положения регионов, с учетом качественных стандартов и уровня жизни, существовала и в Советском Союзе. Предметом данной статьи является анализ историографических источников, посвященных исследованию территориальных проблем уровня и качества жизни населения СССР и Уральского региона в 1960–1980-х годах.

Знаковой характеристикой позднесоветской эпохи был официально провозглашаемый курс на постоянный рост благосостояния советского народа, что означало (в теории, да и в определенной мере на практике) приоритетную реализацию принципа социальной справедливости при решении экономических задач, смягчение или снятие неравномерности и диспропорций, вызываемых природно-климатическими факторами. В советской историографии эти проблемы рассматривались в русле изучения территориальной дифференциации уровня жизни населения СССР в связи с задачами дальнейшего развития народного хозяйства.

В 1960-е годы к исследованию проблем территориальной дифференциации уровня жизни населения СССР обратились советские экономисты [1–3]. Рассматривая вопросы территориальных различий в уровне жизни в связи с проблемами рационального распределения и использования трудовых ресурсов, с необходимостью осуществления

© Трофимов А. В., Буярова Т. Г., 2013

комплекса мероприятий по закреплению кадров во вновь осваиваемых районах, они вместе с тем в своих трудах не приводили данных по таким показателям уровня жизни, как реальные доходы, реальная заработная плата, общественные фонды потребления. Анализ территориальных различий в уровне жизни ограничивался сопоставлением частных показателей: размера жилой площади на одного проживающего, объема товарооборота на душу населения, численности врачей и учителей на 10 тыс. жителей и т. п.

В опубликованной в 1966 г. монографии «Территориальные проблемы доходов и потребления трудящихся» [4] рассматривались проблемы постепенного выравнивания уровня жизни отдельных категорий трудящихся, ликвидации различий между доходами населения разных районов страны, необходимости совершенствования практики планирования материального благосостояния; отмечалось, что разработанные в середине 1950-х годов принципы районного регулирования заработной платы предполагали наличие системы тарифных поясов, учитывающих районные различия в ценах, потреблении, природно-климатических условиях, но на практике были введены районные коэффиценты к заработной плате. Авторы обращали внимание на отсутствие необходимой статистической базы для всестороннего анализа территориальных различий в уровне жизни, синтетических показателей его оценки по областям, краям и крупным экономическим районам.

Известный советский исследователь В. Ф. Майер отмечал, что до создания единой системы районного регулирования заработной платы не было единства в методах, обеспечивающих необходимые различия в уровне заработной платы по районам: применялись и повышенные ставки, и коэффициенты, и надбавки. К заработной плате значительной части рабочих и служащих, занятых в северных и восточных районах страны, какие-либо коэффициенты вообще не применялись. По поводу установленных районных коэффициентов, которые стали применяться после упорядочения заработной платы, В. Ф. Майер писал: «Размеры коэффициентов колеблются от 1,15 в районах Урала, юга Западной Сибири и Казахстана, до 2,0 на островах Северного Ледовитого океана и в основном соответствуют разнице в цене бюджетных наборов (потребительских бюджетов) по районам. Они обеспечивают при условии равенства культурно-бытовых условий примерно равные возможности для воспроизводства трудящегося населения в разных районах» [5. С. 149].

Вместе с тем в большинстве случаев не удалось обеспечить в одном районе применение единого коэффициента для всех предприятий: «...если на Крайнем Севере и в приравненных к нему местностям районные коэффициенты установлены к заработной плате всех рабочих и служащих, то коэффициент 1,2 в районах Европейского Севера, южных районах Восточной Сибири и Дальнего Востока не применялся для работников легкой, пищевой промышленности и в сфере обслуживания. Еще более ограничено было применение коэффициентов на Урале, юге Западной Сибири, в Казахстане» [5. С. 149].

Итак, советские исследователи зафиксировали, что сложившаяся к 1960-м годам система районного регулирования заработной платы и северных льгот, обусловливая дифференциацию доходов населения по разным регионам страны, являлась вместе с тем одним из факторов выравнивания уровня жизни и повышения его качества в территориальном разрезе.

В 1970–1980-е годы к анализу территориальных различий в уровне жизни обращались Г. В. Мильнер, Э. Б. Гилинская [6], В. Ф. Майер [7], Г. С. Саркисян [8] и др. Продолжая обсуждать ранее поднятые проблемы, они комплементарно оценивали деятельность Правительства СССР, которое стремилось обеспечить расширение преимуществ в оплате труда работников, занятых в районах с трудными природно-климатическими условиями, на работах с тяжелыми и неблагоприятными условиями труда. Отмечалось, что заработная плата в этих районах увеличилась по сравнению с центральными, южными и западными районами Европейской части СССР с 20,0 до 200,0%.

Исследователи не ограничились перечислением достигнутого в области выравнивания уровня жизни населения по районам страны. Например, Г. В. Мильнер и Э. Б. Гилинская [6] доказывали, что необходимость изменения характера и направления миграции населения, повышения приживаемости в районах нового промышленного освоения требовали проведения не отдельных мероприятий, а комплекса мер, которые создавали бы существенные преимущества проживающему населению на местах, в первую очередь в восточных и северных районах, и что эти преимущества должны были быть обеспечены по всей совокупности жизненных условий.

На региональном уровне в указанный период об аналогичных проблемах писали А. И. Деменев, Б. Л. Цыпин, Г. Б. Морозов, Н. Ф. Кулешов. Они ввели в научный оборот понятие «жизненный комплекс трудящихся» (ЖКТ), который отражал выравнивание доходов разных классов и социальных групп, введение льгот по региональному перемещению трудящихся и региональных (поясных) коэффициентов к заработной плате, регулирование цен на предметы потребления и т. д. Авторы полагали, что формирование ЖКТ должно осуществляться на основе всестороннего учета региональных особенностей каждого территориального образования страны; подчеркивали, что ЖКТ Уральского экономического района (УЭР) в 1970-е годы был развит недостаточно, несмотря на то, что по удельному весу в общем объеме промышленного производства Урал занимал 3-е место в Советском Союзе. При суровости климата и не слишком благоприятных условиях труда по уровню потребления целого ряда материальных и духовных благ наш регион значительно уступал большинству крупных экономических районов РСФСР. Так, «по численности населения среди пяти экономических районов Урал занимает 2-е место. Однако по вводу в эксплуатацию жилья и объему бытовых услуг, обеспеченности врачами ему принадлежит предпоследнее место, а по обеспеченности жильем – последнее. Недостаточен товарооборот, ниже обоснованных норм – потребление продуктов питания» [9. С. 44].

Отставание в развитии УЭР, по мнению авторов, было в значительной степени обусловлено особенностями структуры народного хозяйства Урала. Наибольший удельный вес имели отрасли добывающей и тяжелой промышленности, которые непосредственно в формировании ЖКТ не участвовали. Урал был также не в состоянии обеспечить себя сельскохозяйственными продуктами, что не позволяло довести уровень потребления целого ряда продуктов до рационального.

Уральские исследователи П. О. Косяков и М. П. Жеманова указывали на различия между отдельными регионами по уровню развития непроизводственной сферы. На Урале этот уровень был недостаточным для удовлетворения возрастающих потребностей населения: «Доля занятых в непроизводственной сфере в 1970 г. составила на Урале 21,9% (к общей численности занятых), в СССР – 22,6 и РСФСР – 24,0% при среднегодовых темпах прироста числа занятых в этой сфере по СССР и РСФСР – 3,8, по Уралу – 3,0%» [10. С. 12]. Прирост занятых в непроизводственной сфере Урала происходил медленнее, чем в РСФСР и СССР, при опережающих темпах в сфере материального производства. Авторы объясняли сложившееся положение тем, что, с одной стороны, доля капиталовложений, направляемых в народное хозяйство Урала, снижалась в общем объеме капиталовложений РСФСР и СССР, а с другой – более низким удельным весом капиталовложений, выделяемых на развитие непроизводственной сферы в регионе, чем по республике и стране в целом. В 1959–1970 гг. наблюдалось отставание Урала от РСФСР и СССР по численности занятых в просвещении, культуре, науке, по уровню обеспеченности врачами, по масштабам подготовки кадров в системе высших учебных заведений.

Не последнюю роль в отставании сыграл отток кадров специалистов с Урала в другие районы страны. На основании данных обследования миграционных процессов, проведенного в Свердловской и Пермской областях в 1973 г., П. О. Косяков и М. П. Жеманова

показали, что почти 3/4 мигрирующего населения – лица трудоспособного возраста, при этом молодежь в возрасте от 16 до 24 лет составляла 50,0% численности мигрантов [10. С. 16]. Значительный удельный вес среди выбывающих составляли лица со средним специальным и высшим образованием. Взамен, в порядке миграционного обмена, Урал получал население с более низким образовательным уровнем. Для исследователей становилось очевидно, что для закрепления квалифицированных кадров в регионе было необходимо более высокими темпами развивать сферу обслуживания населения, наращивать объем и повышать качество всей инфраструктуры.

К изучению проблем розничного товарооборота в Уральском регионе обращались Л. Н. Серебренникова и Л. А. Лыкова. Они зафиксировали низкий уровень товарооборота в Уральском регионе по сравнению со средними показателями по РСФСР. Как писала Л. Н. Серебренникова, «если в РСФСР с 1960 по 1970 г. товарооборот по продовольственным товарам вырос на 93,6%, то по Уралу – на 81,5%, а по непродовольственным – соответственно на 51,8 и 41,8%» [11. С. 82].

Тему развития торговли в регионе продолжила Л. А. Лыкова, отметившая, что «в 1971–1975 гг. отставание Урала от РСФСР по розничному товарообороту на душу населения не только сохранилось, но даже увеличилось, особенно в отношении непродовольственных товаров. По душевому потреблению наиболее ценных продуктов питания УЭР также отставал от уровня РСФСР и других экономических районов республики, занимая 7–8-е место среди них» [12. С. 68].

Обращаясь к проблеме жилищного строительства, уральские исследователи подчеркивали, что удовлетворение потребности в жилье приводило, помимо прочего, к закреплению квалифицированных кадров внутри УЭР. Так, Л. А. Лыкова [12] и Г. П. Мирошник [13] находили состояние коммунально-жилищного хозяйства на Урале неудовлетворительным. Обеспеченность жителей УЭР жилой площадью и коммунально-бытовыми удобствами отставала от средних показателей по РСФСР. Как показали исследования, проведенные Институтом экономики УНЦ АН СССР в 1970-е годы, «неудовлетворенность жилищными условиями в настоящее время служит одной из основных причин значительной миграции наиболее трудоспособной части городского населения за пределы Урала, что крайне отрицательно сказывается на работе промышленности и других отраслей народного хозяйства» [13. С. 90].

Проблема жилищного обеспечения трудящихся, как отмечала Л. А. Лыкова, приобрела в Уральском регионе особую остроту, так как Урал являлся старопромышленным районом с большим количеством ветхого деревянного жилья. Размеры капитальных вложений в жилищное строительство росли здесь из года в год, были достигнуты определенные успехи, однако жилищная проблема продолжала оставаться нерешенной. Несмотря на длительное отставание Уральского региона по обеспеченности жильем, доля капитальных вложений была меньше, чем в целом по РСФСР. «...По вводу в эксплуатацию общей полезной площади жилья в расчете на душу населения УЭР в 1975 г. находился на 8-м месте среди экономических районов РСФСР» [12. С. 146].

Как видим, для объективных уральских исследователей было очевидно, что к концу советского периода УЭР, имея высокоразвитую экономическую базу, отставал от других регионов страны по уровню социальной обеспеченности. Как отмечали В. П. Чичканов и А. И. Татаркин, «Свердловская область, занимая 2-е место в РСФСР по объему промышленного производства, находится на 36-м месте по обеспеченности жильем на одного жителя, на 46-м по вводу детских дошкольных учреждений, на 48-м по продаже непродовольственных товаров на душу населения, на 41-м по реализации бытовых услуг [...] Материально-техническая база социальной сферы не отвечает элементарным требованиям. В больницах на одно койко-место приходится только 4 м^2 площади вместо 7 м^2 по нормативу. Капитальные вложения, направляемые в непроизводственную сферу, в расчете на одного жителя области ниже, чем в среднем по РСФСР,

на 18%» [14. С. 31–32]. Это было проявлением ведомственного диктата и «остаточного принципа» формирования социальной сферы. Долгие годы важнейшей задачей считалось приумножение индустриального потенциала области, социальные же проблемы оставались на втором плане.

В постсоветский период уральские историки Л. Н. Мартюшов и Б. В. Личман продолжили исследование темы территориальных различий в уровне жизни населения. Исследуя проблему денежных доходов, они отмечали, что в ходе упорядочения заработной платы в СССР (1956–1962 гг.) в промышленности Урала практически повсеместно проводилось снижение тарифных разрядов. Были «упорядочены» льготы, которыми пользовалась часть рабочих, уменьшены размеры районных коэффициентов, отменены в ряде районов зональные надбавки, что привело к снижению заработной платы некоторых категорий трудящихся. В частности, на предприятиях Свердловской области из-за «уточнения границ районов Крайнего Севера» заработная плата снизилась у 12,0% рабочих, причем снижение коснулось в основном квалифицированных рабочих, чей заработок превышал 150–200 р. [15. С. 134].

В начале 1970-х годов, как отмечали авторы, в промышленности Уральского региона наблюдался рост заработной платы; на предприятиях промышленности, строительства, транспорта и связи вновь был введен районный коэффициент. В результате заработная плата была повышена в северных районах Свердловской и Пермской областей на 20,0%, в Курганской, Челябинской, Оренбургской областях, Удмуртской АССР – на 15,0% [15. С. 137]. По мнению Б. В. Личмана, «эти меры носили половинчатый характер, так как работники непроизводственной сферы не получили „уральские“ и попали в сравнении с получившими в неравное положение, потому что параллельно с введением районного коэффициента вводились районные надбавки к стоимости продуктов питания, бытового обслуживания, транспорта. В результате усилилась миграция работников социальной сферы. Урал терял квалифицированные кадры врачей, учителей, творческих работников» [16].

Авторы считали основной причиной миграции населения из Уральского региона отставание в развитии социальной сферы. Л. Н. Мартюшов отмечал, что «в Уральском регионе капиталовложения в социальную инфраструктуру за годы девятой и десятой пятилеток (1971–1980 гг.) в расчете на 10 тыс. жителей составили примерно 80,0% от среднереспубликанского уровня, не намного возросла эта цифра в одиннадцатой пятилетке (1981–1985 гг.). Уральский регион в 1980 г. по уровню развития розничной торговли и общественного питания занимал 7-е место среди одиннадцати регионов страны, по бытовому обслуживанию населения – 5-е, по обеспечению населения услугами связи – предпоследнее, 10-е, место» [15. С. 144].

Исследователи обращали внимание на то, что вопросы обеспечения населения промышленными товарами на Урале были значительно острее, чем по стране в целом. Региональная особенность состояла в абсолютно недостаточном уровне развития легкой промышленности, отставание которой началось уже в 1960-е годы и постоянно усиливалось вплоть до распада СССР.

Проанализировав статистические данные по жилищному строительству в Уральском регионе, Л. Н. Мартюшов отмечал, что «для Урала, начиная с 1970-х годов, характерно неуклонное наращивание темпов строительства жилья. В результате по такому показателю, как ввод жилых домов [...] Уральский регион переместился с 10-го места по РСФСР в 1970 г. на 7-е в 1985 г. (из одиннадцати регионов России). Обеспеченность населения жильем составляла по региону 14,1 м^2 общей площади на одного жителя (по сравнению с 14,9 м^2 по РСФСР в целом). По этому показателю Урал находился на 8-м месте среди регионов России» [15. С. 164–165]. Однако, несмотря на наращивание объемов строительства, обеспеченность жильем на Урале была ниже, чем в целом по республике, и по этому показателю Урал уступал большинству регионов страны.

Подводя итоги, отметим следующее: именно в рассматриваемый период в историографии стали разрабатываться подходы к исследованию явления, позднее получившему название «региональная экономика». Конечно, в условиях административно-распределительной системы, основанной на принципах приоритета отраслевого управления, региональная экономика была наиболее слабым звеном. Изучение специфики регионального воспроизводства в связи с решением проблем повышения уровня и качества жизни людей началось только в 1960-е годы, а исследования на региональном уровне стали проводить в 1970-е годы. Накопленный опыт выявления серьезных диспропорций между элементами хозяйственной, социокультурной и природной систем регионов, а также поиск путей их преодоления и сегодня могут рассматриваться как одна из когнитивных основ разработки концепций развития единого экономического пространства современной России в целом и Уральского региона в частности.

Источники

1. Корзинкин И., Матрозова И., Шишкин Н. О кадрах для вновь осваиваемых районов СССР // Соц. труд. 1960. № 6.
2. Кокосов Н. Улучшать использование трудовых ресурсов Сибири и Дальнего Востока // Соц. труд. 1961. № 2.
3. Переведенцев В. Вопросы территориального перераспределения трудовых ресурсов // Вопр. экономики. 1962. № 5.
4. Территориальные проблемы доходов и потребления трудящихся / Г. В. Мильнер и др. М. : Экономика, 1966.
5. Майер В. Ф. Доходы населения и рост благосостояния народа. М. : Мысль, 1968.
6. Мильнер Г. В., Гилинская Э. Б. Межрайонное регулирование уровня жизни населения // Плановое хозяйство. 1975. № 1.
7. Майер В. Ф. Уровень жизни населения СССР. М. : Мысль, 1977.
8. Саркисян Г. С. Народное благосостояние в СССР. М. : Экономика, 1983.
9. Влияние жизненного комплекса трудящихся на эффективность региональной экономики / А. И. Деменев, Б. Л. Цыпин, Г. Б. Морозов, Н. Ф. Кулешов // Региональная экономика и эффективность общественного производства : сб. ст. Свердловск, 1976.
10. Косяков П. О., Жеманова М. П. Влияние региональных особенностей на повышение эффективности использования трудовых ресурсов Урала // Региональные особенности развития общественного производства : сб. ст. Свердловск, 1978.
11. Серебренникова Л. Н. Розничный товарооборот – важный показатель жизненного уровня населения // Уровень жизни населения и трудовые ресурсы крупного экономического района : сб. ст. Свердловск, 1976.
12. Лыкова Л. А. Рост благосостояния трудящихся Урала в годы девятой пятилетки : дис. ... канд. ист. наук. Свердловск, 1984.
13. Мирошник Г. П. Улучшение жилищно-коммунальных условий – важный фактор повышения жизненного уровня населения // Уровень жизни населения и трудовые ресурсы крупного экономического района : сб. ст. Свердловск, 1976.
14. Региональная экономика: новый характер территориальных отношений / под ред. В. П. Чичканова, А. И. Татаркина. М. : Экономика, 1990.
15. Мартюшов Л. Н. Промышленные рабочие Урала в 1955–1985 годах (историко-экономический аспект). Екатеринбург, 1999.
16. Личман Б. В. Уральская индустрия в экономической политике Советского государства второй половины 50-х – середины 80-х годов. Екатеринбург : Изд-во УМЦ-УПИ, 2007.

СТОЖКО Дмитрий Константинович

Кандидат философских наук, старший преподаватель
кафедры общей и экономической истории

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-12
e-mail kostskp@ mail.ru

КРУЖКОВА Татьяна Ивановна

Кандидат исторических наук, доцент
кафедры общей и экономической истории

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-12

Базовые ценности делового мира России: исторический опыт формирования и развития

Ключевые слова: деловой мир; культурное ядро; ценности; мотивация; соборность; артельность; экософность.

Раскрываются сущность и специфика делового мира России как социокультурного феномена; показаны традиционные базовые ценностные ориентации его представителей. Выявлена особая роль ценностного сознания и трудовой мотивации в организации хозяйственной деятельности российских предпринимателей.

Любая цивилизация, как свидетельствует история, с момента рождения и до конца своего исторического пути постоянно сталкивается с проблемой формирования, сохранения и укрепления своей собственной культуры. Поскольку существуют различные народы и нации, постольку же существует многообразие культур, а идеи некоторых современных ученых о возможности универсализации культуры выглядят просто несостоятельными. Хозяйственная практика в этом смысле предполагает свою особую культуру хозяйствования, носителем которой в первую очередь выступает *деловой мир* той или иной страны. В качестве социального и культурного феномена деловой мир представляет собой социальный организм социума-этноса, который является защитником и хранителем конкретного *культурного ядра*, присущего данной цивилизации. При этом источником культурного ядра, его творцом выступает сам народ.

Российский деловой мир как историческая и культурная общность сформировался в результате длительной эволюции, в соответствии с характером и динамикой развития экономической культуры нашего общества. Элементами экономической культуры как системы ценностных приоритетов субъектов хозяйствования были и остаются общественные институты – совокупность норм и правил, определяющих взаимодействие людей в сфере хозяйственной деятельности. В экономическую культуру также входят: ценностно-мотивационное отношение к труду, понимание сути богатства, способы его достижения, стереотипы потребления, стиль и образ жизни. В связи с этим деловой мир всегда социально конкретен.

Для западных представителей деловой среды характерен прежде всего индивидуализм и рационализм. Н. А. Бердяев писал по этому поводу: «Западная душа более

© Стожко Д. К., Кружкова Т. И., 2013

рационализирована, упорядочена, организована разумом цивилизации, чем русская душа, которая всегда остается иррациональной, неорганизованной» [1. С. 253].

Для нашего народа во многом исторически традиционными были и остаются такие жизненные ценности, как организация хозяйства по семейному типу, уважительное отношение к труду, коллективизм и соборность, особое понимание социальной справедливости и т. д. Но среди всего этого многообразия традиционных отличий в организации и осуществлении хозяйственной практики на первом месте было и остается уважительное отношение к труду. В условиях современной его девальвации как *ценности* необходимо вспомнить, что исторически первой ценностной чертой делового мира России является отношение к труду как к *моральному долгу*. Об этом свидетельствует и наш фольклор: «Кто не работает, тот не ест», «Как потопаешь, так и полопаешь», «Без труда не вынуть и рыбку из пруда», «Терпение и труд все перетрут» и т. д. Известный современный историк русского хозяйства О. А. Платонов отмечал, что даже в трудные исторические эпохи «... моральным мотивом оставался труд как духовно-нравственное деяние, а не как средство получения материальных благ» [2. С. 88].

Важнейшими характеристиками труда россиян были и остаются коллективизм, соборность, общность, кооперация. Деловой мир России исторически формировался как коллективистская общность. С. Ю. Титова пишет: «Так сложилось, что в России существует особое понимание взаимоотношений личности и коллектива. Личность в отрыве от целого у русских не рассматривалась, а служение общественному делу было целью всей жизни. В Европе и Америке акцент всегда делался на индивидуальность, личностную самоценность. Борьба за индивидуальные права и свободу выражения личности пронизывает всю западноевропейскую историю» [3. С. 69]. Т. С. Корнеева отмечала, что на Руси исторически сложилось существование личности как *части* целого. Человек сам по себе никогда не был в нашей стране абсолютной ценностью [4]. Поэтому и права личности в России всегда воспринимались как составная часть целого, под углом зрения необходимости соблюдения общественных прав и свобод.

Исторически складывавшееся на протяжении долгих веков в сознании русского человека подчинение *личных* интересов *корпоративным* и *общественным* (нормам общественной морали) послужило базисной основой формирования российского делового мира как социокультурного феномена. Об этом достаточно красочно рассказано в произведениях отечественных писателей М. Горького («Дети Ванюшина», «Васса Железнова»), Д. Н. Мамина-Сибиряка («Приваловские миллионы», «Хлеб») и др. Многие представители делового мира России готовы были к труду в самых тяжелых условиях, к самопожертвованию ради интересов страны, к необыкновенному терпению. Это обстоятельство вызывало у западноевропейских историков не просто отторжение, но и обвинения в адрес россиян: мол, и ленивы они, и холуйствовать любят, и раболепны, и безынициативны. Но, как говорится, «со своим уставом в чужой монастырь не ходят». При этом идеология делового мира дореволюционной России, например, была одинаково далекой как от идей западноевропейского капитализма, так и от социалистических идей. К примеру, в романе М. Горького «Васса Железнова» главная героиня жестко обличает лицемерие и краснобайство российских социалистов: «Социалист, видишь ли! А ему социализм как Прохору – бог: по привычке молится, а душой не верит» [5. С. 428]. В романе Д. Н. Мамина-Сибиряка «Хлеб» героиня «отлично познакомилась с вопросами городского хозяйства, с задачами земского самоуправления ... с тем *разрушающим влиянием, которое вносили банковские дельцы*» (Курсив наш. – *Авт.*) [6. С. 601].

Особую роль в деятельности делового мира России играло единство таких характеристик национального характера русских людей, как терпение и трудолюбие: «Следует помнить об отношении русского человека к труду как внутреннему, нравственному долгу, как к социальной, то есть общественной обязанности, добровольно принятой на

себя человеком. Отсюда следует, что труд имел и имеет в русском обществе совершенно особую духовно-нравственную основу: он больше, чем хозяйственный процесс, он становится нравственным ритуалом» [7. С. 177].

Итак, исторически сложившееся в сознании русского человека подчинение личных интересов общественным и огромное трудолюбие послужили основой для формирования делового мира России. В современной ситуации, когда осуществляется экспансия западных («рыночных») идеологических установок и ценностей, традиционные приоритеты делового мира России подвергаются существенной деформации. Возникает своеобразный *сепсис* общественного и личного сознания, в результате *культурное ядро* разрушается, а новые институциональные установки не получают своего закрепления и конструктивного развития в силу объективно иных, чем на Западе, условий хозяйствования. По существу, происходит то, что С. Кара-Мурза назвал «способом манипуляции сознанием» и «захватом и присоединением аудитории». Он пишет: «Самое эффективное присоединение аудитории, вплоть до фанатичного подчинения воле манипулятора, достигается в том случае, когда он, играя на „струнах души“, добирается до коллективного бессознательного и активизирует их» [8. С. 243].

Такая манипуляция сознанием в условиях глобальной экономики и «открытого общества» (термин К. Поппера) привели к разрушению исторически сложившегося *духовного кода* всей хозяйственной деятельности в нашей стране и, как следствие, к колоссальному упадку ее производительных сил [9. С. 5–10].

Во-первых, вместо рационального и эволюционного развития ценностных оснований и приоритетов делового мира России, адекватных происходящим в мире изменениям, была предпринята (и частично осуществлена) попытка ассимиляции корневых ментальных и социокультурных установок и их замены (подмены) чуждыми инокультурными (заведомо неадекватными как внешним условиям хозяйствования в нашей стране, так и институциональной среде) «ценностями». Во-вторых, вместо осторожного заимствования западные «ценности» были «применены» нашими политиками варварски («шоковая терапия») и без учета реалий. Но история – лучший судья, и она показала несостоятельность идеологических заимствований и слепого подражательства.

Важным обстоятельством является и тот факт, что к ключевым традиционным ценностным основаниям в организации деятельности делового мира России относится *особая мотивация*. В частности, не ориентация на максимизацию прибыли, не стремление к наживе, не собственная выгода в ущерб окружающим, а создание нормальных условий для ведения своего хозяйства (бизнеса), творческое отношение к труду и служение отечеству. Собственно говоря, понятие «соборность», исторически характерное для менталитета россиян, предполагало не только коллективизм в хозяйствовании, но и присутствие в деловой практике некоей высокой идеи.

Именно поэтому *соборность* играла ключевую роль в формировании психологии и сознания русских предпринимателей на протяжении многих веков [10. С. 133–150].

В свое время И. А. Ильин писал: «Только люди религиозно мертвые и художественно опустошенные, люди механического века и бумажно-кабинетные могут думать, что хозяйственный процесс слагается из эгоистического корыстолюбия (жадности) и физического труда... Расцвет и обилие создаются не просто здоровым инстинктом и интересом, но всею душою, при непременном участии духовных побуждений и запросов – признанием и вдохновением, чувством ответственности и духовным чутьем, характером и творческим воображением. Итак, хозяйственный процесс есть творческий процесс» [11. С. 308].

Таким образом, сущностные начала делового мира России многие столетия определялись нравственными ценностями, выработанными культурой нашего народа. В свою очередь, они определяли мотивацию и социальную направленность хозяйственной деятельности. При этом совокупность норм и правил, нравственных ценностей,

регулировавших хозяйственную жизнь представителей российского делового мира, определяла и общее хозяйственное поведение наших людей – представителей разных сословий.

Вместе с тем в конце XIX века в условиях завершения промышленной революции в России и утверждения новых экономических отношений в обществе отношение основной массы населения к представителям делового мира было скорее негативным, чем позитивным. Как справедливо отмечал В. В. Колесов, понятия *стервец*, *подлец* и *делец* в какой-то момент стали вдруг почти синонимичными [12. С. 67–70].

Новые экономические явления, связанные с капитализацией национальной экономики, отвергались духовным, морально-нравственным настроем русского человека, были ему чужды.

О возможности построения в России только *дикого*, *нецивилизованного* капитализма писали В. П. Воронцов, Н. Х. Бунге, Н. Я. Данилевский, И. И. Янжул. В частности, В. П. Воронцов отмечал, что «русскому крестьянину, занятому в земледелии или в промышленности, невозможно состязаться в производительности труда и заработках с западноевропейскими рабочими, поскольку у них разный менталитет, разная трудовая культура, разный тип профессионального мастерства» [13. С. 12]. Рассуждая об идеализации некоторыми учеными и хозяйственниками капиталистической организации хозяйства, автор указывал, что капитализм – «это идеал только мыслимый, но вовсе не вероятный. Идеал – это кучка фабрикантов и землевладельцев, командующих среди необъятного пространства (например, России) сравнительно небольшими группами рабочих... Этот идеал представляет до того нелепую и безобразную картину, что нет возможности смотреть на нее иначе, как на логическое последствие каких-нибудь нелепых посылок» [13. С. 69–70]. Этот феномен характерен и для современных рыночных реформ: российскому общественному мнению на протяжении последних 25 лет постоянно навязывается (в СМИ, через систему образования и т. д.) определенный стереотип мышления. Смысл этого стереотипа состоит в том, что у России без капитализма нет будущего, что капитализм – это столбовая дорога мирового экономического развития, что, наконец, капитализм это спрос, который регулирует предложение, это экономическая свобода и самонастраивающаяся социально-экономическая система. История последних десятилетий убедительно доказала благоглупость подобных неоклассических представлений лидеров Чикагской школы экономики и их отечественных коллег.

Деловой мир России исторически характеризуется важной социальной особенностью, сущность которой заключается в том, что труд для его представителей – это одновременно процесс хозяйствования и *образ жизни*. Они не только являлись хозяевами, управленцами, но зачастую сами непосредственно занимались трудовой деятельностью.

Во второй половине XIX и в начале XX века в России получили развитие различные формы предприятий.

Едва ли не самую популярную организационно-правовую форму развития мелкого предпринимательства представляли артели. Как писал А. А. Исаев, начиная с 60-х годов XIX века «среди наших малообеспеченных классов стали возникать союзы для удовлетворения потребности членов в кредите, приобретении сырья, съестных припасов, совместного производства, получившие название *артелей*. Появились артели ссудосберегательные, потребительские, сыроваренные, кузнечные и другие» [14. С. 425]. И далее: «Во всех союзах, за которыми народ закрепил название „артель“, мы подмечаем господство *начала равноправности*... Начало равенства во внутренней жизни союза есть отличительный признак артельного общения» [14. С. 431].

В основе деятельности участников артели как особой формы предпринимательства лежали договорные отношения. В качестве самоуправляющегося союза артель предоставляла своим участникам равные права и возможности, что скреплялось договором.

Только два вида артелей (тюремные и солдатские) таких договоров не практиковали. Артели получили свое наибольшее распространение в отраслях наименее сложного труда, не требующих крупных капиталов (лесоразработки, извоз, ремонтные работы и т. д.). Разнообразие артелей поражает воображение: на рубеже XIX–XX веков в России насчитывалось свыше тысячи различных их видов. При этом распределение дохода между участниками артели (*дуван*) ставилось в зависимость от личного вклада каждого.

Тот факт, что артельная организация предпринимательства в России оказывала существенное влияние на развитие духовно-нравственных начал бизнеса, отмечали разные авторы. Так, А. А. Исаев писал: «Артельное общение не может оставаться без влияния и на другие стороны духовной природы человека. Так как артель имеет главной целью взаимную помощь, создание из соединения разрозненных сил таких условий, в которых каждый способен изменить к лучшему свою обстановку, то она налагает на животные побуждения своих членов известную узду, требует от них исполнения относительно соучастников определенных обязанностей» [14. С. 485]. При этом артели не исключали использование наемного труда принципиально, поскольку использование наемной рабочей силы составляет основу предпринимательства как такового. Но в большинстве артелей России наемный труд либо не применялся, либо условия труда наемных работников были существенно более комфортными, чем на фабриках или заводах. Основу деятельности артелей составлял личный труд, личное участие.

Традиционно одной из сложных проблем в российском обществе остаются взаимоотношения представителей делового мира с наемными работниками. Проблема касалась как процесса производства (условия найма, начисления заработной платы, продолжительность рабочего дня и т. д.), так и вопросов социального плана (образование, повышение культурного уровня, жилье, медицинское обслуживание и др.). Если в артелях наемные работники чувствовали себя достаточно комфортно, то на крупных предприятиях ситуация была несколько иной. Об этом свидетельствуют исследования С. Н. Прокоповича, М. Давидовича, А. М. Стопани, Г. Наумова, С. Солнцева и многих других экономистов рубежа XIX–XX веков [15–18]. Если говорить о крайних оценках, то можно сослаться на слова лидера самой крупной политической партии того времени (партии эсеров) В. М. Чернова: «Капитализм *как таковой* никаких положительных сторон не имеет. Все, что кажется „положительными сторонами“, при более глубоком анализе оказывается не функцией капиталистической формы промышленности, а ее содержания, которому всегда в этой форме более или менее тесно» [19. С. 40].

С другой стороны, артельная форма организации бизнеса была более близка простому работнику. По словам В. В. Берви (Н. Флеровского), «разрозненность работника кончается именно там, где начинается коллективный труд, где он находит для себя выгодным подобную организацию (артель. – *Авт.*). Причину такой разницы понять не трудно; заграничного работника соединяет в ассоциации расчет, надежда на выгоду, а русского – его общительная натура. Русский человек составляет артель точно так же, как он строится многолюдными деревнями. Заграничная ассоциация, биржевая артель – это спекуляция, а обыкновенная русская плотничья артель – это первобытная форма русской жизни... Заграничный работник вступает в ассоциацию тогда, когда он начинает делаться спекулянтом... Русский работник перестает стремиться к артели... как скоро он начинает делаться спекулятором» [20. С. 207–208]. Рассматривая спекулятивное начало как чуждое менталитету и психологии россиян, В. В. Берви пришел к выводу о том, что «русский работник не может жить без артели» [20. С. 209]. В советский период нашей истории практика колхозов и совхозов, создаваемых пускай даже *сверху*, директивно и скороспело, тем не менее убедительно показала живучесть «артельного начала».

Фактором, способствовавшим в некоторой степени решению вопросов по коррекции социально-трудовых отношений и формированию системы социального парт-

нерства в нашей стране, была религиозность населения (православие). Многие представители делового мира были действительно верующими. Особо следует отметить старообрядцев, которые в своей хозяйственной практике неуклонно соблюдали патриархально-общинные традиции. Вероятно, этим во многом объясняется феномен старообрядческого хозяйства.

Изучая хозяйственное поведение людей, их деловую активность через призму религиозной идеологии, необходимо признать, что религиозность может придавать хозяйственному поведению человека определенную направленность. Деловой мир России изначально формировался в тот исторический период, когда религиозное сознание было типичным для россиян. Религиозность требовала от людей не только мужества, но и милосердия, не только строгости, но и сострадания, соблюдения не только своих интересов, но и интересов своих единоверцев. Многие представители делового мира России значительную часть своих доходов жертвовали на строительство школ, лечебниц, приютов, госпиталей и т. д. Например, проблемы улучшения здоровья и быта рабочих постоянно решались представителями крупной купеческой московской династии Бахрушиных. Их в Москве иногда называли «профессиональными благотворителями». На средства членов этой фамилии были построены Бухрушинская городская больница, дом бесплатных квартир, приют и колония для беспризорных, дом для престарелых артистов, а также богадельня в их родном городе Зарайске [21. С. 136–137]. Другая московская купеческая фамилия – Найденовы – связана с созданием Яузского попечительства о бедных. Еще более известна благотворительная деятельность Прохоровых. Ее результатом стало создание больницы при Трехгорной мануфактуре, амбулатории, родильного приюта, богадельни в Москве, столовой для голодающих и больницы для больных тифом в Черниговском уезде и т. д. [21. С. 141, 151]. Не менее активной была забота о здоровье людей и со стороны представителей династии Хлудовых. Ими были созданы богадельня, детская больница, палаты для неизлечимо больных женщин и т. д. [21. С. 162]. То же самое можно сказать об Абрикосовых, Боткиных, Злоказовых и др. В частности, на фабрике Злоказовых были построены рабочее общежитие на 450 мест, баня для рабочих, больница на 45 коек, открыта библиотека, действовал театр. Кроме того, как и многие другие представители делового мира, Злоказовы страховали рабочих в акционерных страховых комитетах от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [22].

Таким образом, исторические традиции ведения бизнеса, основанные на религиозности, соборности, способствовали развитию рационального отношения представителей делового мира к решению рабочего вопроса. Сегодня, когда в стране не хватает мест в студенческих общежитиях или больницах, когда в обществе много бездомных детей и стариков, опыт решения вопроса о социальной защите малоимущих и неимущих граждан предпринимателями дореволюционной России может оказаться весьма интересным и полезным.

На формирование менталитета и психологии представителей делового мира России, развитие их хозяйственной деятельности постоянно оказывала влияние и сама природная среда. Известно, что она бывает благоприятной и неблагоприятной для бизнеса и разным образом влияет на поведение социума-этноса, на различные формы хозяйствования, на организацию всей социальной жизни. В гуманитарной науке тех лет возникло целое направление, занимавшееся анализом влияния природного фактора на характер и динамику социально-экономического развития российского общества – *экософия*.

В современной науке используются понятия «эффективные территории» и «неэффективные территории». Эффективными считаются те территории, где среднегодовая температура не опускается ниже +2 °С. В отличие от стран Западной Европы и США, в России таких территорий крайне мало, по климатическим показателям более

2/3 площади нашей страны – северные районы и приравненные к ним. Именно это обстоятельство стало причиной того, что за последние десять веков Россия пережила 350 голодных лет [23].

Естественно, что природно-климатические условия нашли свое отражение в деятельности представителей делового мира страны. В частности, в поощрении различных форм кооперации. Известный российский экономист М.И. Туган-Барановский называл кооперацию особым, третьим путем социально-экономического развития российского общества.

Для большинства «деловых» людей России традиционной была неприемлемость крайнего индивидуализма. «Дух капитализма», о котором писал М. Вебер, в России был иным.

Среди важнейших принципов – базовых ценностей представителей делового мира России были и во многом остаются до сих пор:

• отношение к труду как к жизненной необходимости и одновременно как к способу самосовершенствования личности;

• экологическое самосознание, в основе которого лежит понимание единства человека с природой;

• высокая степень предприимчивости и приспособляемости представителей делового мира, обусловленная высокими уровнями рисков в осуществлении хозяйственной деятельности;

• понимание относительной ценности материальной и абсолютной ценности духовной компоненты богатства (по большей части приоритет отдавался духовному здоровью и нравственному состоянию);

• осознание необходимости конструктивного коллективистского взаимодействия предпринимателей с наемными работниками, детерминированное историческими, природно-климатическими, геополитическими и социокультурными условиями.

Таким образом, деловой мир России можно и нужно рассматривать как особый, сложный и одновременно уникальный социокультурный феномен, как определенный социум, обладающий всеми признаками целостности и креативности. Представители делового мира нашей страны (при всех их внутренних частных различиях) на протяжении веков сформировали свой особый менталитет и психологию, мировоззрение и мироощущение, субкультуру и социальные технологии. Их научный анализ, выявление закономерностей их развития представляют серьезный интерес как для современной науки, так и для современного российского общества. В частности, анализ базовых ценностных оснований развития делового мира России позволяет использовать накопленный исторический опыт в системе образования при подготовке предпринимателей и в целом экономических кадров для современной экономики. Это в полной мере относится и к воспитательной работе в учебных заведениях, поскольку освоение и усвоение ценностных приоритетов представляет собой предварительное условие для формирования современного типа экономического сознания и мировоззрения личности.

Источники

1. Бердяев Н.А. Самопознание (Опыт философской автобиографии). М. : Книга, 1991.

2. Платонов О.А. Русский труд. М. : Современник, 1991.

3. Титова С.Ю. Дух народа: русский и западноевропейский менталитет // Воспитание духовности : межвуз. сб. ст. и тезисов. Екатеринбург : Изд-во РГППУ, 1998.

4. Корнеева Т.С. «Арифметическая ментальность» и русская душа // Воспитание духовности : межвуз. сб. ст. и тезисов. Екатеринбург : Изд-во РГППУ, 1998.

5. Горький М. Собр. соч. : в 18 т. М. : Гос. изд-во худож. лит-ры, 1963. Т. 17.

6. Мамин-Сибиряк Д.Н. Собр. соч. : в 8 т. М. : Гос. изд-во худож. лит-ры, 1955. Т. 7.

7. Ветошкин А. П., Стожко К. П. Философия экономики. Екатеринбург : Полиграфист, 2001.

8. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. М. : Эксмо, 2005.

9. Стожко К. П., Михалев А. В. Экономическая безопасность в условиях современного глобализма: духовное измерение // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2010. № 1 (27).

10. Философия российской экономики : в 2 т. / под ред. Н. Н. Целищева, К. П. Стожко. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. ун-та. 2005. Т. 1.

11. Ильин И. А. Путь к очевидности. М. : Мысль, 1998.

12. Колесов В. В. Культура речи – культура поведения. Л. : Лениздат, 1988.

13. Кравченко А. И. Трагический путь русского капитализма // Воронцов В. П. Экономика и капитализм. М. : АСТ; Астрель, 2008.

14. Исаев А. А. Артели в России // Антология социально-экономической мысли в России: дореволюционный период. СПб. : Изд-во РХГИ, 2000.

15. Прокопович С. Н. Бюджеты петербургских рабочих // Антология социально-экономической мысли в России: дореволюционный период. СПб. : Изд-во РХГИ, 2000.

16. Давидович М. Петербургский текстильный рабочий // Антология социально-экономической мысли в России: дореволюционный период. СПб. : Изд-во РХГИ, 2000.

17. Стопани А. М. Заработная плата и рабочий день бакинских нефтепромышленных рабочих в связи с условиями работ на промыслах // Антология социально-экономической мысли в России: дореволюционный период. СПб. : Изд-во РХГИ, 2000.

18. Наумов Г. Бюджеты рабочих города Киева // Антология социально-экономической мысли в России: дореволюционный период. СПб. : Изд-во РХГИ, 2000.

19. Чернов В. М. К вопросу о «положительных» и «отрицательных» сторонах капитализма // Образ будущего в русской социально-экономической мысли конца XIX – начала XX века : избр. произв. / сост. Я. И. Кузьминов. М. : Республика, 1994.

20. Берви В. В. (Н. Флеровский). Положение рабочего класса в России // Берви В. В. (Н. Флеровский). Избр. экон. произв. : в 2 т. М. : Изд-во соц.-экон. лит-ры, 1958. Т. 1.

21. Бурышкин П. А. Москва купеческая: мемуары. М. : Высш. шк., 1991.

22. Кружкова Т. И. Деятельность представителей делового мира Урало-Сибирского региона (во второй половине XIX – начале XX века). Екатеринбург : Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2002.

23. Каменских Н. В., Стожко К. П. Русское хозяйство: философский аспект анализа. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 1999.

Review of the Issue No. 1 (45)

The Educational Services Market in Tertiary Education: Institutional Filters and Traps

by Robert M. Nizhegorodtsev

Key words: institutional filters; educational services market; dual selection; innovation potential; quasi-innovations; barriers to entry.

The paper is devoted to institutional problems mirroring the specifics of contemporary educational services market. There were identified the institutional filters driving the economic agents' behavior and the principles of government adjustment. Some recommendations on improvement of the Russian system of tertiary education are given.

References: 1. North D. Institutions, institutional changes and economic performance / transl. from English by A. N. Nesterenko; introduction and scientific ed. by B. Z. Milner. Moscow: Economic Book Fund «Nachala», 1997. 2. Nizhegorodtsev R. M. Society innovative development and topical issues of education in Russia // Otkrytoye obrazovaniye: scientific-practical journal. 2012. No. 4 (93). 3. Nizhegorodtsev R. M. Investment potential of local markets and institutional bases of education economics // Realization problems and prospects of national projects of Russia's economy development: collection of materials of the International scientific-practical conference. Krasnodar, 2008. P. 1. 4. Nizhegorodtsev R. M., Yaroslavskaya D. I. The problem of unfavourable selection and contemporary institutional economics // Zhurnal ekonomicheskoy teorii. 2007. No. 4. 5. Minayev E. S., Nizhegorodtsev R. M. Innovative management. Moscow: MAI-PRINT Publisher, 2009.

Contact Info:

Robert M. Nizhegorodtsev, Dr. Sc. (Ec.),
Head of Economic Dynamics & Innovation Management Laboratory
Phone: (495) 334-93-09
e-mail: bell44@rambler.ru

Institute of Control Sciences of the Russian Academy of Sciences
65 Profsoyuznaya ul., Moscow, Russia, 117997

Higher Education Institutions in Regional System of Vocational Education

by Yevgeny V. Kalinkin

Key words: system of professionals' preparation in regions; improvement of regions' independence in human capital formation; integration between higher education institutions and consumers of professionals; vocational-educational clusters; Federal law «On education».

The paper explores the issues of rational combination of federal and regional policy in the field of professionals' preparation. There are specified the directions for expanding the social-economic role of higher education institutions in regions. There is grounded the necessity of improving the professionals' preparation through organizing innovative-educational clusters in regions on the basis of leading specialized universities.

References: 1. On education: Federal law of December 29, 2012 No. 273. 2. Education development: state programme of the Russian Federation for 2013–2020: approved by the Edict of the Government of the Russian Federation on November 22, 2012 No. 2148-r. 3. Strategy for social-economic development of the Ural Federal District for the period up to 2020: approved by the Edict of the Government of the Russian Federation on October 6, 2011 No. 1757-r. 4. Conception of the target programme to develop lifelong vocational education in the Sverdlovsk oblast for 2011–2015. Yekaterinburg, 2011. 5. Development of the regional system of lifelong vocational education as the basis for innovative economy / M. V. Fyodorov, O. V. Gredina, E. V. Peshina, I. A. Kharmtsova. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2011. 6. RBK. 2012. Year-end issue.

Contact Info:

Yevgeny V. Kalinkin, Dr. Sc. (Ec.), Prof.
of Finance & Prices Dprt., Honored Worker of Higher Education of the Russian Federation
Phone: (985) 920-04-59
e-mail: evkalinkin@gmail.com

Russian University of Economics named after Georgy V. Plekhanov
36 Stremyanny per., Moscow, Russia, 117997

The Impact of Globalization on the Development of the Stakeholder Model of Corporate Governance

by Irina N. Tkachenko

Key words: corporate governance; globalization; boards of directors; risk management; management opportunism; public-private partnership; principles of corporate governance.

The paper examines the problems of realizing the civilized principles of corporate governance in conditions of economy globalization. Specific attention is paid to the consequences of the globalization processes that exercise significant impact on the development of the corporate governance system. The post-crisis trends in the development of the global system and national models of corporate governance as well as the ways to solve the problems within the frames of the stakeholder model of corporate governance are studied.

References: 1. Dynamics of corporate development / V. Zh. Dubrovsky, O. A. Romanova, A. I. Tatarkin, I. N. Tkachenko. Moscow: Nauka, 2004. 2. Corporate Governance and the Financial Crisis. Key Findings and Main Messages. June 2009. 3. National report on corporate governance / National Corporate Governance Council. Issue V. Moscow, 2012. 4. Russian Management Journal. 2011. No. 9(1). 5. Kondratiev V. Corporate governance after crisis. What impedes raising the level of corporate governance in Russia? // Pryamye investitsii. 2011. No. 4(108). 6. Global IPO Trends 2011. Ernst & Young. 7. Analysis of the corporate governance infrastructure in Russia. Standard & Poor's. 2011. May, 26. 8. Kuvshinova O. Oil revenues will no longer help the economy // Vedomosti. 2011. December, 1.

Contact Info:

Irina N. Tkachenko, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Corporate Economics, Governance & Business Valuation Dprt.
Phone: (343) 221-27-78
e-mail: tkachenko@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

The Role of Stock Markets in the Improvement of Corporate Governance and Corporate Social Responsibility

by Bela S. Bataeva

Key words: corporate governance; corporate social responsibility; financial markets; stock corporate sustainability indexes; non-financial reporting.

The article analyzes the influence financial regulators – international stock exchanges – exercise on the companies through the changes in the requirements for information disclosure. The author also evaluates how stock sustainability indexes, non-stock sustainability ratings, corporate governance and corporate social responsibility influence companies. In this context the author scrutinizes the changes in the listing requirements introduced by the united MICEX-RTS stock exchange as well as the practice of preparing ratings of Russian companies in the field of corporate governance, corporate social responsibility and non-financial reporting.

References: 1. Listing in London: Practice of CIS companies. URL: http://www.russianipo.com/cmg_files/Listing_in_London_CIS_Practice_rus.pdf. 2. Stock markets in the context of sustainable development / Ernst & Young. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Capital-Markets-Sustainability-RU/$FILE/Capital-Markets-Sustainability-RU.pdf. 3. Stock exchanges in Brazil and India claimed the necessity of presenting non-financial reporting by listed companies // Major analytical media portal on corporate social responsibility CSR&Review. URL: http://www.csr-review.net. 4. Policy has a significant impact on non-financial reporting – GRI statistics //Information and analytical portal on CSR – CSRJOURNAL. URL: http://www.csrjournal.com/news/4564-politika-okazyvaet-bolshoe-vliyanie-na-nefinansovuyu-otchetnost-statistika-globalnoy-iniciativy-po-otchetnosti.html. 5. Beyond business, not beyond government: how Chinese and Russian leaders in corporate social responsibility are involved in philanthropy. Moscow: Institute for Emerging Markets, 2011. URL: http://www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/SIEMS_Monthly_Briefing_2011-02_rus.pdf. 6. MICEX-RTS is preparing new order of listing // Information website «Vesti ekonomika». URL: http://www.vestifinance.ru/articles/9565.

Contact Info:
Bela S. Bataeva, Dr. Sc. (Ec.), Assistant-Prof., Prof. of Corporate Governance Dprt.
Phone: (926) 212-34-32
e-mail: bela.bataeva@yandex.ru
Financial University under the Government of the Russian Federation
1 Kibalchicha ul., Moscow, Russia, 129164

Cluster Processes of Corporate Development in the Urals Region

by Yulia G. Lavrikova

Key words: clusters; cluster policy of the region; cluster initiatives of corporations; Ural construction cluster.

The article considers clustering processes from the perspectives of development of particular corporations and regional economy as a whole. The essence of the regional cluster policy is revealed including the objective, tasks, contents and results. In addition, the paper analyzes the formation and development particularities of the Ural construction cluster.

References: 1. Tatarkin A. I., Lavrikova Yu. G., Vysokinsky A. G. Development of economic space of the Russian Federation on the basis of cluster principles // Federalism. 2012. No. 1. 2. Romanov O. A., Lavrikova Yu. G., Ogloblin A. A. The concept of creation of the high-tech cluster «Titanic valley» / ed. by A. I. Tatarkin. Yekaterinburg: Institute of Economics (Ural branch of the Russian Academy of Sciences), 2008. 3. Innovative territorial clusters // Official website of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic. 4. Lavrikova Yu. G., Kotlyarova S. N. On clustering of the construction complex of the Sverdlovsk oblast // UrFO: Stroitelstvo. ZhKH. 2012. No. 5.

Contact Info:
Yulia G. Lavrikova, Dr. Sc. (Ec.), Assistant-Prof., Deputy Director on Scientific Work
Phone: (343) 371-18-51
e-mail: k515l@mail.ru
Institute of Economics (Ural branch of the Russian Academy of Sciences)
29 Moskovskaya ul., Yekaterinburg, Russia, 620014

Cooperation of the State, Corporations, Institutions of the Civil Society within the Frames of the National Industrial Policy

by Olga A. Romanova

Key words: the state; corporation; institutions of the civil society; evolution; national industrial policy.

The article highlights the basic models of interaction between the state and business established in the world practice. The evolution of the objectives of corporate structures and the evolution of the state from the perspective of its changing role in society are shown. There is justified the appearance of a special resource associated with the corporations' interaction with the state. The fundamental importance of industrial policy as a basic institution for the neo-industrialization of the domestic economy and the formation of the «green technologies» market is determined.

References: 1. Romanova O. A., Tkachenko I. N. Social responsibility of the corporations: experience of the territorial research // Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii. 2001. No. 2. 2. Modernization of Russia as a condition for its successful development in the XXI century / ed. by A. N. Arinin. Moscow: Rosiiskaya politicheskaya entsiklopedia, 2010. 3. Tatarkin A. I., Romanova O. A., Filatova M. G. Structural reorganization of the industry as an element of the long-wave process // Federalism. 2000. No. 4. 4. Tatarkin A. I., Kuklin A. A. The quality of life as an indicator of the sustainable development of the regions // Uroven zhizni naseleniya regionov Rossii. 2009. No. 8–9. 5. The first certificates of «Lean Six Sigma» // YourTube. Technology, Motion, Knowledge. 2012. No. 2.

Contact Info:
Olga A. Romanova, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Dprt.
Phone: (343) 371-61-66
e-mail: econ@uran.ru
Institute of Economics (Ural branch of the Russian Academy of Sciences)
29 Moskovskaya ul., Yekaterinburg, Russia, 620014

Application of Compliance Instruments to Optimize Corporate Governance in Pharmaceutical Companies

by Yury K. Belyaev

Key words: corporate control; compliance control; corporate governance; board of directors; corporate culture; risks of plunders and fraud; recommendation on introduction of the compliance systems.

The article reveals the essence of compliance control functions in relation to the principles of corporate governance. The necessity of managing legal and reputation risks in pharmaceutical companies and rationale of using global and national achievements in the field of compliance policy are proved. The paper proposes the methods to build efficient compliance service within the company corporate control system and the original method to assess the efficiency of introducing compliance function into the system of corporate governance. The recommendations for developing the function of compliance control in corporate structures allowing for the main trends in global business and development practice of the corporate governance are formulated.

References: 1. Belyaev Yu. K., Parakhina Ye. A. The role of compliance control in improvement of the corporate governance in the pharmaceutical corporations // Topical issues of modern science: collection of scientific papers. Novosibirsk: NSTU, 2012. 2. Culture of Compliance: materials of the round table (October 6, 2011). URL: http://www.iblfrussia.org/files/PwC6.pdf. 3. Parakhina Ye. A., Belyaev Yu. K. Compliance control in the system of the corporate governance in the pharmaceutical corporations. Saint-Petersburg: Info-da, 2012. 4. Biegelman M. T., Biegelman D. R. Foreign Corrupt Practices Act Compliance Guidebook: Protecting Your Organization from Bribery and Corruption. N. Y.: John Wiley & Sons, 2010. 5. Cross-Industry Corporate Compliance Survey Results, Business Risk Services / Corporate compliance. Ernst & Young LLP, 2006. 6. Hoffman S. Regulatory Compliance Costs: It Pays to Be Secure. URL: http://www.crn.com/slide-shows/security/229402270/regulatory-compliance-costs-it-pays-to-be-secure.htm. 7. Gritans Ya. M. Internal control system: how to effectively deal with corporate fraud. Moscow: Infotropik Media, 2011. 8. Compliance in Russia: effective solutions and practice of construction of the compliance control system: materials of the International conference for compliance specialists (Moscow, May 4, 2012). Moscow, 2012. 9. Mikhailov D. M. Effective corporate governance (at the present stage of economic development in Russia): tutorial. Moscow: KnoRus, 2010. 10. The Society of Corporate Compliance and Ethics. URL: http://www.corporatecompliance.org. 11. Office of Inspector General's of Department of Health & Human Services. URL: www.oig.hhs.gov. 12. Novikov A., Kamyshev D. Catch and save // Kommersant: supplement «Audit and Consulting». 2012. No. 203/P (4988). 13. Novartis. URL: www.novartis.com. 14. Anticorruption activities. URL: http://www.indem.ru/en/anticorruption.htm. 15. Medicine: corruption in pharmaceutical industry: information bulletin / WHO. URL: http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs335/ru. 16. Pharmacy Corporate Research. URL: https://www.cegedimstrategicdata.com. 17. Drashnikova M. Expensive representatives // Vedomosti. 2012. No. 85 (3099). 18. Shvyrkov O. Quality of risk management and its impact on the corporate governance rating. Moscow: Walters Clover, 2008. 19. Healthcare Corporate Compliance Portal. URL: http://www.hcpro.com. 20. GE Healthcare. URL: http://www.gehealthcare.com. 21. Healthcare Touches Everyone: Healthymagination 2010 Annual Report. URL: http://www.healthymagination.com/wp-content/themes/hm2011/PDF/GE_Healthymagination.pdf.

Contact Info:

Yury K. Belyaev, Cand. Sc. (Ec.), Prof.
of Strategic & Corporate Management Dprt.
Phone: (916) 507-49-63
e-mail: buk1374@mail.ru

Russian University of Economics named after Georgy V. Plekhanov
36 Stremyanny per., Moscow, Russia, 117997

The Role of Value-Based Approach in Corporate Governance for Estimating the Efficiency of Russian Companies' Activities

by Andrey V. Potapov

Key words: management; target function; VBM concept; value-based management; business valuation; value thinking; strategy; capital costs; economic profit.

The paper presents approaches and techniques, specifying and amending the VBM concept taking into account the Russian management practice and current stage of economic development. Factors and

models influencing such target function of an organization as its value maximization are identified and expanded. The author states it is important to conduct further comprehensive study of the impact of financial and non-financial factors within the framework of the VBM concept.

References: 1. Ivashkovskaya I. V. Company value modeling. Strategic responsibility of the boards of directors. Moscow: INFRA-M, 2012. 2. Ivashkovskaya I. Financial measurements of the quality of growth // Upravlenie companiey. 2006. No. 9. 3. Chakravarti B., Loranzh P. Profit or growth? Why you don't need to make a choice. Saint-Petersburg: BestBusinessBooks, 2012. 4. Kleyner G. B. The revolutionary situation in the management of Russian enterprises // Upravlencheskie nauki. 2011. No. 1.

Contact Info:

Andrey V. Potapov, Assistant-Prof.
of Corporate Economics, Governance
& Business Valuation Dprt.
Phone: (343) 251-96-78
e-mail: icge@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

The Role of Social Partnership in Solving the Environmental Problems of the Sverdlovsk Oblast

by Galina Yu. Pakhalchak and Aleksandra V. Ponomareva

Key words: social responsibility; social partnership; state of the environment; environment protection; nature protection activities.

Sverdlovsk oblast is among the most environmentally unfriendly regions of Russia what results in extra attention paid by public authorities and local community to the enterprises' activities in the field of environment protection. The paper examines the experience of interaction between public authorities and local government with economic entities and public organizations to settle environmental problems and preserve natural complexes. Currently this experience has evolved into the form of social partnership between the Government of the oblast and the largest enterprises in the region negatively affecting the environment.

References: 1. Sukharev M. V. Distributed cognitive models and social partnership // Petrozavodsk-300: Karelia undergoing changes. Petrozavodsk: KarSC RAN, 2004. 2. Official website of the Ministry of Natural Resources of the Sverdlovsk oblast. URL: http://mprso.ru.

Contact Info:

Galina Yu. Pakhalchak, Cand. Sc. (Ec.), Prof.
of Corporate Economics, Governance
& Business Valuation Dprt.
Phone: (343) 221-27-78
e-mail: pgu@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Aleksandra V. Ponomareva, Deputy Chief
of Environmental Security and Regional
Objects Examination Dprt.
Phone: (343) 375-82-44
e-mail: ponomareva@mprso.ru

Ministry of Natural Resources of the Sverdlovsk oblast
101 Malysheva ul., Yekaterinburg, Russia,
620095

The Study of the Role of Corporate Governance in Improving the Investment Appeal and the Credit Rating of Russian Companies

by Anna N. Zadorozhnaya

Key words: corporate bonds; corporate debt; ownership structure; mechanisms of redistribution of wealth; corporate governance; financial contracts; covenant.

Despite the financial crisis, Russian companies' interest in debt financing continues to grow. The paper studies the aspects taken into account while determining the company ownership structure. In addition, it analyzes the state of the Russian corporate bonds market and characterizes financial covenant as a tool used by creditors to control company activities.

References: 1. Jensen M., Meckling W. Theory of the firm: managerial behaviour, agency cost and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. 2. Myers S., Majluf N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have // Journal of Financial Economics. 1984. Vol. 13. 3. Warga A., Welch I. Bondholder losses in leveraged buyouts // The Review of Financial Studies. 1993. No. 6. 4. Myers S. Determinants of corporate borrowing // Journal of Financial Economics. 1977. Vol. 5. 5. Barclay M. J., Smith C. W. The Maturity Structure of Corporate Debt // Journal of Finance. 1995. No. 50. 6. Aivazian V. A., Ge Y., Qiu J. Debt Maturity Structure and Firm investment // Financial Management. 2005. Vol. 34. No. 4. 7. Smith C. W., Warner J. B. An analysis of bond covenants // Journal of Financial Economics. 1979. Vol. 7. 8. Gale D., Hellwig M. Incentive-compatible Debt Contracts: The One-period Problem // Review of Economic Studies. 1985. No. 52. 9. Hart O. Financial Contracting. Oxford, UK: Oxford University Press, 1995. 10. Townsend R. Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification // Journal of Economic Theory. 1979. No. 20. 11. Nini G., Smith D., Sufi A. Creditor Control Rights and Firm Investment Policy // Journal of Financial Economics. 2009. No. 92. 12. Aghion P., Bolton P. An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting // Review of Economic Studies. 1992. No. 59. 13. Dewatripont M., Tirole J. A Theory of Debt and Equity: Diversity of Securities and Managershareholder Congruence // Quarterly Journal of Economics. 1994. No. 109. 14. Beneish M., Press E. Costs of Technical Default // Accounting Review. 1993. No. 68. 15. Dichev I. D., Skinner D. J. Large-Sample Evidence on the Debt Covenant Hypothesis // Journal of Accounting Research. 2002. No. 40. 16. Chava S., Roberts M. How Does Financing Impact Investment? The Role of Debt Covenants // Journal of Finance. 2008. No. 63. 17. Nini G., Smith D., Sufi A. Creditor Control Rights, Corporate Governance, and Firm Value // The Review of Financial Studies. 2012. Vol. 25.

Contact Info:
Anna N. Zadorozhnaya, Cand. Sc. (Ec.),
Assistant-Prof. of Finance, Credit, Accounting & Audit Dprt.
Phone: (913) 974-82-60
e-mail: anna_zador@mail.ru
Omsk State Transport University
35 Karla Marksa pr., Omsk, Russia, 644042

Maintaining the Balance of Interests of the State, Business and Society in Emerging Markets

by Zhanna S. Belyaeva

Key words: business social responsibility; world economy; emerging markets; balancing stakeholders' interests; sustainable development; game theory.

Integration of sustainable development principles into corporate and government strategies leads to a different degree of social responsibility institutionalization, in particular, within geopolitically complex systems of Russia, China and Brazil. In this case, maintaining the balance of interests of the subjects and objects of social-economic and political systems seems to be a complex mechanism, which is based on completely different historical, cross-cultural and other peculiarities. On the other hand, heterogeneous academic interpretation of the theory of social responsibility determines the results of the business practices of the global economy subjects. The paper attempts to assess the maintenance of interests of these subjects looking from the perspective of research and practical activity.

References: 1. Baffet W. The Essays of Warren Buffett: Lessons for Corporate America. Moscow: Alpina Business Books, Alpina Publishers, 2009. 2. Belyaeva Zh. S. Transformation processes of the corporate development in Russia: corporate social responsibility // Ekonomika regiona. 2011. No. 1(25). 3. Scott W. R. Institutions and organizations: Foundations for organizational science. 2nd ed. N. Y.: Sage Publications, Inc, 2000. 4. ISO 26000 on social responsibility against neoliberal economics / M. Mulej, S. Žižek, A. Hrast, Z. Ženko, V. Potočan // Russia`s integration into the world economy: the new paradigms of the economic culture: Proceedings of the V International Scientific Conference. Yekaterinburg: UrFU, 2011. 5. Porter M., Kramer M. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility // Harvard Business Review. 2006. December. 6. Blagov Yu. Ye. Corporate social responsibility: concept evolution. Saint-Petersburg: Higher School of Management, 2010. 7. Banerjee S. Corporate Social Responsibility: The good, the bad and the ugly // Critical Sociology. 2008. No. 34(1). 8. Matten D., Moon J. «Implicit» and «Explicit» CSR: A Conceptual Framework for a Com-

parative Understanding of Corporate Social Responsibility // Academy of Management Review. 2008. Vol. 33. No. 2. 9. Belyaeva Zh. S. Models of socially responsible business in world economy. Yekaterinburg: Institute of Economics (Ural branch of RAS), 2010. 10. Halme M., Laurila J. Philanthropy, Integration, or Innovation? Exploring the Financial and Social Outcomes of Different Types of Corporate Responsibility // Journal of Business Ethics. 2009. No. 84. 11. McElhaney K. A. Just Good Business: The Strategic Guide to Aligning Corporate Responsibility and Brand. San Francisco: Berrett-Koehler Publisher, 2008. 12. Chertischeva A. Belyaeva Zh. Building an innovative socially-responsible business model in Russia // IRDO International Conference Proceedings. Maribor, 2012. 13. Belyaeva Zh. S., Canen A. G. The way to sustainable future: socially responsible business in the BRICS economies // Social Responsibility, Systematic Behavior and Sustainable Future. United Kingdom: Bentham Science Publishers, 2012. 14. The BRIC´s Multicultural, Economic and Legal Aspects: a first insight / N. J. Canen, A. G. Canen, A. Canen, D. Canen // Integration of Russia into the Fusion of the World Economic Culture in the Postcrisis Period: International Conference Proceedings / ed. by L. E. Strovsky, Zh. S. Belyaeva. Yekaterinburg: USTU-UPI, 2009. Vol. 2. 15. Hongxia L., Fong M. The corporate social responsibility orientation of Chinese Small and Medium Enterprises // Journal of Business Systems, Governance and Ethics. 2010. No. 3. 16. Lu Tang, Hongmei Li. Corporate social responsibility communication of Chinese and global corporations in China // Public Relations Review. 2009. No. 35. 17. Shangkun Xu, Rudai Yang. Indigenous Characteristics of Chinese Corporate Social Responsibility Conceptual Paradigm // Journal of Business Ethics. 2010. No. 93. 18. Xudong Chen. CSR in China: Consciousness and Challenges. A Study Based on Zhejiang Province // US-China Business Cooperation in the 21st Century: Opportunities and Challenges for Entrepreneurs: conference proceedings. Indianapolis and Bloomington, Indiana, 2009. 19. Belyaeva Z., Kazakov A. The challenges and perspectives of sustainable policies in Russia and China: modeling the equilibrium strategy // First Russia-China Conference proceedings. Yekaterinburg: UrFU, 2012. 20. Ross D. Game Theory // The Stanford Encyclopedia of Philosophy / ed. by E. N. Zalta. Fall 2011 ed. URL: http://plato.stanford.edu/archives/fall2011/entries/game-theory. 21. Jansen M., Jurg A., Vermeulen A. On the set of equilibria of a bimatrix game: a survey // Chapters in game theory: in honor of Stef Tijs / ed. by P. Borm, H. Peters. Dordrecht : Kluwer Academic Publishers, 2002. 22. Mangasarian O. L. The linear complementarity problem as a separable bilinear program // Journal of Global Optimization. 1995. No. 12. 23. McKelvey R. D., McLennan A. Computation of equilibria in finite games // Handbook of Computational Economics / ed. by H. M. Amman, D. A. Kendrick, J. Rust. Amsterdam: Elseivier, 1996. Vol. 1. 24. Belyaeva Z., Kazakov A. A Challenge to Balance Interests of Business, State and Society in BRIC Economies // 5th Annual EuroMed Conference of the EuroMed Academy of Business: conference readings book proceedings. Glion-Montreux : EuroMed Press, 2012.

Contact Info:

Zhanna S. Belyaeva, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of International Economics Dprt.
Phone: (343) 375-41-48
e-mail: zhanna_belyaeva@yahoo.com

Ural Federal University named after the first President of Russia Boris N. Yeltsin
19 Mira ul., Yekaterinburg, Russia, 620002

Post-Crisis Trends in Corporate Governance in Financial Institutions

by Lyudmila A. Ramenskaya

Key words: corporate governance; risk management; board of directors; financial institutions; financial crisis.

The paper examines the empirical research on corporate risk management in post-crisis period. Particular attention is paid to the negative impact of corporate practices on the financial institutions' activities.

References: 1. Ellul A., Yerramilli V. Stronger Risk Controls, Lower Risk: Evidence from U.S. Bank Holding Companies: discussion paper No. 646 // AXA Working Paper Series No. 1. URL: http://www2.lse.ac.uk/fmg/workingPapers/discussionPapers/Stronger%20Risk%20Controls,%20Lower%20Risk%20Evidence%20from%20US%20Bank%20Holding%20Companies.pdf. 2. Risk Management in Banking: Beyond the Credit Crisis / J. Hashagen, N. Harman, M. Conover, J. Sharma // Journal of Structured Finance. 2009. No. 15. 3. Mongiardino A., Plath C. Risk governance at Large Banks: Have Any Lessons Been Learned? // Journal of Risk Management in Financial Institutions. 2010. No. 3. 4. Knight K. W. Risk Management a Journey Not a Destination //Journal of Accountancy. 2006. No. 20. 5. Principles of Liquidity Risk Management / Institute of International Finance. Washington, 2007. 6. A Review

of Corporate Governance in UK Banks and Other Financial Industry Entities. Final Recommendations. November 26, 2009. URL: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+/http:/www.hm-treasury.gov.uk/d/walker_review_261109.pdf. 7. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision. September 2008 / Basel Committee on Banking Supervision. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs144.pdf. 8. Strengthening Liquidity Standards 3: Liquidity Transitional Measures. June 2009 / Financial Services Authority. URL: http://www.centerforfinancialstability.org/forum/fsa_liquidity_standards_transitional_measures_200906.pdf. 9. The UK Corporate Governance Code. June 2010 / Financial Reporting Council. URL: http://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/The-UK-Corporate-Governance-Code.aspx. 10. Hau H., Thum M. P. Subprime Crisis and the Board (In-)Competence: Private *vs.* Public Banks in Germany // CESifo Working Paper. 2010. No. 2640. 11. Aebi V., Sabato G., Schmid M. Risk Management, Corporate Governance, and Bank Performance in the Financial Crisis. January 2011. URL: http://suerf.org/download/hel11/papers/3sabato_paper.pdf.

Contact Info:

Lyudmila A. Ramenskaya, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Corporate Economics, Governance and Business Valuation Dprt.
Phone: (343) 251-96-78
e-mail: ramen_lu@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Methodological Approach to the Valuation of M&A Efficiency

by Yana V. Savchenko and Mikhail N. Grigoryev

Key words: merger; acquisition; economic efficiency; valuation of M&A efficiency; company value; synergy.

The article considers methodological approach to evaluate economic efficiency of mergers and acquisitions on the basis of prospective and retrospective assessment. In addition, the paper presents an algorithm to evaluate the efficiency of such deals. The article gives the findings of the applied research on the efficiency of an acquisition process.

References: 1. Official website of KPMG. URL: http://www.kpmg.com. 2. Evans F. C., Bishop D. M. Valuation for M&A: Building Value in Private Companies. Moscow: Alpina Business Books, 2010. 3. Reed S. F., Lajoux A. R. The Art of M&A. Moscow: Alpina Business Books, 2004. 4. Damodaran A. Investment valuation: tools and methods for the evaluation of any assets. Moscow: Alpina Business Books, 2011. 5. Damodaran Online. URL: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar. 6. Official website of the Kalina concern. URL:http://investors.kalina.org. 7. Official website of Unilever. URL:http://www.unilever.ru. 8. Official website of Federal State Statistics Service. URL:http://www.gks.ru. 9. The Russian Trading System. URL: http://rts.micex.ru.

Contact info:

Yana V. Savchenko, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Corporate Economics, Management & Business Valuation Dprt.
Phone: (343) 251-96-78
e-mail: 75karpenko@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Mikhail N. Grigoryev, Master of Economics, Manager
Phone: (343) 204-95-54
e-mail: m.grigoryev@ bk.ru

OOO Trading House «Vash partner»
1 Osipenko ul., V. Pyshma, Sverdlovsk oblast, Russia, 624091

Implementing Stakeholder Approach to Corporate Governance (Empirical Study in the Company of Closed Type)

by Irina N. Dolmatova

Key words: strategic stakeholders; value factors; value profiles; the principle of preventing value destruction.

The article proves the necessity of taking the strategic stakeholders' interests into account while managing company development. It presents the author's approach to the study of the spectrum of interests linked to the company. At the example taken from the operations of the company of closed type there is shown the use of the obtained data while choosing the development direction on the basis of the principle of preventing value destruction in the sphere of cooperation with all categories of strategic stakeholders.

References: 1. Kleyner G. System paradigm and system management // Russian Management Journal. 2008. Vol. 6. No. 3. 2. Donaldson T., Preston L. E. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, Implications // Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. No. 1. 3. Figge F., Schaltegger S. What is «Stakeholder Value»? Developing Catchphrase into a Benchmarking Tool. Luneburg: University of Luneburg, 1999. 4. Kochan T. A., Rubenstein S. A. Towards a Stakeholder Theory of the Firm: The Saturn Partnership // Organizational Science. 2000. Vol. 11. No. 4. 5. Teece D. J., Pizano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Vestnik of the Saint-Petersburg University. Ser. «Management». 2003. No. 4. 6. Ivashkovskaya I. V. Modeling of the company value. Strategic responsibility of the boards of directors. Moscow: INFRA-M, 2009. 7. Edvinsson L. Corporate longitude: Navigation in the knowledge-based economy. Moscow: INFRA-M, 2005. 8. Kaplan R. S., Norton D.P. Balanced scorecard. Translating strategy into action. 2nd ed. Moscow: Olimp-Business, 2010. 9. Dolmatova I. N. The value of non-public company: the assessment from the stakeholders' perspective // Rossiiskoye predprinimatelstvo. 2011. No. 3 (2).

Contact Info:

Irina N. Dolmatova, Cand. Sc. (Ec.), Member of the Board of Directors, Chairwoman of Personnel and Remuneration Committee
Phone: (927) 267-86-59
e-mail: i.dolmatova2010@yandex.ru; dolmatova@versivo.ru

Versivo Association
415 Kirova pr., Samara, Russia, 443031

Economic Analysis of Board Members and Senior Executives' Remuneration in Russian Companies

by Nadezhda A. Gracheva

Key words: personnel remuneration; remuneration analysis; senior executives; members of board of directors; key managerial personnel; Russian companies.

Remuneration of board members and senior executives is seen as an element of corporate governance. The article shows the components of remuneration of board members and senior executives in public companies. There are identified the problems of remuneration paid to key managerial personnel. The issue of disclosure of the remuneration information is discussed. The paper presents the analysis of the remuneration practice on the basis of annual reports of the Russian public companies.

References: 1. The study of the corporate governance practice in Russia: comparative analysis on the basis of 2004–2010 results. Moscow: RID, 2011. 2. Kalnitskaya P. Remuneration of board members // Spravochnik po upravleniyu personalom. 2011. No. 4. 3. Dementieva A. G. Fundamentals of Corporate Governance: tutorial. Moscow: Magistr, 2011. 4. Dementieva A. G. The system for assessment and remuneration of executive bodies of public companies // Management in Russia and abroad. 2009. No. 2. 5. Corporate governance practices in the Russian regions: IFC (International financial corporation). URL: http://www.ifc.org. 6. The remuneration system of the top management and board of directors of Russian companies: the impact of the crisis in the international context / Standart&Poor´s, 2010. URL: http://upload.rb.ru/upload/archive/dop_upload/file_2010-05-28_22.43.44_issledovanie_voznagrazhdenija.pdf. 7. Annual reports of companies. URL: http://www.kursiv.ru. 8. National report on corporate governance. Moscow: NSKU, 2010. Issue 3. 9. Yendovitsky D. A., Vostrikova D. F. Personnel remuneration: regulation, accounting and reporting, economic analysis. Moscow: YUNITI-DANA, 2007. 10. Kuznetsov M. Ye. Organization of the remuneration system for corporations' senior executives. Moscow: International financial corporation, 2005. 11. Remuneration of senior executives: investors and management expectations. URL: http://www.kpmg.com.

Contact Info:
Nadezhda A. Gracheva, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Accounting, Analysis & Audit Dprt.
Phone: (4712) 58-71-06
e-mail: n-a-gracheva@mail.ru
Southwest State University
94 50 let Oktyabrya ul., Kursk, Russia, 305040

Controlling as the Backbone of Enterprise Management

by Mikael Sh. Oganyan and Olga B. Veretennikova

Key words: controlling; enterprise management; enterprise policy; strategic and operational planning; manager; proprietor; psychological aspects; control system; information; business process; correction function of controlling.

The paper analyzes how German and Russian scientific schools see the role of controlling in the system of enterprise management and examines modern trends in the evolution of the concept "controlling". The authors suggest and prove their own view of the issue. In addition, the authors present the developed scheme for enterprise management that encompasses controlling.

References: 1. Khan D. Planning and control: concepts of controlling: transl. from German / ed. by of A. A. Turchak, L. G. Golovach, M. L. Lukashevich. Moscow: Financy i statistika, 1997. 2. Monetary economy of enterprises: textbook for higher education institutions. / A. Yu. Kazak, O. B. Veretennikova, M. S. Maramigin, K. V. Rostovtsev; ed. by A. Yu. Kazak, O. B. Veretennikova. 3rd ed., revised Moscow: Ekonomist, 2007. 3. Dayle A. The practice of controlling. Moscow: Financy i statistika, 2001. 4. Controlling: textbook / A. M. Karminsky, S. G. Falko, A. A. Gevaga, N. Yu. Ivanova. Moscow: Financy i statistika, 2006. 5. Controlling as a tool of enterprise management / ed. by N. G. Danilochkina. Moscow: YUNITI, 2001.

Contact Info:
Mikael Sh. Oganyan, postgraduate of Financial Management Dprt.
Phone: (343) 283-08-23
e-mail: oganyan.m@gmail.com
Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Olga B. Veretennikova, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Financial Management Dprt.
Phone: (343) 221-27-92
e-mail: veretennikova_o@mail.ru
Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Corporate Social Responsibility as a Factor for Long-Term Growth

by Andrey B. Ankudinov and Denis M. Borisov

Key words: corporate social responsibility; financial efficiency; possibilities for future growth; real options; value of growth option.

The article suggests the authors' approach to studying the impact of corporate social responsibility on companies' financial efficiency from the perspective of the concept of real options. The paper lists the option characteristics for some types of investments into corporate social responsibility. In addition, the article presents the results of testing out the hypotheses on the influence that the investments into corporate social responsibility have on the possibilities for future growth or, in other words, on the value of growth option.

References: 1. Ankudinov A. B, Gizatullin A. V. Social responsibility and financial efficiency of Russian companies // The Vestnik of Kazan State Financial-Economic Institute. 2008. No. 1. 2. Preston L. E., O'Bannon D. P. The corporate social-financial performance relationship. A typology and analysis // Business and Society. 1997. No. 36(4). 3. Wood D. Corporate Social Responsibility Revisited // Academy of Management Review. 1991. No. 16. 4. Davis K. The Case For and Against Business Assumption of Social Responsibilities // Academy of Management Journal. 1973. No. 16. 5. Dowell G., Hart S., Yeung B. Do corporate global environmental standards create or destroy market value? // Management Science. 2000. No. 46(8). 6. King A., Lennox M. Does It Really Pay to Be Green? An Empirical Study of Firm Environ-

mental and Financial Performance // Journal of Industrial Ecology. 2001. No. 1. 7. Brammer S., Brooks C., Pavelin S. The Stock Performance of America's 100 Best Corporate Citizens // ICMA Centre Discussion Papers in Finance DP2006-06. URL: http://www.icmacentre.ac.uk/pdf/discussion/DP2006-06.pdf. 8. Mackey A., Mackey T., Barney J. Corporate Social Responsibility and Firm Performance: Investor Preferences and Corporate Strategies // Academy of Management Review. 2007. No. 32(3). 9. Myers S. Determinants of Corporate Borrowing // Journal of Financial Economics. 1977. No. 5. 10. Burke L., Logsdon J. How Corporate Social Responsibility Pays off // Long Range Planning. 1996. No. 29. 11. McWilliams A., Siegel D. Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective // Academy of Management Review. 2001. No. 26. 12. Starr J., MacMillan I. Resource Cooptation via Social Contracting: Resource Acquisition Strategies for New Ventures // Strategic Management Journal. 1990. No. 11. 13. Turban D., Greening D. Corporate Social Responsibility and Organizational Attractiveness to Prospective Employees // Academy of Management Journal. 1997. No. 40. 14. Bowman E. H. A Risk/Return Paradox for Strategic Management // Sloan Management Review. 1980. No. 21(3). 15. Orlitzky M., Schmidt F., Rynes S. Corporate Social and Financial Performance: A Meta-Analysis // Organization Studies. 2003. No. 24(3). 16. Bhattacharya C., Sen S. When, why, and how consumers respond to social initiatives // California Management Review. 2004. No. 47. 17. Heal G., Paul G. Corporate Social Responsibility: An Economic and Financial Framework // The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice. 2005. Vol. 30. No. 3. 18. Tong T., Reuer J. Corporate investment decisions and the value of growth options // Real Options: Theory meets Practice. 8th Annual International Conference (Montréal, Canada, June 17–19, 2004). Montreal, 2004.

Contact Info:

Andrey B. Ankudinov, Cand. Sc. (Physics & Mathematics), Assistant-Prof. of Organization Finances Dprt.
Phone: (843) 238-20-42
e-mail: finmen@kgfei.ru
Kazan (Volga region) Federal University
4 Butlerova ul., Kazan, Russia, 420012

Denis M. Borisov, Jr. lecturer of Organization Finances Dprt.
Phone: (843) 238-20-42
e-mail: finmen@kgfei.ru
Kazan (Volga region) Federal University
4 Butlerova ul., Kazan, Russia, 420012

Financial Aspects of Planning and Placement of the State Orders in the Bodies of Federal Treasury of the Russian Federation: Problems and Directions for Development

by Natalya A. Istomina and Viktor A. Kargalov

Key words: state order; a division of Federal Treasury; Sverdlovsk oblast; planning; placement.

The paper explores the most important issues of planning and placing the state orders in the bodies of Federal Treasury of the Russian Federation (at the example of the Sverdlovsk oblast's division). The most widely used methods to place orders are assessed. The problems arising in the course of planning and placing the orders by Federal Treasury are investigated, and the directions for improvement of the existing system are outlined.

References: 1. Budgetary Code of the Russian Federation. 2. On placement of the orders for goods, works and services for state and municipal needs: Federal law of July 21, 2005 No. 94-FZ.

Contact Info:

Natalya A. Istomina, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of State & Municipal Finances Dprt.
Phone: (343) 252-17-44
e-mail: n_istomina_usue@mail.ru
Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Viktor A. Kargalov, postgraduate of State & Municipal Finances Dprt.
Phone: (343) 251-96-15
e-mail: v.kargalov@gmail.com
Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Functional Spheres of Credit Organization Activities: Essence and Contents

by Yekaterina G. Shatkovskaya

Key words: functional directions of commercial bank activities; functional spheres of commercial bank activities; banking product; bank marketing; bank innovations; production of banking product; bank logistics; management of bank personnel; financial management of credit organization.

The paper presents the author's characteristic of functional spheres of the credit organization activities.

References: 1. Tkachenko I. N. Evolution of intra-firm corporate relations. Yekaterinburg: Institute of Economics (Ural branch of the Russian Academy of Sciences), 2001. 2. Monetary economy of enterprises: textbook for higher education institutions / A. Yu. Kazak, O. B. Veretennikova, M. S. Maramigin, K. V. Rostovtsev; ed. by A. Yu. Kazak, O. B. Veretennikova. Yekaterinburg: AMB Publisher, 2006. 3. On banks and banking: Federal law of December 2, 1990 No. 395-1 (in ed. of December 6, 2011). 4. On the assessment of banks' economic condition: Instruction of the Bank of Russia of April 30, 2008 No. 2005-U (amended and revised).

Contact Info:

Yekaterina G. Shatkovskaya, Cand. Sc. (Ec.),
Assistant-Prof. of Financial Markets
& Banking Dprt.
Phone: (343) 251-96-15
e-mail: e_shatkovskaya@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Methodology for Financial Result Information Disclosure at the Example of the Transformation of Inventories Data according to IAS

by Nadezhda V. Gorbunova and Vladimir N. Shemetov

Key words: equity; retained earnings; methodology of the transformation; future economic benefits; inventories; cost of inventories; administrative overheads; expenditure of the future periods.

According to the Russian business practice the information about elements of the equity should be comprehensible and relevant to facilitate decision-making process for the users of this information. The most essential characteristic of the information for investor is the influence of the transformation results on recognition and assessment of the final result.

References: 1. On consolidated financial statements: Federal law of July 27, 2010 No. 208-FZ. 2. Presentation of Financial Statements: International Standards of Accounting (IAS) 1. 3. Inventories: International Standards of Accounting (IAS) 2. 4. Intangible Assets: International Standards of Accounting (IAS) 38. 5. Rozhnova O. V. Conceptual differences of between the IAS and the Russian Accounting Standards // Mezhdunarodny buchgaltersky uchet. 2009. No. 9. 6. Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements. 7. Sidneva V. P. International Accounting Standards: tutorial. Moscow: KnoRus, 2007. 8. Titova S. N. The IAS and the Russian Accounting Standards: differences and point of contact // Ekonomik-pravovoy byulleten. 2011. No. 8. 9. Bulantsev V. Yu., Lukashenko S. N. The use and accounting of software in an organization // Nalogooblozheniye, uchet i otchetnost v strakhovoy kompanii. 2007. No. 5. 10. Mirkina Ye. P. Recognition of incomes and expenditures of future periods in accordance with the IAS principles // MSFO i MSA v kreditnoy organizatsii. 2011. No. 4.

Contact Info:

Nadezhda V. Gorbunova, postgraduate
of Accounting & Audit Dprt.
Phone: (343) 257-91-62
e-mail: nadezda-5.8@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Vladimir N. Shemetov, Dr. Sc. (Ec.), Prof.
of Accounting & Audit Dprt.
Phone: (343) 257-91-62
e-mail: audit@ural.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

On the Problem of Innovative-Investment Development of Regional Health Care Objects

by Igor L. Leontyev

Key words: innovative development; investment provision; social sphere; health care objects; investment project; public-private partnership.

The article investigates innovative-investment development of the health care objects. The results of modeling the scenarios of investment provision for health care objects development at regional level are given.

References: 1. Deryabina M. A. Theoretical and practical problems of public-private partnership. URL: http://www.imepi-eurasia.ru/baner/docladD.doc. 2. Varnavskiy V. G. Partnership between the state and private sector: forms, projects, risks. Moscow: Nauka, 2005. 3. Piven D. V. On development of public-private partnership in health care: questions and answers // Menedzher zdravookhraneniya. 2008. No. 6.

Contact Info:

Igor L. Leontyev, Dr. Sc. (Medicine), Prof. of Services, Health Care & Environmental Management Economics Dprt.
Phone: (343) 251-96-67
e-mail: zdravo@usue.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Problems of Regional Specifics of Life Quality and Living Standard of the Population in the USSR and the Urals (1960–1980s) in the Russian Historiography

by Andrey V. Trofimov and Tatyana G. Buyarova

Key words: living standard; quality of life; historiography; regional issues.

The article deals with the processes of formation and development of scientific views on the dynamics of the living standards and quality of life in the USSR and the Ural region in 1960–1980s. As the object of research the authors take historiographic sources devoted to the study of territorial and regional issues of the living standards and quality of life.

References: 1. Korzinkin I., Matrozova M. I., Shishkin N. On cadres for the newly developed areas of the USSR // Sotsialistichesky trud. 1960. No. 6. 2. Kokosov N. Improving the application of labor resources in Siberia and the Far East // Sotsialistichesky trud. 1961. No. 2. 3. Perevedentsev B. Issues of territorial redistribution of labor // Voprosy ekonomiki. 1962. No. 5. 4. Territorial problems of workers' income and consumption / G. V. Milner and others. Moscow: Ekonomika, 1966. 5. Meyer V. F. Incomes and welfare of the people. Moscow: Mysl, 1968. 6. Milner G. V., Gilinskaya E. B. Inter-district regulation of living standards // Planovoye khozyaistvo. 1975. No. 1. 7. Meyer V. F. Living standards of the USSR. Moscow: Mysl, 1977. 8. Sarkisyan G. S. National welfare in the USSR. Moscow: Ekonomika, 1983. 9. The impact of the life complex of workers on the regional economy efficiency / A. I. Demenev, B.L. Tsypin, G. B. Morozov, N. F. Kuleshov // Regional economy and efficiency of public production: collection of articles. Sverdlovsk, 1976. 10. Kosyakov P. O., Zhemanova M. P. The impact of regional particularities on increasing the efficiency of the use of the Urals labor resources // Regional particularities of the public production development: collection of articles. Sverdlovsk, 1978. 11. Serebrennikov L. N. Retail turnover as an important indicator of living standards // Living standard and labor resources of a large economic district: collection of articles. Sverdlovsk, 1976. 12. Lykova L. A. The growth of welfare of the working people in the Urals during the ninth five-year period: dis. of Cand. Sc. (History). Sverdlovsk, 1984. 13. Miroshnik G. P. Improvement of housing conditions as an important factor of raising the living standards // Living standard and labor resources of a large economic district: collection of articles. Sverdlovsk, 1976. 14. Regional economy: a new character of territorial relations / ed. by V. P. Chichkanov, A. I. Tatarkin. Moscow: Ekonomika, 1990. 15. Martyushov L. N. Industrial workers of the Urals in 1955–1985 (historical and economic aspects). Yekaterinburg, 1999. 16. Lichman B. V. Ural industry in the economic policy of the Soviet state in the second half of the 50s – mid 80s. Yekaterinburg: USTU AMC Publisher, 2007.

Contact Info:

Andrey V. Trofimov, Dr. Sc. (History), Prof.
of General & Economic History Dprt.
Phone: (343) 251-96-12
e-mail: 2519612@rambler.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Tatyana G. Buyarova, applicant for Candidate
degree of General & Economic History Dprt.
Phone: (343) 221-27-12
e-mail: hidzan@mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Basic Values of the Business World of Russia: Historical Experience of Formation and Development

by Dmitry K. Stozhko and Tatyana I. Kruzhkova

Key words: business world; cultural kernel; values; motivation; sobornost (spiritual community of many jointly living people); artelnost (team spirit); ekosofnost.

The essence and specifics of Russia's business world as a socio-cultural phenomenon are revealed, traditional basic value orientations of its representatives are shown. The paper identifies specific role of the value consciousness and labor motivation in organizing the Russian entrepreneurs' economic activity.

References: 1. Berdyaev N. A. Self-cognition (Experience of philosophical autobiography). Moscow: Kniga, 1991. 2. Platonov O. A. Russian labour. Moscow: Sovremennik, 1991. 3. Titova S. Yu. The nation's spirit: Russian and Western European mentality // Bringing up the spirituality: inter-university collection of articles and abstracts. Yekaterinburg: RSVPU Publisher, 1998. 4. Korneeva T. S. «Arithmetical mentality» and Russian soul // Bringing up the spirituality: inter-university collection of articles and abstracts. Yekaterinburg: RSVPU Publisher, 1998. 5. Gorky M. Collection of works: in 18 vol. Moscow: Gosudarstvennoy izdatelstvo khudozhestvennoy literatury, 1963. Vol. 17. 6. Mamin-Sibiryak D. N. Collection of works: in 8 vol. Moscow: Gosudarstvennoy izdatelstvo khudozhestvennoy literatury, 1955. Vol. 7. 7. Vetoshkin A. P., Stozhko K. P. Philosophy of economics. Yekaterinburg: Polygraphist, 2001. 8. Kara-Murza S. G. Manipulation of consciousness. Moscow: Eksmo, 2005. 9. Stozhko K. P., Mikhalev A. V. Economic security in conditions of contemporary globalism: spiritual dimension // Izvestiya of the Urals State University of Economics. 2010. No. 1(27). 10. Philosophy of the Russian economy: in 2 vol. / ed. by T. T. Tselishchev, K. P. Stozhko. Yekaterinburg: Publishing house of the Ural State University. 2005. Vol. 1. 11. Ilyin I. A. The way to the obviousness. Moscow: Mysl, 1998. 12. Kolesov V. V. Culture of speech – culture of behaviour. Leningrad: Lenizdat, 1988. 13. Kravchenko A. I. Tragic way of the Russian capitalism // Vorontsov V. P. Economy and capitalism. Moscow: AST; Astrel, 2008. 14. Isaev A. A. Artel in Russia // Anthology of social-economic thought in Russia: pre-revolutionary period. Saint-Petersburg: RASI Publisher, 2000. 15. Prokopovich S. N. Budgets of Saint-Petersburg's workers // Anthology of social-economic thought in Russia: pre-revolutionary period. Saint-Petersburg: RASI Publisher, 2000. 16. Davydovich M. Saint-Petersburg's worker of textile industry // Anthology of social-economic thought in Russia: pre-revolutionary period. Saint-Petersburg: RASI Publisher, 2000. 17. Stopani A. M. Wages and working day of the workers of Baku's petroleum industry in the context of working conditions in the fields // Anthology of social-economic thought in Russia: pre-revolutionary period. Saint-Petersburg: RASI Publisher, 2000. 18. Naumov G. Budgets of Kiev's workers // Anthology of social-economic thought in Russia: pre-revolutionary period. Saint-Petersburg: RASI Publisher, 2000. 19. Chernov V. M. On the issue of «positive» and «negative» sides of capitalism // The image of the future in Russian social-economic thought at the turn of the XIX and XX centuries: selected works / compiled by Ya. I. Kuzminov. Moscow: Respublika, 1994. 20. Bervi V. V. (N. Flerovsky). The position of the working class in Russia // Bervi V. V. (N. Flerovsky). Selected economic works: in 2 vol. Moscow: Izdatelstvo sotsialno-ekonomicheskoy literatury, 1958. Vol. 1. 21. Buryshkin P. A. Moscow of merchants: memoirs. Moscow: Higher school, 1991. 22. Kruzhkova T. I. The activities of the representatives of the Ural-Siberian business circles (the second half of the XIX century – the beginning of the XX century).Yekaterinburg: Publishing house of the Ural State Vocational-Pedagogical University, 2002. 23. Kamenskih N. V., Stozhko K. P. Russian economy: philosophical aspect of the analysis. Yekaterinburg: Ural University Publisher, 1999.

Contact Info:

Dmitry K. Stozhko, Cand. Sc. (Philosophy),
Sr. lecturer of General & Economic History Dprt.
Phone: (343) 221-27-12
e-mail kostskp@ mail.ru

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Tatyana I. Kruzhkova, Cand. Sc. (History),
Assistant-Prof. of General & Economic History Dprt.
Phone: (343) 221-27-12

Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Izvestiya of the Urals State University of Economics
Chief editor Professor Mikhail V. Fyodorov

CONTENTS

THEORY OF ECONOMY

Nizhegorodtsev R. M. The Educational Services Market in Tertiary Education: Institutional Filters and Traps 5
Kalinkin Ye. V. Higher Education Institutions in Regional System of Vocational Education..... 13

CORPORATE GOVERNANCE*

Tkachenko I. N. The Impact of Globalization on the Development of the Stakeholder Model of Corporate Governance 19
Bataeva B. S. The Role of Stock Markets in the Improvement of Corporate Governance and Corporate Social Responsibility 28
Lavrikova Yu. G. Cluster Processes of Corporate Development in the Urals Region..... 34
Romanova O. A. Cooperation of the State, Corporations, Institutions of the Civil Society within the Frames of the National Industrial Policy..... 39
Belyaev Yu. K. Application of Compliance Instruments to Optimize Corporate Governance in Pharmaceutical Companies 45
Potapov A. V. The Role of Value-Based Approach in Corporate Governance for Estimating the Efficiency of Russian Companies' Activities..... 51
Pakhalchak G. Yu., Ponomareva A. V. The Role of Social Partnership in Solving the Environmental Problems in Old Industrial Region 58
Zadorozhnaya A. N. The Study of the Role of Corporate Governance in Improving the Investment Appeal and the Credit Rating of Russian Companies..... 64
Belyaeva Zh. S. Maintaining the Balance of Interests of the State, Business and Society in Emerging Markets 70
Ramenskaya L. A. Post-Crisis Trends in Corporate Governance in Financial Institutions 77
Savchenko Ya. V., Grigoryev M. N. Methodological Approach to the Valuation of M&A Efficiency..... 82
Dolmatova I. N. Implementing Stakeholder Approach to Corporate Governance (Empirical Study in the Company of Closed Type) 89
Gracheva N. A. Economic Analysis of Board Members and Senior Executives' Remuneration in Russian Companies 98
Oganyan M. Sh., Veretennikova O. B. Controlling as the Backbone of Enterprise Management..... 105
Ankudinov A. B., Borisov D. M. Corporate Social Responsibility as a Factor for Long-Term Growth 109

FINANCE & FINANCE-INVESTMENT MECHANISM

Istomina N. A., Kargalov V. A. Financial Aspects of Planning and Placement of the State Orders in the Bodies of Federal Treasury of the Russian Federation: Problems and Directions for Development 115
Shatkovskaya Ye. G. Functional Spheres of Credit Organization Activities: Essence and Contents..... 120
Gorbunova N. V., Shemetov V. N. Methodology for Financial Result Information Disclosure at the Example of the Transformation of Inventories Data according to IAS 125
Leontyev I. L. On the Problem of Innovative-Investment Development of Regional Health Care Objects 133

HISTORY & CONTEMPORARY

Trofimov A. V., Buyarova T. G. Problems of Regional Specifics of Life Quality and Living Standard of the Population in the USSR and the Urals (1960–1980s) in the Russian Historiography..... 137
Stozhko D. K., Kruzhkova T. I. Basic Values of the Business World of Russia: Historical Experience of Formation and Development 143
Review of the Issue No. 1 (45) 151

* This section includes the scientific works published by the participants of the 2nd International scientific-practical conference «New Development Trends in the Russian Model of Corporate Governance» (grant of the RFH No. 12-02-14027).

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ «Известия Уральского государственного экономического университета»

Общие положения

Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Представляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.

Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальных вопросов.

В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Статьи аспирантов и соискателей принимаются к публикации, если они подготовлены в соавторстве с доктором или кандидатом наук.

Материалы, представляемые авторами в редакцию:

1) подписанный всеми авторами текст статьи;
2) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
3) ключевые слова на русском и английском языках;
4) аннотация на русском и английском языках;
5) пристатейный библиографический список на русском и английском языках;
6) фотографии всех авторов;
7) файлы всех указанных материалов на дискете или CD.

* **Информация об авторе должна содержать:** фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Максимальный объем статьи – не более 10 страниц формата А4 с полями по 2 см.

Текст должен быть набран через полтора интервала, размер шрифта – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи следует пронумеровать.

Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.

Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Графические элементы (рисунки, схемы) должны быть рассчитаны на черно-белое воспроизведение.

Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

Требования к электронной версии

Файлы передаются на дискете либо пересылаются по электронной почте.

В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий *в указанном порядке*:

1) сведения об авторах на русском языке;

2) ключевые слова на русском языке (10–15 слов);
3) аннотацию на русском языке (около 600 знаков);
4) название статьи на русском языке;
5) текст статьи;
6) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий *в указанном порядке*:
1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.
Плата за публикацию статей аспирантов не взимается.
Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

Одновременно со статьей в редакцию представляется заполненный лицензионный договор в двух экземплярах. Бланк договора размещен на сайте «Наука УрГЭУ» (science.usue.ru).

Прием статей:
Уральский государственный экономический университет
620144, Россия, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366
Белоусова Елизавета Александровна
Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: journal@usue.ru

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

Выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

Экономическая теория
Теория хозяйствования
Прикладная экономика
Экономическая история
Финансы и финансово-инвестиционный механизм
Мировая экономика
Региональная и муниципальная экономика
Экономика природопользования
Экономическая синергетика
Логистика
Маркетинг и реклама
Человек в новой экономике
Теория управления
Экономика образования
Продовольственная безопасность
Философия и социология
История и современность
В лаборатории ученого
Дискуссионная трибуна
Вести научных школ
Портрет ученого (юбилейная рубрика)
Университетская информация
Былое
Рецензии

Наш адрес: 620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-26-33
Электронный адрес: http://www.izvestia.usue.ru

Научное издание

Известия Уральского государственного экономического университета

№ 1 (45)
2013

Редакторы и корректоры:
М. В. Баусова,
Л. В. Матвеева

Информация на английском языке
Е. А. Белоусова

Технический редактор
А. А. Гребенщикова

Компьютерная верстка
А. А. Гребенщиковой

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта / Народной Воли, 62 / 45

Поз. 73. Подписано в печать 16.01.2013.
Формат 70 × 108 / 16. Уч.-изд. л. 13,14. Усл. печ. л. 14,88.
Тираж 500 экз. Заказ .

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии ООО «Полипринт»
620043, РФ, г. Екатеринбург, ул. Начдива Васильева, 1
Тел.: (343) 212-01-04 (05)