



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

6
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

3
НОМЕР

ЧАСТЬ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

Журнал включен в перечень ВАК
Министерства образования и науки РФ
ведущих научных журналов и изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой
степени доктора экономических наук

Журнал издается с 2003 г.,
выходит 4 раза в год.
Подписной индекс 81958

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по
делам печати, телевидения и средств мас-
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.
Свидетельство о регистрации ПИ N 77-13577

Учредитель:
Ростовский государственный университет

Редакционная коллегия:
Главный редактор
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Мамедов О.Ю.

доктор экономических наук, профессор Алешин В.А.,
доктор экономических наук, профессор Вольчик В.В. (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор Матвеева Л.Г.,
доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Редакционный совет:
Председатель редакционного совета
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Овчинников В.Н.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор *Белокрылова О.С.*,
доктор экономических наук, профессор *Алешин В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Архипов А.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Белоусов В.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Боровская М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Бортник Е.М.*,
доктор экономических наук, профессор *Германова О.Е.*,
доктор биологических наук, профессор *Ермаков П.Н.*,
доктор экономических наук, профессор *Кетова Н.П.*,
доктор экономических наук, профессор *Кольвах О.И.*,
доктор экономических наук, профессор *Крюков С.В.*,
кандидат экономических наук, профессор *Максимов В.А.*,
доктор экономических наук, профессор *Мамедов О.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Наймушин В.Г.*,
доктор экономических наук, профессор *Солдатова И.Ю.*,
доктор экономических наук, профессор *Чернышев М.А.*,
кандидат экономических наук, профессор *Юрков А.М.*

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105.
Тел.: (863) 2653-158, 2648-466;
факс: 2645-255
E-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344007, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211.
Тел.: (863) 2409-627
E-mail: journal@econ.rsu.ru

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Лаптев С.В. Социально-культурные условия и факторы формирования российской модели развития экономики	7
Михалкина Е.В. Инструменты преодоления низкого уровня жизни в условиях бюджетной децентрализации	12
Неровня Т.Н., Корчинский А.А., Гречко М.В. Рынок образовательных услуг: институциональная характеристика, структура, основные детерминанты	17
Мальцева О.В. Институты и конкурентоспособность национальной экономики	21
Тремба В.А. Макроэкономические факторы и последствия теневой трудовой иммиграции в современной России	24
Терновский Д.С. Институциональная среда в системе факторов экономического развития	29
Глаголева Л.А. Процентная ставка как характеристика доходности акций в модели оценки капитальных финансовых активов	32
Пыханов Д.А. Проектирование институциональной инфраструктуры развития бизнеса в территориальных программах	37
Аретова Е.В. Дуальный подход к инновационно-институциональному проектированию	40
Иванова Е.В. Эволюционный подход к характеристике теории капитала	45
Ерёменко Т.И. Развитие форм сетевого взаимодействия: опыт формирования конкурентных стратегических альянсов в российской экономике	47
Маличенко И.П. Моделирование институционального механизма развития инновационной системы российского образования	53
Смирнова Е.В. Цели и факторы гуманизации экономического роста	58
Гарькуша М.С. Спекуляции на финансовом рынке	62
Агамальянц А.П. Современный потенциал прогнозов развития национальной экономики	64
Гишкаева Л.Л. Реформирование трудовых отношений в России в условиях становления рыночной экономики	67
Водолазкина О.В. Разработка методики экономической оценки эффективности средозащитных затрат субъектов рыночного хозяйствования с использованием методов регрессионного анализа	71
Асеев А.Ю. Образование как условие повышения уровня занятости населения	75
Читанова Н.Б. Социальная ответственность бизнеса и инвестиции	78

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Исопескуль О.Ю. WEB-культура организации	82
Андреева А.В. Инновационные стратегии развития российских финансовых корпораций	86
Свиридов О.Ю. Маркетинговые и страховые инструменты реализации клиентоориентированной стратегии на рынке финансовых услуг	90
Соловьева И.В. Комплексная система оценки таможенных рисков как основа повышения эффективности деятельности таможенных органов РФ	95
Скульчес Д.В. Сбалансированная система показателей как развитый инструмент управления потенциалом предприятия	101
Панасенкова Т.В. Налоговый инструментарий регулирования земельно-имущественных отношений: особенности формирования, механизм взимания	104
Емельянова Т.В. Методические подходы к информационно-статистическому обеспечению системы местного самоуправления	109
Калачев В.Ю. Инновационный потенциал, как элемент оценки инновационной деятельности образовательного учреждения СПО	112
Козлова Е.И., Савельева Н.А. Логистическая составляющая мониторинга микросреды предприятия	117

Тарасова Т.Ф. Операционный анализ как инструмент управления затратами и результатами . . .	120
Сергиян К.С. Методика определения и эффективного управления конкурентоспособностью объектов сетевого ритейла с позиции потребительских предпочтений	124
Козырь Н.С., Полиди А.А. Теоретические основы управления капитализацией на основе реструктуризации	128
Кокорев Н.И. Стратегический подход к управлению туристско-рекреационным комплексом муниципального образования	131
Бадалян Л. Х., Курдюков В.Н. Экономический ущерб от выбросов загрязняющих веществ и возмещение нанесенного автотранспортом вреда	134
Бадмаев С.В. Активизация современной промышленной политики России	137
Кученев С. В., Осадчук Л.М. Особенности современного этапа реструктуризации предприятий промышленного хлебопечения	140
Кракашова О.А. Оценка последствий изменения тарифной политики в жилищно-коммунальном комплексе для бюджетов домашних хозяйств	144
Полтавский Д.Э. Оценка кредитоспособности предприятия – заемщика	150
Балуян Ю.В. Анализ состояния малого предпринимательства на основе метода когнитивного моделирования	154
Ерошин Ю.А. Внедрение маркетинга взаимодействия на российские электроэнергетические предприятия	157
Курсеев Д.В. Учет синергетического эффекта	162
Осадчук М.С. Проблемы и перспективы инновационного развития промышленных предприятий	165
Киселева Н.Н., Папушоя М.С. Ресурсный потенциал сельского хозяйства и специфика его формирования в России	169
Тимошенко О.А. Оценка эффективности финансовых логистических потоков на микроуровне	174
Токарь Е.В. Методология и процедура оценки эффективности внутренней торговли на рынке потребительских товаров	177
Турлуева З.В. Опыт развития российской системы ипотечного кредитования: особенности, прогнозы и перспективы	181
Харитонов Г.Б. Приоритеты модернизации управления водохозяйственным комплексом России	184
Доева А.К. Организационная адаптация фирм в условиях динамичных изменений внешней среды	188
Ремизов Н.П. Приведение базовой доходности и ставки ЕНВД в соответствие понятию «вмененный доход»	192
Полонский Д.Э. Особенности маркетингового управления торговыми комплексами на основе моделирования внутренних бизнес-процессов	195
Буряк К.И. Три модели развития ООО «Краснодаррегионгаз» в условиях формирования свободного рынка газа	200
Богатырёва М.М. Оценка кредитоспособности в системе регулирования кредитных рисков	204
Городец Д.А. Стратегия развития розничного банка (на примере ЗАО «Банк Русский Стандарт»)	207
Куприченко Е.Н. Повышение эффективности функционирования предпринимательских структур в жилищно-строительном комплексе	211
Лысенко Ю.А. Влияние маркетинговых технологий на развитие конкурентной стратегии сетевых корпораций	214
Вандышева Т.М. Российский банковский сектор: тенденции, проблемы, перспективы развития	219
Бадин А.А. Маркетинговый инструмент развития социального туризма в российских условиях	222
Лямина М.А. Анализ структуры рынка ипотечного капитала в Российской Федерации	226

Кравцова Н.И. Рост рентабельности как результат формирования системы финансового менеджмента в рамках достижения стратегических целей деятельности коммерческих предприятий	229
Савельева Н.А., Козлова Е.И. Логистическая компонента анализа привлекательности отрасли	233
Захарова Е.Н., Кумпилов Б.К. Экологически чистое сельское хозяйство как инновационная ключевая компетенция в системе мер обеспечения конкурентоспособности аграрного сектора	237
Подгорская С.В. Концептуальная модель инвестиционного обеспечения развития социальной инфраструктуры села	241
Азарян Г.А. Методы повышения эффективности предпринимательства в аграрной сфере	246
Гарбуз А.Г. Особенности развития стратегического маркетинга сетевых предприятий на рынке торговых услуг	249
Башелутсков П.П. Сущность и функции сбытовой инфраструктуры АПК	253
Рудакова О.С. Реформирование современных бизнес-структур	256
Соловьева Л.В. Методология исследования и оценки качества услуг как критерия качества жизни их потребителей	261
Кирищева И.Р. Концептуальная модель управленческой информационной системы корпоративной интегрированной бизнес-системы железнодорожного транспорта	267
Рецлов С.О. Проблемы оказания услуг по передаче электрической энергии в договоре энергоснабжения	271

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Бортников Р.И. Роль транспортной инфраструктуры в обеспечении региональной конкурентоспособности	274
Кочетов Д.С. когнитивный подход к исследованию сферы туризма Шолоховского района Ростовской области	276
Константиныди Х.А., Сутаева П.А. Развитие субрегиональных систем в южном макрорегионе России	279
Амнинова Н.Ю. Бюджетные технологии и формы стимулирования городских подкомплексов в решении региональных проблем	283
Кузнецова Е.Л. Региональное хозяйство как система интересов	288
Костников А.Г. Оценка взаимосвязей результатов деятельности коммерческих банков с показателями развития экономики региона	291
Максименко А.В. Отдельные направления развития регионального кластера в системе мер по диверсификации экономики региона (на примере отрасли средств массовых коммуникаций Краснодарского края)	294
Еремеев С.С. Конкурентоспособности города в системе региональной экономики: мониторинг, условия и механизмы реализации	297
Козловская С.А. Роль и место электронной инвестиционной системы в совершенствовании топливно-энергетического комплекса Краснодарского края	300
Казанин И.Ю. О показателях безопасного и устойчивого регионального развития	306
Колесников Д.Г. Потенциальные возможности энергосбережения экономики России	309
Малыхина Е.Ф. Инновационные проекты Южного Федерального Округа в системе венчурного финансирования	312
Сапиев В.Д. Институциональные инструменты развития региональной системы	314
Козырь Н.С. Теоретические основы и практические примеры процессов реструктуризации предприятий парфюмерно-косметической промышленности	317
Самсонова О.Ю. Развитие локального агропродовольственного рынка (на примере Усть-Донецкого района Ростовской области)	321
Пригода Л.В. Организационно-управленческий механизм обеспечения финансовой устойчивости муниципальных образований	325

Сыроватский К.В. Территориальное воспроизводство и межбюджетные отношения	329

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ходарев А.С. Анализ возможности адаптации зарубежного опыта управления предприятиями водоснабжения и водоотведения в Российской Федерации	333
Кунаковская И.А. Российский лизинг в контексте международного кризиса ликвидности . . .	339
Балугян К.А. Конкурентные стратегии национальных банков как концепция развития финансовой системы в условиях глобального кризиса	344
Суховенко А.В. Фактор глобализации в формировании региональной модели развития и технического переоснащения сельскохозяйственного производства: проявления, приоритеты реализации	348
Красницкий В.А. Внедрение «Концепции предпроверочного контроля» в налоговых органах России на основе зарубежного опыта	351

ПРОБЛЕМЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Дзебисова З.Г. Институциональный подход к исследованию экономической системы образования	355

Коды классификатора JEL: O 43, Z 13

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ЛАПТЕВ С.В.

*Лаптев С.В., Липецкий государственный технический университет,
доктор экономических наук, профессор, 398055, г. Липецк, ул. Московская, д. 30*

Процесс экономического развития, экономического прогресса невозможно осмыслить и понять, оставаясь на почве системы категорий и понятий, применяемых неоклассической экономической теорией. Она осмысливает экономические явления и процессы в терминах и понятиях, которые имеют внеисторический характер. Прогресс же формирует исторически особые, конкретные характеристики структуры экономической деятельности, конкретную качественную определенность состояния экономической деятельности и экономики, к которому как к своему идеалу стремится процесс развития.

Ключевые слова: *альтернативные направления экономической теории; экономическое развитие; социально-культурные потребности; социальная культура*

Динамичное развитие современной экономики многие авторитетные экономисты связывают с использованием социальных, политических, культурных факторов, систематическому учету влияния которых господствующее направление экономической науки – неоклассика – не уделяет должного внимания. Альтернативные направления экономической теории: эволюционная экономика, поведенческая экономическая теория, новая институциональная теория и другие «пытаются учитывать воздействие институциональных и других нерыночных факторов на поведение рыночных агентов, а также преодолеть принципиально статический характер ортодоксальной экономической теории» [3, с. 621]. Однако указанные направления не ставят своей задачей систематически исследовать все важнейшие факторы: экономические и неэкономические, – существенно влияющие на процесс экономического развития: их задачи – более локального и частного характера.

«Россия как бы застряла между новыми мировыми игроками (Бразилией, Индией, Китаем), оказывающими давление дешевой рабочей силой и захватом рынков, и странами-лидерами инновационного развития, от которых она явно отстает, но все же имеет шанс догнать» [14, с. 5]. Научное осмысление влияния нетрадиционных для экономической науки факторов на процессы экономического развития основывается большей частью на зарубежном, и частично – на российском опыте и не имеет фундаментального начала в виде стройной теории, позволяющей оценивать систематически действие всех основных факторов на процессы развития. Это не позволяет наиболее полно и комплексно практически использовать все наиболее существенные факторы для обеспечения процесса развития, быстро и с учетом российской специфики адаптировать достижения и опыт других стран. Но именно такого рода задачи необходимо постоянно решать России, чтобы успешно ответить на вызовы в условиях глобальной конкуренции: «концепция глобализации подразумевает, прежде всего и главным образом, преодоление социальной, политической и экономической активностью пространственных границ» [12, с. 28].

Чтобы иметь возможность быстро и правильно выявлять, комплексно и эффективно практически использовать влияние всех наиболее существенных факторов на процесс экономического развития в каждой конкретной исторической ситуации, сформировать на этой основе эффективную модель экономического развития России, способную реализовать все ее важные стратегические преимущества, необходимо опираться на теорию экономического развития, которая синтезирует достижения различных направлений экономической науки и других общественных наук. Тогда можно будет на межпредметной основе универсально объяснить динамику и характер связи между собой всех основных факторов развития. Объединяющим началом здесь может быть универсальная структура человеческой деятельности, в которую и необходимо вписать источник движения, взаимную связь и влияние разных факторов.

Чтобы создать такую общую теорию, необходимо, прежде всего, критически осмыслить недостатки и ограничения неоклассики как основного течения экономической науки в аспекте ее способности удовлетворительно объяснить процессы экономического развития. Затем, следует определить, какие смежные задачи необходимо решить на базе различных социальных наук в рамках общей теории. И, наконец, наметить самые общие подходы к их решению на базе возможного синтеза экономической теории с другими социальными науками.

Для большинства современных экономистов традиционные представления о том, что организация экономической деятельности имеет по существу замкнутый, самодостаточный характер. Марксизм, как известно, сводил все общественные отношения к экономическим отношениям (прежде всего, к отношениям собственности), из которых как из общего и достаточного основания можно и должно логически выводить все прочие общественные отношения. К. Маркс выработал идею естественно-исторического процесса

«посредством выделения из разных областей общественной жизни области экономической, посредством выделения из всех общественных отношений – отношений производственных, как основных, первоначальных, определяющих все остальные отношения» [4, с. 134].

Современная экономикс склонна объяснять и логически выводить важнейшие характерные черты экономического поведения индивидов и иных участников экономических процессов из экономических принципов: «экономист устанавливает ... экономические принципы, то есть выводит обобщения относительно реального поведения индивидов и институтов... Правильное обоснование экономической политики должно опираться на экономические принципы» [5, с. 20, 23]. Если экономическое поведение людей, организаций, государства, а также экономическая политика последовательно выводятся из экономических принципов, то все прочие, то есть неэкономические аспекты их поведения или экономической политики, в частности общественные отношения, для их объяснения существенного значения не имеют.

На самом деле в содержании экономической деятельности и поведения людей и организаций присутствуют существенные для их понимания неэкономические элементы, не сводимые как к достаточному основанию к экономическим законам или принципам. Значение этих элементов для экономической теории и практики в настоящее время велико и постоянно возрастает. Покажем это на примере элементов социально-культурного содержания, которые существенно и относительно независимо от собственно экономических элементов влияют на процессы экономического развития. Для этого рассмотрим наиболее простую модель организации деятельности человека и применим ее к экономике. Такая модель включает четыре основных элемента:

- агента, то есть действующего субъекта;
- его цель, потребности и интересы, под влиянием которых она формируется;
- материальные средства (средства производства) и условия (экономическая среда) достижения цели;
- определенный способ взаимодействия всех элементов друг с другом, то есть определенные связи и отношения, складывающиеся в процессе экономической деятельности¹.

Начнем с того, что наиболее непосредственно организует и влияет на изменение, развитие экономической организации поведения людей, то есть с целей их деятельности. Цели формируются под воздействием стимулов и общественных норм поведения. Стимулы представляют собой, прежде всего, внутренние потребности и интересы экономических субъектов, а также внешние способы принуждения экономических субъектов, которые формируются под воздействием потребностей и интересов других субъектов, играющих определяющую роль в организации экономической жизни. Так что, в конечном счете, экономические цели формируются под воздействием потребностей и интересов различных экономических субъектов.

«Норма – это вербальное описание конкретного хода действия, который таким образом, рассматривается как желательный, в сочетании с предписанием согласовывать будущие действия с этим образцом... Элементы действия могут быть как нормативными, так и ненормативными» [7, с. 134-135].

Стимулы поведения субъективно осознаются действующим в экономической сфере субъектом – актором как потребности, цели, экономические интересы. Субъективно осознанные стимулы зависят от состояния внешней среды, а также от созданных материальных средств достижения целей, удовлетворения потребностей, но не определяются ими целиком. Если осознанные субъектом цели (потребности) всецело определяются материальной средой и материальными же обстоятельствами, тогда общественные изменения и сам процесс общественного развития логически мыслимы лишь как следствие неконтролируемых человеком стихийных последствий его действий. Целесообразное изменение материальных обстоятельств жизни и материальных средств экономической деятельности человека оказывается логически необъяснимым.

Такое допущение противоречит реальным фактам экономической жизни, цели экономических субъектов следует все-таки признать автономными, относительно независимыми от состояния окружающей материальной среды и имеющихся в распоряжении материальных средств достижения целей. Само общественное развитие, общественный прогресс становятся вполне логически объяснимыми только при допущении о том, что в единой цепи взаимосвязанных между собой элементов единой структуры действия человека в экономике есть некое опосредующее взаимодействие названных элементов звено, которое рождает постоянные изменения в содержании и структуре взаимодействия всех этих элементов между собой.

Таким звеном, которое отличает человека от прочих живых существ, может быть только человеческое сознание. Сознание – это феномен, в котором «само общество выступает по отношению к отдельному человеку как источник ощущаемых смыслов презентативных состояний, а именно, как высшая и всеобъемлющая сущность, бессмертная по сравнению с продолжительностью жизни индивида, и обеспечивающая общее символическое познание, от которого он должен оставаться в высшей степени зависимым» [11, с. 438]. Благодаря передаче от поколения к поколению, накоплению и развитию обществом элементов духовной культуры сознание экономического субъекта формирует цели, изменяет традиционные формы и методы действия, способы связи субъекта с ресурсами и другими людьми. Именно благодаря этим изменениям сознания возникают качественные, прежде всего целесообразные, изменения во всей цепочке взаимосвязанных между собой элементов структуры действия экономического субъекта, становится возможным общественный прогресс, поступательное развитие человеческого общества.

Спонтанно возникающие, не зависящие от сознания человека стихийные изменения во взаимодействии элементов структуры экономического действия, а следовательно, и в экономической жизни общества, не

¹ Экономическая интерпретация структуры человеческой деятельности предложена на основе общей модели деятельности Т. Парсонса [см.: 7, с. 94-95].

могут последовательно объяснить поступательного прогресса в жизни общества. Исторический прогресс в экономической жизни общества вполне объясним только на основе ее целесообразных изменений. Таким образом, сознание, связанные с ним социально-культурные элементы организации деятельности человека являются важнейшим необходимым условием экономического развития, связанных с ним качественных изменений элементов организации экономической деятельности.

Г. Спенсер – один из наиболее известных ученых XIX – начала XX вв, который основательно исследовал проблему общественного прогресса. Он писал: «Социальный прогресс видят в производстве большего количества и большего разнообразия предметов, служащих для удовлетворения человеческих потребностей, в большем ограждении личности и собственности, в расширении свободы действий; между тем как правильно понимаемый социальный прогресс заключается в тех изменениях строения социального организма, которые обуславливают эти последствия» [10, с. 22]. В наше время его взгляды подвергаются критике за упрощенные представления об общественном прогрессе как о поступательном процессе накопления позитивных изменений в обществе, которые себя не оправдали. На самом деле в его идеях о содержании прогресса много позитивного, которое может и сегодня быть взято на вооружение.

Его представления о конкретных формах проявления общественного прогресса своего времени достаточно точны и интересны. Но всеобщего содержания общественного прогресса ему уловить не удалось. Он принял исторически конкретное проявление прогресса за всеобщее. Он считал, что «только те изменения считаются прогрессом, которые прямо или косвенно стремятся к возвышению человеческого счастья» [10, с. 22-23]. Увеличение благосостояния, благополучия, счастья населения может совершаться непрерывно только на достаточно ограниченном временном отрезке. Поэтому прогресс можно мыслить и представлять как исторически определенное движение общества к некоторому качественно новому состоянию, в котором достигаются не абсолютное, а лишь относительное усовершенствование общества. Поэтому возможно последующее развитие как движение к другому качественно новому состоянию общества. Движущие причины, качественные характеристики развития на новом этапе могут быть другими. Это и означает историческую конкретность и относительность общественного прогресса.

Само движение к некоторому качественно новому состоянию общества связано с доминирующим влиянием одной или нескольких глубинных причин на исторически определенном отрезке времени.

Прогресс общества на этом историческом отрезке не может не мыслиться и не быть непрерывным. Перерыв в развитии прогрессивного движения означает, что доминирующая причина (или причины) перестала на какое-то время играть определяющую роль в обеспечении общественного развития. Таковой стала другая причина или комплекс причин. Но тогда достижение качественно нового состояния общества, в приближении к которому состоит прогресс, становится проблематичным. Поэтому вполне последовательно общественный прогресс может мыслиться лишь непрерывным, относительным, определенным на конкретном историческом отрезке, органически и необходимо связанным с качественными особенностями развития общества на этом отрезке. Социальнокультурные факторы, поскольку они присутствуют в структуре экономической деятельности и оказывают на нее существенное влияние, должны быть отражены в составе движущих сил общественного прогресса и в его важнейших качественных характеристиках. Изучение этих факторов, поскольку они влияют на эффективность использования экономических ресурсов, должно быть важной задачей экономической науки.

В процессе развития общества, в развивающейся структуре человеческих потребностей постоянно повышается роль и значение нематериальных, прежде всего социальных потребностей. Это показал еще А. Маслоу, выдвинув идею иерархичности и поэтапного удовлетворения разных групп потребностей. По мере повышения благосостояния населения потребности низшего уровня: физиологические потребности и потребности в безопасности и защищенности – должны ослабевать по своей интенсивности, а значение потребностей высшего уровня: социальных, в уважении и в самовыражении (см. рис. 1) – должно соответственно возрастать.

Движущей силой развития современной экономики во все большей степени становятся социально-культурные потребности, удовлетворение которых выходит за рамки собственно экономической сферы, понимаемой в традиционном смысле. «Самая насущная потребность нашего времени – это человек, способный контролировать себя и свои желания, с сочувствием относящийся к своим ближним, понимающий и ищущий вечные ценности культуры и общества, глубоко осознающий свою личную ответственность в мире» [9, с. 794]. Для удовлетворения растущих и постоянно повышающих свою значимость для жизни общества социально-культурных потребностей недостаточно только материальных продуктов и услуг. Необходима еще активная социально-культурная деятельность самих потребителей этих благ, направленная на изменение социально-культурных качеств и функциональных способностей самого человека, а также на изменение окружающей его социально-культурной среды. Именно благодаря этой активной деятельности человек приобретает социально-культурные качества, составляющие важнейшие характеристики человеческого капитала, являющиеся основой высокой и постоянно возрастающей производительности экономических ресурсов в постиндустриальной экономике, основой формирования качественно новых, более производительных комбинаций использования экономических ресурсов. «Только через усовершенствование самих людей – всех мужчин и женщин, населяющих планету, лежит, в конечном счете, путь к созиданию лучшего мира» [8, с. 245].

Социальное также проникает во внутреннюю структуру экономической деятельности через социальные нормы, которые влияют на характер целей экономических субъектов. «Логически исходный пункт для

анализа роли нормативных элементов в человеческом действии – это признание того, что люди не просто реагируют на стимулы, но в определенном смысле стремятся согласовать свои действия со стандартами, которые считают желательными как для самого актора, так и для членов коллектива [7, с. 136].



Рис. 1. Иерархия потребностей по А. Маслоу

Категория социального, социальных фактов отличается «весьма специфическими свойствами; ее составляют способы мышления, деятельности и чувствования, находящиеся вне индивида и наделенные принудительной силой, вследствие которой они ему навязываются» [2, с. 31]. Развитие социальной культуры выражается в том, что со временем базовые, первичные материальные потребности людей становятся все более опосредованными различного рода социальными нормами. Последние ограничивают произвол индивидуальных человеческих потребностей и страстей, уменьшают агрессию, враждебность людей по отношению друг к другу, снижают интенсивность экономической борьбы за выживание, создают возможность конструктивного сотрудничества между собой представителей одних и тех же и разных социальных классов.

Таким образом, социальное, социальная культура не только постоянно увеличивают свое влияние в структуре первичных материальных потребностей, не только определяющим образом влияют на содержание потребностей экономических субъектов и на поведение участников экономической деятельности. Уменьшая разрушительную силу экономического эгоизма, социальная культура создает предпосылки для формирования социальных, духовных компонентов производительных сил общества: человеческого капитала, разнообразных форм социального взаимодействия и сотрудничества участников экономической деятельности. Тем самым во все большей мере социальная культура определяет содержание и особенности характеристик экономических агентов и отношений между ними.

Социальное, социальная культура, является важнейшей движущей силой, фактором экономического развития. В основе экономического развития по Й. Шумпетеру лежит экономическая, предпринимательская деятельность по формированию качественно новых, все более эффективных комбинаций использования факторов производства. «С технической либо экономической точки зрения производить – значит комбинировать имеющиеся в нашем распоряжении вещи и силы» [13, с. 60]. Но способность экономических субъектов изобретать и воплощать в производстве новые, более эффективные комбинации использования факторов производства, экономических ресурсов – это особое социальное качество, которое присуще экономическим субъектам весьма избирательно и никак не может быть логически объяснено из собственно экономических элементов структуры экономической деятельности: потребностей, факторов производства, экономических отношений их владельцев.

Следовательно, невозможно понять и логически осмыслить важнейшие особенности структуры действия и поведения экономических субъектов вне социального фактора, социальной культуры. Сами качественные изменения отдельных элементов структуры экономической деятельности осуществляются под влиянием фактора социальной культуры. Процесс формирования новых комбинаций факторов производства, а, следовательно, и элементов структуры экономической деятельности связан с развитием и применением в экономике предпринимательской способности, которая складывается под определяющим влиянием компонентов социальной культуры. Это показал еще М. Вебер: «Налицо следующее причинное соотношение: своеобразный склад психики, привитый воспитанием, в частности тем направлением воспитания, которое было обусловлено религиозной атмосферой родины и семьи, определяет выбор профессии и дальнейшее направление профессиональной деятельности» [1, с. 64].

Самый процесс экономического развития, экономического прогресса невозможно осмыслить и понять, оставаясь на почве системы категорий и понятий, применяемых неоклассической экономической теорией.

Она осмысливает экономические явления и процессы в терминах и понятиях, которые имеют внеисторический характер. Прогресс же, как мы видели, формирует исторически особые, конкретные характеристики структуры экономической деятельности, конкретную качественную определенность состояния экономической деятельности и экономики, к которому как к своему идеалу стремится процесс развития. Прогресс также связан с исторически определенным доминирующим влиянием конкретного набора причин, которые также невозможно выразить в системе внеисторических понятий, применяемых неоклассикой либо иными направлениями экономической науки.

Чтобы эффективно использовать понятия и категории неоклассики для объяснения многофакторного и динамичного процесса экономического развития, для разработки эффективной российской модели развития, позволяющей комплексно и адекватно изменяющейся ситуации использовать все важнейшие экономические и социальные факторы развития, необходимо, во-первых, саму экономическую деятельность понимать полиструктурно, включив в нее социальные, культурные, психологические компоненты. Благодаря этому отражаемые в научных понятиях разнообразные формы экономической деятельности приобретут исторически конкретный характер, а сам процесс качественных изменений во всех структурных компонентах экономической деятельности может стать предметом систематического анализа.

Во-вторых, применяемое неоклассикой понятие экономического равновесия, должно стать социально-экономическим по составу представленным в нем взаимодействующим элементов, динамическим, исторически конкретным, а не статическим по характеру взаимодействия этих элементов. Соотношение предельных издержек и предельного дохода в точке равновесия должно определяться не наилучшими абстрактно возможными комбинациями использования ресурсов, а реально возможным выбором форм и методов деятельности на основе развившихся форм и элементов материальной и духовной культуры, личных склонностей, мотиваций и способностей индивидов, принимающих решения.

Возможности и формы, модели экономического развития должны быть оцениваемы на основе объяснения с позиции межпредметной теории экономической деятельности таких социально-культурных феноменов развития, как отбор лучших форм, методов, технологий экономической деятельности, внутригрупповое и межгрупповое сотрудничество, новаторство, предпринимательство, креативность¹. Следует также изучить возможности продуктивного социально-культурного опосредования взаимодействия таких взаимно противоречивых феноменов, имеющих ключевое значение для развития, как государственное регулирование условий воспроизводства человеческого и социального капитала, частное предпринимательство и демократизация управления; развитие частной собственности, активизация частного экономического интереса и коллективное сотрудничество на предприятиях. Социально-культурные элементы организации деятельности надлежит рассматривать и продолжать исследовать как необходимое условие и важный самостоятельный фактор экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма [Текст] / М. Вебер. Избранные произведения; пер. с нем. М.: Прогресс, 1990. 808 с.
2. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение [Текст] / Э. Дюркгейм. Пер. с франц. М.: Канон, 1995. 352 с.
3. История экономических учений [Текст] / Под ред. В.А. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2000. 724 с.
4. Ленин В.И. Что такое «друзья народа» и как они воюют против социал-демократов? [Текст] / В.И. Ленин. Полн. собр. соч. Т.1.
5. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. Т. 1. М.: Республика, 1992. 399 с.
6. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики [Текст] / А.Г. Маслоу; пер. с англ. СПб.: Издат группа «Евразия», 1997. 430 с.
7. Парсонс Т. О структуре социального действия [Текст] / Т. Парсонс. Изд. 2-е. М.: Академический проект, 2002. 880 с.
8. Печчеи А. Человеческие качества [Текст] / А. Печчеи; пер. с англ. М.: Прогресс, 1985. 312 с.
9. Сорокин П.А. Социальная и культурная динамика [Текст] / П.А. Сорокин; пер. с англ. М.: Астрель, 2006. 1176 с.
10. Спенсер Г. Опыт научные, политические философские [Текст] / Г. Спенсер; пер. с англ. Мн.: Современ. литератор, 1999. 1408 с.
11. Хант Г.Т. О природе сознания: С когнитивной, феноменологической и трансперсональной точек зрения [Текст] / Г.Т. Хант; пер. с англ. М.: ООО «Изд-во АСТ», 2004. 555 с.
12. Хелд Д. и др. Глобальные трансформации: Политика, экономика и культура [Текст] / Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Э. Макгрю, Д. Перратон; пер. с англ. М.: Праксис, 2004. 576 с.
13. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм, демократия [Текст] / Й.А. Шумпетер. М.: Эксмо, 2007. 864 с.
14. Ясин Е. Модернизация и общество [Текст]: / Е. Ясин // Вопросы экономики, 2005. № 5. С. 4 -29.

¹ «Концепция креативности и концепция здоровой самоактуализирующейся личности, вочеловеченного человека становятся все ближе друг к другу, и однажды, может так случиться, что они сольются в одном явлении» [6, с. 69].

ИНСТРУМЕНТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ НИЗКОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

МИХАЛКИНА Е.В.

*Южный федеральный университет, доцент кафедры экономической теории,
доктор экономических наук, e-mail: mikhalkina@ctsnet.ru*

В статье обоснованы подходы и инструменты преодоления низкого уровня жизни в странах, различающихся по типу территориально-государственного устройства, раскрыты инструменты локализации бедности в условиях децентрализации принимаемых решений. Обосновано, что в решении проблем бедности необходима комплементарность функций государственных органов власти разного уровня, направленных на координацию и эффективное управление административными и финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: локализация бедности; федерализм; децентрализация; разграничение полномочий; социальные программы; социальные обязательства; концепция снижения бедности

Устойчивое воспроизводство факторов низкого уровня жизни приводит к ухудшению здоровья нации, росту смертности, преступности, снижению рождаемости, изменению структуры и типологии семей (растет процент неполных, бездетных семей, семей, имеющих в своем составе инвалидов и др.), повышению доли экономически неактивного населения, укреплению пессимизма и иждивенчества и, как следствие, к деформации социальной психологии, угрозам социальной стабильности и другим деструктивным общественным процессам с системным характером действия. Теоретически обосновано то, что бедность представляет собой не просто недостаточность денежных средств, необходимых для обеспечения приемлемого уровня жизни, а сформировавшийся тип и образ жизни, способный к самогенерации в расширенном масштабе, охватывая все большую часть трудоспособного населения. Поэтому необходимо разрабатывать соответствующие механизмы ее локализации, учитывающие не только социально-демографические особенности ее распространения, но и структурно-территориальные и социально-экономические факторы устойчивого воспроизводства человеческого потенциала инновационного типа как необходимого условия снижения масштабов и остроты бедности.

Если государство не обеспечивает эффективный контроль за рентоориентированным поведением олигархических групп, проявляет системный нигилизм к факторам выживания основной части населения, то происходит высвобождение движущих сил бедности. Политика стимулирования государственных расходов в общей стратегии макроэкономической стабилизации представляет собой лишь аккумулятивно-регулирующую функцию государства в локализации бедности, а не системную меру превентивной политики преодоления устойчивого воспроизводства низкого уровня жизни. Механическое увеличение бюджетных средств на социальные программы, как отмечается в ряде исследований отечественных и зарубежных авторов [1, с. 158-166; 2, с. 698; 3, с. 41], только укрепляют иждивенчество. Необходимы новые синергетические подходы к преодолению бедности и социальных кризисов в формах самоорганизации местных сообществ, общественных структур, что и актуализирует роль принципа децентрализации и комплементарности функций государственных органов власти разного уровня, включая и самоорганизующиеся местные сообщества.

Известно, что для разных типов организации государственного устройства применяется различная система мер локализации низкого уровня жизни. Для стран унитарного типа свойственна централизация системы управления и принятия экономических решений. В условиях многоуровневой системы власти актуализируется разграничение полномочий и функций органов центральной и местной власти. Сравнительная оценка эффектов разграничения полномочий между уровнями государственной власти представлена в таблице 1.

Таблица 1

Компаративистика преимуществ централизованных и децентрализованных стратегий борьбы с бедностью¹

<i>Критерии сравнительного анализа</i>	<i>Централизованные схемы локализации бедности</i>	<i>Децентрализованные схемы локализации бедности</i>
Степень охвата населения	Национальные программы по локализации бедности ориентированы на все население страны и обеспечивают минимальный набор мер социальной защиты населения	Местные (региональные) программы ориентированы на население конкретных территорий и регионов

¹ Составлено автором на основе теоретико-эмпирического обобщения централизованных и децентрализованных схем борьбы с бедностью.

Перераспределительные механизмы (налоги, трансферты)	Сравнительно эффективны, так как на уровне федерального центра введение общих программ перераспределения, ориентированных на все население, институционально и экономически целесообразно.	Дуальность проявления последствий. С одной стороны, на введение налогов региональный бизнес может отреагировать высокой мобильностью, а, с другой - для получателей пособий такие регионы будут высоко привлекательны Усилится нагрузка на местные бюджеты
Роль местного сообщества	Отсутствует	Близость местной власти к населению позволяет снизить информационные и транзакционные издержки реализации программ
Реализация принципа адресности	Затруднительна, так как модернизация работы социальных служб вызовет высокие административные расходы, а унификация (стандартизация) критериев исключения из программы не позволит в полной мере оценить уровень имущественного потенциала домашнего хозяйства	Высокая степень адресности, т.к. местная власть может при сравнительно низких затратах выявить нуждающихся и определить критерии нуждаемости
Ответственность и контролируемость за использованием финансовых средств	Введение конкурсной системы усиливает степень отчетность и контролируемость использования финансовых средств федерального бюджета	Участие местных органов власти в финансировании программ повышает степень подотчетности и контролируемости за использованием средств местного бюджета

Локализация бедности является основой социоориентированной стратегии развития и направлением социально-экономической политики, осуществляемой как центральными органами власти, так местными администрациями. Перераспределительные механизмы более эффективны, если осуществляются федеральным центром. В то же время отдельные программы социальной помощи, ориентированные на конкретного получателя, целесообразны в случае предоставления их на местах. Таким образом, в решении проблем бедности необходима комплементарность функций государственных органов власти разного уровня, направленных на координацию и эффективное управление административными и финансовыми ресурсами.

Единых схем децентрализованной локализации низкого уровня жизни не существует. Выбор моделей и схем обусловлен сопряженным действием детерминант рыночного реформирования, взаимообусловленностью масштаба страны, уровня ее социально-экономического развития, геополитической ситуации, активностью местного сообщества, а также степенью отражения местных инициатив в решении проблем национального значения. Для отдельных стран (Индонезия) используются схемы децентрализации, основанные на делегировании исполнения ряда государственных обязательств, для других (Вьетнам) – методы деконцентрации, когда центральная власть реализует свои программы и стратегии развития силами местного самоуправления. Действие принципа разграничения полномочий сводится к определению мер общегосударственного воздействия, обеспечивающих макроэкономическую стабилизацию, эффект от которой проявляется на всей территории страны и выражается не только в наращивании сбережений и инвестиций, но и в создании экстерналий, заключающихся в развитии социальной и производственной инфраструктуры. Необходимым инструментом реализации централизованных схем борьбы с бедностью являются налоги, многообразие которых на местном уровне может привести только к снижению экономической активности. Поэтому этот инструмент должен иметь унифицированное выражение. Дифференцированность производства общественных благ рассматривается в качестве необходимого инструмента децентрализации, обеспечивающего привлекательность регионов для населения по качеству обслуживания и стоимости их приобретения (услуги образования, здравоохранения, социального обеспечения и др.).

Так как бедность является важнейшим индикатором уровня социальной ориентированности общества, то ее локализация отличается системно-превентивным и регулярным характером воздействия на факторы воспроизводства бедности.

В международной практике накоплен опыт различных форм межбюджетного взаимодействия, отражающий многообразие подходов к распределению полномочий между федеральными и региональными уровнями власти в решении проблем локализации бедности. Так, ответственность за административное управление социальными программами частично передается на региональный уровень. Это позволяет обеспечить необходимый контроль за направлениями финансирования социальных программ, расширить сферу реализации интересов региона в области социального управления, выявления уровня нуждаемости всех категорий льготополучателей и малоимущих граждан. В то же время данная мера позволяет регулировать обеспеченность кадровым и ресурсным потенциалом региона, необходимого для исполнения намеченных социально ориентированных мероприятий, а также осуществлять текущий мониторинг результативности осуществляемых программ. За федеральным уровнем, безусловно, сохраняется ответственность за реализацию мер макроэкономической стабилизации. Кроме того, за федеральным уровнем власти закрепляется функция обеспечения единого правового пространства и единообразия реализуемых социальных стандартов и норм предоставления социальных благ, распространяемых на всей территории страны, а также предоставления минимально необходимого уровня социального обеспечения малоимущих граждан.

Единообразие стандартов и регламентация социального обслуживания позволяет исключить разночтения, применять адресный подход к предоставлению социальной помощи, обеспечивать оптимальное финансирование производства социальных услуг. В целом инструментально-функциональная роль федерального уровня власти в локализации бедности сводится к следующим основным мерам:

- 1) размещение ресурсов (финансирование объектов производственной и социальной инфраструктуры, обеспечивающих экономическое развитие в долгосрочной перспективе),
- 2) регулирование рынка труда, создание новых рабочих мест (краткосрочные программы повышения занятости),
- 3) социальная адресная помощь (трансферты, субсидии, льготы, сертификаты, ваучеры, продовольственные талоны и др.),
- 4) практика предоставления выравнивающих целевых и нецелевых межбюджетных трансфертов.

Политика борьбы с бедностью качественным образом различается для государств, имеющих унитарное устройство и федеративное устройство. В странах с жесткой централизацией власти разработка и реализация политики борьбы с бедностью осуществляется из единого центра. В большинстве развитых и развивающихся стран публичная власть имеет несколько уровней. В условиях многоуровневой системы разграничение полномочий, функций и ответственности, связанное с влиянием на экономический рост, перераспределением доходов и снижением уровня неравенства, имеет существенное значение.

Разграничение функций и инструментов локализации бедности в условиях бюджетной децентрализации, характерное российской действительности, представлено на рис. 1.



Рис. 1. Разграничение инструментов и функций локализации бедности между федеральным и региональным уровнями власти

Региональная дифференциация уровня жизни, заключающаяся в различном уровне бюджетной обеспеченности, позволяющей жителям регионов иметь доступность к общественным благам и услугам сопоставимого качества при сопоставимом уровне налогообложения, детерминирует потребность в развитии института выравнивающих нецелевых и целевых межбюджетных трансфертов. Назначение выравнивающих трансфертов состоит в компенсировании дефицита бюджетных средств, обусловленного более низким доходным потенциалом региона и более высокой удельной стоимостью общественных услуг. Выравнивающие трансферты обеспечивают возможность регионам-получателям предоставлять своим жителям блага и услуги, соответствующего качества, сопоставимого с уровнем обслуживания жителей более благополучных регионов.

В развитых странах используются различные системы выравнивающих трансфертов [5, с. 182]. Так, в Канаде выравнивающие трансферты рассчитываются на основе дефицита бюджетного потенциала территории в сравнении с эталонным показателем бюджетной обеспеченности. В Австралии при расчете выравнивающих трансфертов учитываются как различия в налоговом потенциале, так и различия в расходных потребностях жителей регионов. В США с целью создания объективного метода измерения налогового потенциала разработана репрезентативная система налогов, то есть измерение налогового потенциала осуществляется по единой корзине налогов, состав которой не зависит от степени собираемости налогов на конкретной территории.

Российской бюджетной практике свойственно дискриминационное переложение социальных обязательств федеральных органов на региональный и местный уровни без соответствующей передачи на места финансовых ресурсов. При этом рост дополнительного бремени на местные бюджеты усиливает их дефицитность и зависимость от централизованных дотаций. В итоге недофинансирование практически всех направлений социального развития территорий стало хроническим. Проблема разграничения полномочий в социальной сфере не только не утратила своей значимости, а все более обостряется по мере того, как региональные и местные власти приобретают самостоятельность в финансовой обеспеченности возложенных на них социальных обязательств. В результате реализации реформы социальной сферы значительная часть социальных расходов была передана из федерального бюджета в местные. Государство в результате социального реформирования освобождается от значительной части социальных обязательств, формально переключая их на плечи не имеющих средств регионов, а фактически на население. Проблема недофинансирования в конечном итоге оборачивается для государства нерешенностью социальных задач и низкой эффективностью осуществляемой социальной политики, возрастающей нагрузкой на социальных акторов. В ведение субъектов Федерации были переданы социальные обязательства по социальной поддержке таких масштабных категорий льготников, как ветераны труда, труженики тыла, реабилитированные, жертвы политических репрессий и некоторых других.

Например, по данным Министерства труда и социального развития Ростовской области до 2005 г. численная нагрузка льготников на федеральный бюджет по ФЗ–5 «О ветеранах» составляла бы на начало 2006 г. 599 тыс. чел. Вследствие разграничения полномочий такие льготные категории, как ветераны труда и труженики тыла, составляющие 502,8 тыс. чел., переведены на региональное финансирование. Федеральное финансирование сохраняется для инвалидов и участников ВОВ, членов семей погибших участников войны и др., составляющих в целом 95,7 тыс. чел. Таким образом, основная нагрузка по финансированию бывших федеральных льготников легла на региональный бюджет (табл. 2).

Таблица 2

Финансирование федеральных и областных законов в Ростовской области (млн. руб.)¹

	2002	2003	2004	2005		2006	
	Фед. бюджет	Фед. бюджет	Фед. бюджет	Фед. бюджет	Регион. бюджет	Фед. бюджет	Регион. бюджет
Закон «О ветеранах»	687,2	1081,7	1087,4	163,1	1406,8	429,2	1866,3
Закон «О социальной защите инвалидов в РФ»	363,0	483,4	396,4	620,4	-	1485,9	-
Закон «О социальной поддержке детства»	124,7	160,0	172,3	-	192,3	-	255,0
Закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей»	773,2	1076,6	655,4	-	475,0	-	509,1
Закон «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации на ЧАЭС, и лиц, приравненных к ним по льготам»	31,2	29,3	47,9	32	-	50	-
Жилищные субсидии	789,7	1018,5	1187,6	-	568,4	-	873,7
Закон «О донорстве крови и ее компонентов»	-	-	-	55,4	-	60,0	-
Итого	2769,0	3849,5	3547	870,9	2642,5	2025,1	3504,1

Передача функций по назначению и выплате «ежемесячных денежных выплат» (ЕДВ) федеральным льготным категориям Пенсионному фонду, с одной стороны, унифицировала систему назначения, упростила механизм выплат и контроля за ЕДВ, но сохранила неэффективный принцип социального обеспечения по категориальным признакам. В результате произошло ограничение реализации адресного подхода, предполагающего осуществление мониторинга и социального патронажа домохозяйств по принципу нуждаемости. Децентрализация социальных обязательств государства обострила противоречия трансформационного периода и актуализировала необходимость перехода к более эффективной модели финансирования социальной сферы [4, с. 38], что в свою очередь обусловило трансформацию модели предоставления населению социальной помощи и услуг.

Основные направления, определяющие качественную модернизацию системы социальной защиты населения как элемента стратегии борьбы с бедностью в условиях децентрализации, сводятся к следующим принципам реализации:

¹ Составлено по данным Министерства труда и социального развития Ростовской области за 2003–2006 гг.

- реализация адресного подхода предоставления помощи с применением формализованных и неформализованных фильтров (учет уровня доходов, имущественного потенциала и социально-демографического статуса получателей);
- прозрачность расходов, направляемых на социальные нужды, исключающая нецелевое использование средств предприятиями-поставщиками услуг и установление учета предоставления социальной помощи (регламент оказания услуг);
- устранение регрессивности в расходовании средств на социально значимые цели, содействующее выравниванию доступа к социальной поддержке для граждан независимо от места проживания или физического состояния;
- сохранение целевой направленности использования жизненно важных услуг, недопотребление которых может привести к ухудшению положения получателей льготы и, как следствие, к дальнейшему удорожанию расходов на оказание помощи (целевые потребительские субсидии, например, по оказанию социальных услуг зубопротезирования).

Выявление социальных обязательств, разграничение полномочий и ответственности, определение порядка финансирования социальных услуг на основе результативно-ориентированной технологии распределения бюджетных средств в социальной сфере является необходимым условием системного решения проблемы локализации низкого уровня жизни населения.

Стратегическими приоритетами построения концепции снижения бедности выступают:

- расширение источников доходов трудоспособных групп населения через программы занятости, индексацию заработной платы, легализацию неформальных доходов и переводение неденежных форм оплаты труда в денежные;
- обеспечение недискриминационного доступа бедных к социальным услугам (образование, здравоохранение) и социальным программам (пособия, льготы и пр.);
- качественное совершенствование системы социального обеспечения, включая новые тенденции в организации социальной работы.

Содержание мер, направленных на снижение бедности должно отражать всю совокупность действий, влияющих на рост уровня потребления населения, доступность благ и их качество, повышение человеческого потенциала.

Таким образом, общероссийская целевая программа социально-экономического развития, ориентированная на локализацию бедности, должна включать решение следующих задач:

- 1) улучшение состояния здоровья населения (рост продолжительности жизни и, в частности, трудовой активности, обеспечивающей возможность получения более высокого уровня доходов;
- 2) повышение качества образования и формирование эффективного рынка труда как детерминантов выравнивания экономических возможностей населения страны;
- 3) создание условий для роста обеспеченности населения страны благоустроенным жильем;
- 4) обеспечение необходимого уровня страховых выплат в период утраты заработков, адресной социальной поддержки и социального обслуживания социально незащищенных групп населения;
- 5) экономический рост, повышение конкурентоспособности экономики, уменьшение социально-экономических различий между регионами, городами и сельской местностью.

Как показывает практика, наряду с федеральной программой разрабатываются региональные целевые программы снижения бедности, повышения уровня и качества жизни. Это позволяет реализовать широкие социальные полномочия и ответственность органов государственной власти субъектов Российской Федерации перед жителями соответствующих регионов, учитывать на местах те особенности воспроизводства бедности и проявления ее устойчивой тенденции, которые не могут быть предусмотрены в общероссийской программе. Систематический и комплексный подход к решению данной проблемы должен быть основан на координации усилий государственных органов различных уровней при четком разграничении их полномочий и функций и инструментальных средств воздействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрахамсон П. Социальная эксклюзия и бедность // Общественные науки и современность. 2001. № 2.
2. Аткинсон А.Б. Бедность // Экономическая теория. / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. науч. ред. Автономова В.С. М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Кокарев И.Е. Местные сообщества и местное самоуправление: технологии участия. Серия «Библиотека местного самоуправления», В. 63. М.: МОНФ, 2007.
4. Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья 5. Распределение социальных обязательств государства между федеральным, региональным и местным уровнями // Российский экономический журнал. 2001. №2.
5. Развитие бюджетного федерализма: международный опыт и российская практика. // Общая ред. Мигары Де Сильвы, Г. Курляндской. Центр фискальной политики. М.: Изд-во «Весь Мир», 2006.

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, СТРУКТУРА, ОСНОВНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ

НЕРОВНЯ Т.Н., КОРЧИНСКИЙ А.А., ГРЕЧКО М.В.

*Неровня Т.Н. Кисловодский институт экономики и права,
д.э.н., профессор, e-mail: ntn200853@mail.ru;
Корчинский А.А. ПИ ЮФУ,
к.п.н., доцент, заведующий кафедрой Профессионального образования
и методики преподавания технологии,
e-mail: korchinski@mail.ru;
Гречко М.В. ПИ ЮФУ,
к.э.н., ст. преподаватель кафедры Экономики и менеджмента,
e-mail: Mishanya1981@mail.ru*

В статье представлена авторская позиция по терминологическому упорядочению образования, рынка образовательных услуг. Проанализирована структура рынка образовательных услуг с позиций институционального подхода. Выявлены основные детерминанты и доминанты современного рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: образование; институт; рынок образовательных услуг; институционализация

В современном, высокотехнологичном мире положение любой страны в первую очередь определяет её потенциалом, важным составляющим компонентом которого становится не количество природных ресурсов или средств материального производства, а интеллектуальный уровень и качество подготовки кадров. Современная экономика характеризуется серьезными качественными изменениями материально-технологического базиса, в первую очередь – это внедрение автоматизации и компьютеризации, глобальная информатизация. Предпосылкой способности общества к модернизации, восприятию новых реалий и идей является обращение к человеку как главной производительной силе общества. Это влечет за собой спрос на обновление и расширение знаний, на работников новой формации, обладающих высоким уровнем конкурентной мобильности и адаптогенным потенциалом [8].

Новое общество не ограничивается технологическими нововведениями и включает в себя ряд факторов, определяющих качественно новое состояние общества: высокие стандарты потребления и высокие требования к вовлеченным в производственный процесс людям и, как следствие, модификация стимулов и мотивов деятельности. Творческие производительные силы человека в современной экономике реализуются в форме человеческого капитала, а образование является одной из основных форм его создания и накопления [9].

Образование есть процесс подготовки специалистов, совершенствования и обогащения знаний, умений, интеллекта, характера и т.д. обучаемых, особенно посредством обучения в учебных заведениях. В то же время образование это и запас знаний, умений и навыков индивидуума, полученных им в процессе обучения и подтверждаемого наличием соответствующих документов. В таком значении термин «образование» имеет много общего с понятием «человеческий капитал». Образование – «это своеобразная обогачительная фабрика человеческого капитала».

Можно с уверенностью констатировать, что понятие «образование» является более широким и включает в себя не только внутренний потенциал индивидуума, который он может использовать для реализации профессиональной траектории в своей жизни, но и весь комплекс отношений, по формированию, продвижению и реализации образовательного продукта. Иначе говоря, образование – это социальный институт создающий и поддерживающий интеллектуальный и кадровый потенциал общества.

В современной экономической науке сложилось устойчивое понимание «институтов» как некой совокупности правил и норм, а также механизмов их реализации, с помощью которых структурируются отношения и взаимодействия между людьми и организациями. Институты – устойчивые системы. Устойчивость институтов определяется их способностью успешно создавать стабильные ожидания в отношении поведения людей [7].

Институты делают возможным упорядоченность намерений, ожиданий и действий, придавая человеческой деятельности определенную форму и обеспечивая ее слаженность. Таким образом, институты двояко воздействуют на поведение индивида: с одной стороны ограничивают его, с другой наоборот – легитимизируют.

Скрытая и наиболее распространенная особенность институтов – это их способность формировать и изменять притязания. Они не только предоставляют возможность легитимного осуществления прав, поведения. Они способны воздействовать на уровень притязаний человека и трансформировать его.

Институты представляют собой развивающиеся социальные структуры, основанные на привычном мышлении. Они обусловлены индивидами и их привычками, уровнем образования и зависимы от них [6].

В своей системной целостности институты обуславливают традиции, устойчивый воспроизводственный алгоритм экономических отношений. Обеспечивая эволюционный тренд, институты сами оказываются подверженными рыночным трансформациям. В процессе формирования в России основных субъектов рыночной экономики (домохозяйства, организации, государство) происходит процесс создания новой институциональной организации производства, распределения и накопления человеческого капитала – рынка образовательных услуг.

Рынок образовательных услуг, является с одной стороны самостоятельным рыночным образованием, с другой стороны – составной частью рынка капитала, так как знания умения и навыки являются формой капитала – человеческим капиталом [2]. Его функционирование необходимо для эффективной организации рыночной экономики как на микро-, так и на макроуровне, связующим звеном между которыми выступает мезоуровень. Под рынком образовательных услуг мы будем понимать совокупность социально-экономических институтов, организующих структурирующих и легитимизирующих хозяйственные отношения, возникающие между экономическими агентами в процессе производства, обмена и потребления образовательных услуг. В этой связи выявление институциональной структуры рынка образовательных услуг, предполагает его характеристику с точки зрения институционального подхода.

Целостный институциональный подход, применяемый к анализу факторных рынков, показывает, что формирование отдельных рыночных институтов в процессе трансформации экономики не обеспечивает эффективности ее функционирования. Необходимо, чтобы создаваемые так называемые формальные институты (гражданско-правового характера) и стихийно формирующиеся институты (неформальные – этические нормы, традиции и т.д.) выступали в качестве взаимодополняющих друг друга элементов институциональной структуры.

Институциональная структура рынка образовательных услуг состоит из взаимодействующих между собой:

- основных субъектов: отдельных личностей, домохозяйств, предприятий, государства, определяющих объем и характер спроса на образовательные услуги и их предложения различными образовательными учреждениями;
- нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в сфере образования;
- систему неформальных институциональных структур;
- профессиональную и трудовую мобильность субъектов рынка образовательных услуг (рис. 1).

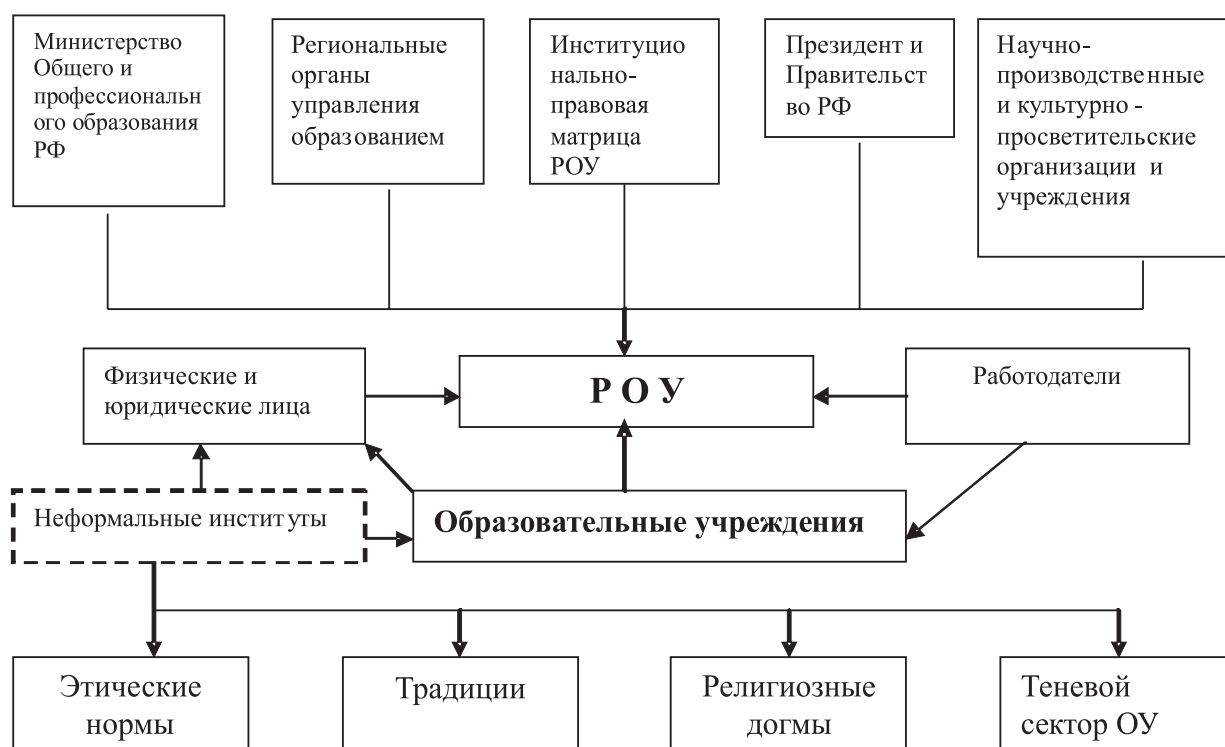


Рис. 1. Институциональная структура рынка образовательных услуг.

Рис. 1. Институциональная структура рынка образовательных услуг.

Приведенная на схеме институциональная структура рынка образовательных услуг включает в себя его субъекты (индивиды, домашние хозяйства, организации, образовательные учреждения, государство), неформальные институты традиций, культуры, религии, негосударственные институты (частные репетито-

ры, частные бизнес-школы и т.д.), а также систему государственных институтов правовой защиты в сфере образования так называемую институционально-правовую матрицу. Институционально-правовая матрица рынка образовательных услуг состоит из ряда положений Конституции РФ, Гражданского Кодекса РФ, порядка 60 федеральных законов и указов Президента РФ в сфере образования, а также ряда законов и нормативно-правовых актов субъектов РФ (табл. 1).

Таблица 1

Институционально-правовая матрица рынка образовательных услуг

Формальные ограничения	Неформальные ограничения	Механизмы контроля
Конституция РФ	Традиции и обычаи, существующие в вузовской среде	Министерство образования и науки РФ
Гражданский кодекс РФ	Традиции и обычаи, существующие в студенческой среде, в том числе, в среде различных студенческих организаций Религиозные и этические нормы субъектов РФ	Федеральное агентство по образованию
Федеральные законы		Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки
Указы президента РФ		Локальные органы управления образованием
Законы и иные нормативно-правовые акты регионального и муниципального уровней		Подведомственные им учреждения и организации
Уставы высших учебных учреждений		

Помимо формальных ограничений, определяющих правовые рамки функционирования рынка образовательных услуг, не менее важны и неформальные ограничения, которые дополняют и подкрепляют формальные правила. Федеральные органы управления образования и подведомственные им территориальные отделения выполняют роль механизмов принуждения. На формирующемся рынке образовательных услуг широкое распространение получает механизм контрактации, который охватывает деятельность как формальных, так и неформальных институтов, и способствует, по нашему убеждению, формированию полноценного рынка, на котором государству отводится регулирующая роль. В этой связи под государственным регулированием рынка образовательных услуг мы понимаем воздействие государства на институционально-правовую матрицу, т. е. государственное регулирование это формальный институт.

Основной задачей государственного регулирования, на наш взгляд, является создание условий для более тесного взаимодействия рынка образовательных услуг с другими факторными рынками: труда и капитала, посредством законодательной деятельности и механизмов контроля за ее реализацией. Решение указанной задачи мы видим, во-первых, в формировании механизмов стимулирования предпринимательского сектора (формирование нового «бизнес-слоя»), осуществляющего заказ на подготовку специалистов с последующим трудоустройством. Во-вторых, в создании и поддержании благоприятного инвестиционного климата, что увеличит объем инвестиций в человеческий капитал. В-третьих, в формировании и обеспечении поэтапного развития институтов, обеспечивающих функционирование рынка образовательного кредита.

По мнению отечественных исследователей, государство в условиях рыночной экономики выполняет три группы функций [3]. Применительно к регулированию рынка образовательных услуг мы определили следующие функции государства: во-первых, обеспечение институционально-правовой основы деятельности экономических агентов. Во-вторых, компенсация негативных эффектов рыночного поведения и удовлетворение потребностей экономических агентов в той части благ, которые рынок произвести не может, либо производит в недостаточном количестве. В-третьих, создание условий для нормального инвестиционного климата в стране с целью привлечения средств частного сектора в сферу высшего образования. В этой связи общая цель современной структурной реформы образовательной сферы заключается в развитии рыночных институтов и повышение эффективности функционирования государственного сектора [5].

Стимулирующая роль государства на рынке образовательных услуг проявляется посредством внедрения новых финансовых механизмов. Реформа предполагает модернизацию системы финансирования в многоканальную [4], что тесно связано с проблемой контракции, а точнее, с разнообразными типами заказов на подготовку кадров. Последние можно разделить на две крупные группы: заказы государственного и частного сектора. Причем, финансирование заказа со стороны предприятий пока не получает широкого распространения, несмотря на теоретическую эффективность, поскольку имеет место низкая мотивация руководителей предприятий и недостаток законодательно-правовой базы. Все это позволяет говорить о недостаточной эффективности государственного регулирования в анализируемой сфере.

Далее, чтобы продолжить анализ институционально-правовой структуры рынка образовательных услуг, и устранить терминологическую неупорядоченность, поясним, что мы будем понимать под «эффективностью государственного регулирования». Эффективностью государственного регулирования это ситуация, когда административные и экономические мероприятия, проводимые государством приводят к росту общественного благосостояния, при условии равенства выгод, получаемых обществом, затратам на осуществление подобных мероприятий. Теоретически можно выделить такие виды эффективности государственного регулирования, как: экономическая, социальная и адаптационная [1]. Но если взглянуть на государственное регулирование с позиций институционализма, то можно выделить дополнительную,

четвертую разновидность, а именно, институциональную эффективность государственного регулирования, суть которой заключается в способности формальных институтов, создаваемых государством, экономить трансакционные издержки. Причем именно институциональная эффективность является первичной и определяющей экономической, социальную и адаптационную эффективность, поскольку три последних напрямую зависят от степени эффективности формальных институтов.

Таким образом институционализация рынка образовательных услуг на основе создания государственных и негосударственных институтов, должна способствовать обеспечению некоего законодательно упорядоченного минимально допустимого уровня образования нации, необходимого для решения многих социально-экономических задач (занятость, безработица и т.д.). На данном этапе построения конкурентоспособной образовательной системы, необходимо помнить, что именно интеллектуальный потенциал становится определяющим фактором возможности прогрессивного развития общества, а его снижение представляет собой реальную угрозу для национальной экономической безопасности страны, причем со значительными экстернальными и интернальными мультипликативными эффектами. Все это, безусловно, потребует дополнительных и весьма значительных инвестиций в человеческий капитал на этапе постиндустриального развития информационного общества под воздействием изменений в содержании образования в условиях его непрерывности и глобализации. Но здесь надо иметь в виду, что альтернативные издержки игнорирования этой насущной необходимости будут куда как более высоки, ибо общество, которое жалеет средства на развитие всех без исключения видов и форм развития образования, неминуемо обречено на вечное «догоняюще-мобилизационный тип развития». В конечном итоге данная структурная и институциональная трансформация рынка образовательных услуг должна рассматриваться как процесс создания формальных и неформальных рыночных институтов, рыночной среды и специализированной организационно-экономической и нормативно-правовой базы, обеспечивающей ее функционирование и развитие.

Трансформация институциональной структуры национального рынка образовательных услуг не может протекать вне процесса формирования информационных каналов и потоков, направленных на расширение мониторинговых функций (каналов прямой и обратной связи) формальных и неформальных организаций. Показательны также структурные процессы рыночной консолидации и инновационной политики образовательных учреждений, под эгидой единых образовательных центров (ЮФУ). Эти процессы протекают в рамках национальных проектов, в частности национального проекта «Образование», что несомненно является важным институциональным фактором модернизации рынка образовательных услуг.

В ходе создания, освоения и распространения инноваций в сфере образования формируется новая, современная система гибкого, индивидуализированного, созидющего знания в форме непрерывного образования человека в течение всей его жизни. Это – часть и проявление общемировой тенденции. Таким образом формирование и развитие рынка институциональной структуры рынка образовательных услуг является неотъемлемой частью социально-экономических процессов современного общества любой страны, выступая одним из факторов экономического роста и развития экономической системы, в частности, становления благоприятного делового и инвестиционного климата в стране.

Резюмируя вышесказанное, в процессе институциональной трансформации конкурентная модель рынка образовательных услуг в России должна носить характер некоего синтеза: с одной стороны, учитывать общечеловеческие ценности, принципы, механизмы, институты (социальное рыночное хозяйство, правовое государство, открытая экономика, корпоративность и др.), с другой – опираться на коренные российские подходы и традиции (государственный патернализм, мобилизационность, коллективизм, уникальное геополитическое положение, «догоняющую» ментальность и др.). Обоснование необходимости и срочности осуществления такого синтеза – актуальная задача российских ученых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. пособие. / Под ред. И.И. Столярова. М.: Дело, 2001. С. 48.
2. Зотов В.Н. Разработка стратегии и тактики маркетинговой деятельности вузов на рынке образовательных услуг и научно-технической продукции: Автореферат... к.э.н. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2002.
3. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика. // Под ред. А.В. Сидоровича. М.: МГУ. Издательство «Дис». 1997. С. 449.
4. Макроэкономические тенденции развития рынка образовательных ресурсов. Геворкян Е.Н. // Диссертационное исследование на соискание ученой степени доктора экономических наук (специальность 08.00.01 – экономическая теория) Саратов, 2003. С. 402.
5. Ясин Е. Нерыночный сектор: структурные реформы и экономический рост. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003. С. 23-40.
6. Archer M.S. Realist Social Theory: The Morphogeneric Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.
7. Hodgson, Geoffrey M. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // Cambridge Journal of Economics. 2003. Vol. 27. P. 159 – 175.
8. Ormala, E., New Approaches in Technology Policy - the Finnish Example, OECD Workshop on Best Practices in Technology and Innovation Policy - New Rationale and Approaches in Technology and Innovation Policy, Vienna, May 1997.
9. Rosenberg, N. Exploring the Black Box, N.Y.: Cambridge University Press, 1999.

ИНСТИТУТЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

МАЛЬЦЕВА О.В.

Мальцева О.В. СКАГС, аспирантка,
344091, г. Ростов – на - Дону, 2- Краснодарская, 80/2, кв. 112.

В экономическом развитии страны и повышении ее конкурентоспособности определяющая роль принадлежит институтам, через институт антимонопольного регулирования государство проводит конкурентную политику для создания и поддержания развитой конкурентной среды внутри страны.

Ключевые слова: *конкурентоспособность страны; институт; конкуренция; институт антимонопольного регулирования; государственная конкурентная политика; Федеральная антимонопольная служба*

Экономика России на протяжении семи лет характеризуется устойчивыми темпами роста, за это время прирост ВВП составлял более чем 6% в среднем за год, инфляция сократилась до 10%, значительно выросли доходы населения и предприятий, увеличивается темп прироста инвестиций в экономику. Однако вызывает беспокойство качество и устойчивость этого роста, обусловленного интенсивным импортозамещением и благоприятной конъюнктурой мировых рынков сырьевых ресурсов. В этой связи стала особенно актуальна проблема повышения конкурентоспособности экономики страны. Как отметил Президент России Владимир Путин «мы должны быть конкурентоспособны во всем – и человек, и отрасль, и население, и страна. Вот это должна быть наша основная национальная идея», для этого «надо быстрее модернизировать отживающие век производства и создавать те, которые укрепляют конкурентоспособность страны» [4].

В мировой экономике категория конкурентоспособности является центральной, поскольку именно от нее зависит место и роль страны в современном мире. Конкурентоспособность страны определяется как способность в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, соответствующие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние государства и граждан. В рейтинге конкурентоспособности стран мира Россия по-прежнему продолжает движение вниз [2]. В исследовании 2003-2004 гг. Россия заняла 70-е место по перспективной конкурентоспособности (GCI), в предыдущем исследовании Россия была на 64-м месте. Индекс деловой конкурентоспособности (BCI) страны - 65 место, по предыдущему исследованию - 58 место. «Индекс перспективной конкурентоспособности» (Growth Competitiveness index) оценивает перспективы экономического роста на 5-8 лет, он складывается из оценок за макроэкономическую ситуацию, качество государственных институтов, способности страны создавать и внедрять новые технологии. «Индекс деловой конкурентоспособности» (Business Competitiveness Index) оценивает деятельность и качество бизнес-среды.

Таким образом, назрела необходимость конкретных действий по всем основным вопросам обеспечения повышения конкурентоспособности страны на основе законодательного установления критериев, порядка, системы инструментов, а также процедур и ответственности по формированию и реализации политики повышения конкурентоспособности экономики.

Сегодня общепризнано, что в экономическом развитии страны и повышении ее конкурентоспособности определяющая роль принадлежит институтам, которые смогут обеспечить решение сложного комплекса проблем сформировавшихся в российской экономике.

В экономической теории существует множество подходов к определению содержания понятия институт. Наиболее распространенным определением института, является определение данное Д. Нормом. Он определяет институты как «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений» или как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [3, с. 18]. Формальные правила являются результатом специального человеческого замысла. Они создаются централизованно и фиксируются в нормативно-правовых актах государства. Формальные правила включают в себя политические правила, экономические правила и социальные контракты. Важным аспектом формальных правил является то, что они определяют набор прав, которыми обладают индивиды. Устанавливаемая, таким образом, структура прав определяет предоставляемые игрокам «возможности по максимизации личной выгоды посредством осуществления обмена» [3, с.68]. Поскольку предполагается, что экономические агенты действуют в соответствии со своими интересами, то обеспечение стимулов к экономическому росту и развитию будет зависеть во многом от системы формальных правил и механизмов по контролю за их соблюдением. Под механизмом подразумеваются официальные меры, которые предпринимаются государством с целью принуждения индивидов к выполнению предписанных им норм.

Неформальные ограничения, согласно Д. Норт, создаются в процессе исторического развития общества. Они являются: «во-первых, продолжением, развитием модификацией формальных правил; во-вторых, социально санкционированными нормами поведения; в-третьих, внутренне обязательными для человека стандартами поведения» [3, с.61]. В качестве дополнения к формальным правилам неформальные ограничения появляются тогда, когда повторяющиеся ситуации в рамках действия формальных правил порождают определенные формы взаимодействия, не оговоренные официально. Под социально санкционированными нормами поведения понимаются такие нормы поведения, которые приняты в данном обществе, поддерживаются им и нарушение которых приводит к осуждению и потере уважения со стороны других субъектов общества. Внутренние ограничения, принятые на себя человеком, также определяют поведение индивида в соответствии с индивидуальной функцией полезности. По Норт, неформальные ограничения возникают из «информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой, благодаря которой неформальные решения проблем обмена, найденные в прошлом, переносятся в настоящее и делают прежние неформальные ограничения важным источником непрерывности в ходе длительных социальных изменений» [3, с. 57].

Итак, институт представляет собой совокупность формальных и неформальных правил и ограничений. Под формальными правилами понимают установленные государством нормы и законы, которые носят юридический характер. Неформальные правила и ограничения - это нормы, которые не получили отражения в прописанных правилах, которые существуют в сознании людей и применяются в их жизнедеятельности.

Так, наиболее конкурентоспособные страны обладают следующими основными институтами:

- открытая рыночная экономика, свободные цены, поддержание конкуренции на рынках;
- доминирование частной собственности при жесткой ее защите;
- соблюдение договорных обязательств: рыночная экономика - сетевая экономика сделок и оформляющих их договоров; обязательность позволяет снижать транзакционные издержки и считается важнейшим деловым качеством;
- налоговая система, подконтрольная налогоплательщикам через демократические представительные учреждения с сильным налоговым администрированием;
- эффективные государственные службы с низким уровнем коррупции;
- прозрачные публичные компании и финансовые учреждения;
- демократическая политическая система с политической конкуренцией, разделением и сменяемостью властей, создающая надежные механизмы контроля общества над государством и бюрократией;
- законопослушность граждан, воспитываемая с детства и культивируемая в обществе; независимый суд, сильная система органов охраны правопорядка и исполнения судебных решений, обеспечивающая высокую степень неотвратимости наказания за нарушение законов; минимальный разрыв между формальными и неформальными нормами социального поведения [7, с. 20].

В нашей стране подобные институты находятся в процессе своего становления и развития, в функционировании которых мешают следующие проблемы:

- структурные диспропорции в российской экономике;
- несовершенство законодательства, правоприменительных механизмов и процедур;
- низкая правовая культура;
- институциональные барьеры.

Поэтому государство должно изменить свои подходы к становлению и совершенствованию рыночных институтов, особенно экономических институтов, которые обеспечивают устойчивое функционирование и развитие народного хозяйства, а в современной действительности - экономический рост и благосостояние общества.

Конкуренция в рыночной экономике обуславливает эффективность функционирования других экономических институтов, она определяет основные параметры рыночного хозяйства, направленность развития производства и рыночных отношений, конкуренция позволяет устранять серьезные нарушения всех экономических пропорций. Именно она способствует рациональному использованию ресурсов для выпуска продукции, предусматривает, что деятельность субъектов на всех стадиях производства должна быть прогрессивной и оптимальной, распределяет справедливо доходы участников рынка. Достижение конкурентоспособности национальной экономики на глобальном уровне должно основываться на создании и поддержании развитой конкурентной среды внутри страны.

В защите конкуренции и преодолении монополистических тенденций в экономике страны важнейшим является институт антимонопольного регулирования. Государство, в лице Федеральной антимонопольной службы, проводит активную конкурентную политику. Под конкурентной политикой понимают комплекс последовательных мер и действий, осуществляемых органами государственной власти, направленных на развитие и поддержание конкуренции, защиту и пресечение от монополистических действий и недобросовестной конкуренции всех участников рынка.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) проводит конкурентную политику на основании принятого 26 июля 2006г. Федерального закона № 135-ФЗ «О защите конкуренции», в котором определены правовые основы государственной конкурентной политики, усовершенствован правовой инструментарий пресечения и предупреждения монополистической деятельности и антиконкурентных действий органов власти, унифицировано правовое регулирование отношений по защите конкуренции. Так же в своей деятельности в области пресечения монопольных действий и недобросовестной конкуренции она руководс-

твуется Федеральным законом от 13 марта 2006 г. N 38-ФЗ «О рекламе», Федеральным законом от 17 августа N 147-ФЗ «О естественных монополиях», Федеральным законом от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Основные цели государственной конкурентной политики – это развитие конкурентной среды, защита конкурентных отношений, предотвращение и пресечение антиконкурентных действий, регулирование действий естественных монополий, поддержка малого предпринимательства.

В качестве ценностной цели государственной конкурентной политики с очевидностью можно назвать экономическое развитие, выраженное, в том числе, в устойчивом экономическом росте, повышении конкурентоспособности российского бизнеса на внешнем и внутреннем рынках, повышении имиджа и инвестиционной привлекательности страны [6, с. 44].

Конкурентная политика включает в себя два основных направления. Первое – развитие и поддержка конкуренции на товарных и финансовых рынках. Второе направление – пресечение монополистических действий, недобросовестной конкуренции и защита конкуренции.

Среди методов реализации первого направления можно выделить следующие:

- содействие развитию товарных и финансовых рынков (устранение административных барьеров, необоснованного представления льгот и преимуществ отдельным участникам рынка);
- поддержка малого предпринимательства (упрощение процедур лицензирования и регистрации, снижение ставок налогов, субсидирование);
- наблюдение за деятельностью естественных монополий и др.

Методами реализации второго направления являются такие как:

- наблюдение за субъектами, имеющими доминирующее положение на рынке и их контроль;
- пресечение недобросовестной конкуренции;
- контроль за действиями органов государственной власти, которые направлены на ограничение конкуренции и ущемление интересов субъектов рынка;
- контроль за уровнем концентрации на рынках.

Можно также выделить дополнительные направления государственной конкурентной политики, которые позволяют повысить конкурентоспособность экономики России и развитие конкуренции:

- разработка и внедрение механизмов по защите отечественных производителей, применение антидемпинговых механизмов;
- расширение инструментария политики защиты и развития конкуренции на товарных и финансовых рынках;
- борьба с низким уровнем культуры рыночных отношений и низким уровнем правосознания потребителя;
- повышение компетентности и ответственности чиновников, участвующих в реализации конкурентной политики и применении антимонопольного законодательства.

Так за 2006-2007 гг. основным направлением конкурентной политики стало законодательное становление условий, механизмов, процедур и ответственности в области защиты конкуренции, пресечения недобросовестной конкуренции, регулировании монополий в таких приоритетных рынках: связи, железнодорожных перевозок, нефтепродуктов, обязательного медицинского страхования, лекарственных средств, строительных материалов, ипотечного кредитования и жилой недвижимости.

В 2007 году Всероссийским центром изучения общественного мнения было проведено исследование «Восприятие и оценка деятельности Федеральной антимонопольной службы экспертным сообществом и населением России» [1]. В соответствии с результатами данного исследования 33% опрошенных предпринимателей заявили, что по его наблюдениям, конкурентная среда в том секторе экономики, где он ведет свою деятельность, несколько улучшилась, еще 9% отметили ее существенное улучшение, 30% считают, что конкурентная среда не изменилась, и 5% считают, что конкурентная среда ухудшилась.

Основной угрозой конкурентной среде, большинство опрошенных предпринимателей считают нечестную борьбу между хозяйствующими субъектами (43% опрошенных), также велика доля тех, кто видит главную опасность в деятельности органов власти (36% опрошенных).

Половина предпринимателей (50%) считает, что сегодня в России вести честный бизнес нельзя, что сама институциональная среда, в которой действует бизнес, толкает его в «тень».

О деятельности ФАС две трети (63% опрошенных) предпринимателей ответили, что уровень их знаний в области антимонопольного законодательства не высок, и в случае нарушения их конкурентных прав обращаться в ФАС не будут, население также мало знакомо с работой ФАС – почти половина опрошенных (48%) услышали впервые о ведомстве от интервьюеров.

Выводы исследования свидетельствуют о необходимости совершенствовать институт антимонопольного регулирования по следующим направлениям:

1. Совершенствование антимонопольного законодательства и активное его применение (увеличение размеров штрафов за антиконкурентные действия, расширение практики привлечения к уголовной ответственности руководителей хозяйствующих субъектов за нарушение антимонопольного законодательства).
2. Создание равных условий для всех хозяйствующих субъектов (контроль за неконкурентными действиями органов исполнительной власти, устранение институциональных барьеров).

3. Регулирование процесса монополизации (контроль над процессами слияния, поглощения и объединения, контроль над горизонтальной интеграцией).
4. Стимулирование создания малых предприятий и их поддержка (уменьшение процедур регистрации, применение упрощенной системы налогообложения).
5. Регулирование деятельности естественных монополий (контроль сделок естественных монополий, выявление и пресечение случаев дискриминации доступа к услугам субъектов естественных монополий, контроль за уровнем цен и тарифов)
6. Создание благоприятной информационной среды для осуществления конкурентной политики (проведение семинаров, направленных на объяснение необходимости соблюдения антимонопольного законодательства, как для предпринимателей, так и для органов власти, разъяснение преимуществ конкуренции в СМИ, электронных и печатных изданиях).

Реализуемая органами антимонопольного регулирования «государственная конкурентная политика призвана способствовать развитию конкуренции на рынках, стимулировать создание и развитие конкурентной среды и конкурентных механизмов, обеспечивать равные конкурентные условия» [5, с.20]. Результатом конкурентной политики является – появление новых участников хозяйственной деятельности, новых товаров на рынке, улучшение потребительских свойств и качеств товара, эффективное использование ограниченных ресурсов.

Совершенствование государством экономических институтов позволяет решить сложный комплекс проблем сформировавшихся в нашей экономике, определить ее устойчивое развитие, повысить конкурентоспособность страны и благосостояние общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. ВЦИОМ. «Восприятие и оценка деятельности Федеральной антимонопольной службы экспертным сообществом и населением России». 2007.
2. Ежегодный обзор Всемирного экономического форума (WEF). «Доклад о мировой конкурентоспособности 2003–2004». www.worldforum.int.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги начала. 1997, С 68.
4. Российская газета. 2004. 13 февраля.
5. Сулакшин С.С. О государственной конкурентной политике в Российской Федерации // Материалы Всероссийской научно- практической конференции. – М.: Научный эксперт, 2007. С 20.
6. Якунин В.И. Постановка задачи разработки концепции экономической политики России. М., 2006. С. 44.
7. Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. № 7. С 20.

Коды классификатора JEL: E 24, K 42

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ТРУДОВОЙ ИММИГРАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

ТРЕМБА В.А.

Тремба В.А. СКАГС, аспирант, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70.

В статье рассмотрены основные макроэкономические причины, количественные и качественные характеристики теневой трудовой иммиграции и дана оценка ее последствий для российской экономики.

Ключевые слова: *теневая трудовая иммиграция; инфраструктура теневой трудовой иммиграции; бюрократизированность и коррупционность иммиграционных процедур*

С начала 1990-х годов в России начинается невиданный прежде рост трудовой миграции, в том числе внешней. При этом исследователи проблемы миграции, в частности В.Э Бойков, вынуждены отмечать то, что она «практически целиком является процессом стихийной социально-экономической самоорганизации населения» [1, с. 79]. Стихийность и слабая регулируемость со стороны российского государства миграционных процессов обуславливает крайне высокую степень их теневизации. Большинство отечественных экспертов считает, что в теневой экономике принимают участие до 90% внешних иммигрантов; по оценкам Международной организации по миграции, этот показатель составляет 75%.

С точки зрения национального миграционного законодательства, принято различать иммиграцию легальную, т.е. регулируемую нормативно-правовой базой, и нелегальную, или незаконный въезд в страну. По расчетам экспертов различных правительственных структур, объем нелегальных мигрантов в России может составлять от 3 до 15 млн. человек.

Однако, по справедливому мнению Л.С. Перепелкина и В.Г. Стельмаха, термин нелегальная иммиграция «не отражает нынешнюю российскую реальность во всей полноте» [11, с. 49]. Дело в том, что немалая часть легальных иммигрантов принимает участие в теневой российской экономике, что привело к необходимости выделения этой категории легальной иммиграции, составляющей, по экспертным оценкам, до 2,5-3 млн. человек и которую данные авторы предложили назвать нелегитимной иммиграцией. А.В. Дмитриев и Г.А. Пядухов считают, что принимают участие в незаконной трудовой деятельности 45–60% легальных иммигрантов, оставшиеся 25-35% иммигрантов находятся и работают в России незаконно [4, с. 38-39].

Выделение нелегитимной иммиграции означает, что прежняя установка на борьбу с одной лишь теневой (незаконной) иммиграцией является в таком случае неадекватной. Видимо, логично будет отразить участие легальных и нелегальных иммигрантов в теневой экономической деятельности в термине «теневая трудовая иммиграция».

Пилотный опрос 150 специалистов-трудоустроителей, проведенный в августе-сентябре 2001 г. Институтом экономики РАН, позволил определить, в том числе масштабы и распространенность теневой занятости мигрантов [9]. Так, было выяснено, что, по оценкам опрошенных экспертов, около половины участников теневой экономики составляют мигранты. При этом иммигранты из ближнего зарубежья (Украина, государства Закавказья, Молдова, среднеазиатские республики, Беларусь и Казахстан) занимают примерно 25-30% теневого рынка труда, внутренние мигранты (преимущественно с Северного Кавказа) – 15-20% и иммигранты из дальнего зарубежья (Китай, Вьетнам, Афганистан, Турция, Корея, другие страны Азии, прибалтийские государства и бывшая Югославия) – около 5%. Таким образом, иммигранты обеспечивают примерно треть, а внутренние мигранты – примерно шестую часть теневой занятости.

Согласно ответам экспертов, основные очаги теневой занятости, в том числе внутренних и внешних мигрантов, располагаются в крупных городах (прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге), в Центральном, Южном федеральном округах, на Дальнем Востоке. Отраслевая структура неформальной занятости выглядит следующим образом: преобладают торговля и общественное питание, строительство, сфера услуг и сельское хозяйство, значительно меньше назывались промышленность, жилищно-коммунальное хозяйство и прочие отрасли. Полученные результаты во многом повторяют итоги аналогичных исследований отраслевой структуры нелегального труда мигрантов в западных странах.

Пилотное обследование иммигрантов, проведенное в шести сибирских городах летом и осенью 2002 г. исследователями Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН, позволяет увидеть разницу в миграционном поведении, социально-демографической, квалификационной и образовательной структуре иммигрантов из стран ближнего и дальнего зарубежья [13]. Выяснилось, что для миграция из ближнего зарубежья носит маятниковый характер, тогда как из дальнего зарубежья преобладает миграция на длительный срок и даже с желанием остаться в России навсегда, получив российское гражданство. Мигранты из ближнего зарубежья (главным образом из Средней Азии) в среднем достаточно молоды и имеют низкий уровень образования и квалификации, большинство владеют русским языком и не испытывают больших проблем при взаимодействии с местными жителями. Это определяет невысокий уровень их текущих и будущих притязаний. Неслучайно то, что они занимают свободные ниши труда на российском рынке. Мигранты из стран дальнего зарубежья (преимущественно из Китая и Вьетнама) стремятся к повышению своего материального статуса, в том числе и с помощью обретения российского гражданства. При этом в отличие от другой группы иммигрантов они обладают более высоким уровнем образования, квалификации и уровнем правосознания, что в будущем может привести к острой конкуренции с местной рабочей силой.

Главная причина воспроизводства теневой трудовой иммиграции в России заключается в существовании теневой экономики, которую эксперты оценивают в объеме 20-25% ВВП. Поэтому снижение размеров теневой экономики будет способствовать уменьшению доли теневого рынка труда, и, наоборот, увеличение доли легального рынка труда будет снижать размеры теневой экономической деятельности.

В немалой степени такое положение дел связано с появлением неформального института теневой посреднической деятельности, функционирование которого направлено на сохранение нынешнего положения дел. Так, по данным Федеральной миграционной службы России, в начале 2007 г. около 250 кадровых агентств и несколько сот фирм занимались незаконным устройством иностранных граждан на работу в РФ [7]. По оценкам вице-губернатора Ленинградской области нелегальная миграция в регионе составляла порядка 100 тыс. человек, тогда как легальная – в 10 раз меньше. В конце 2006 г. один из руководителей Федеральной миграционной службы РФ признал физически невозможным оформить разрешение на работу в России всем желающим мигрантам силами этой государственной структуры и предложил легализовать деятельность фирм, которые оказывают такие услуги неофициальным образом [14].

Как отмечают А.В. Дмитриев и Г.А. Пядухов, сущность, формы, тенденции развития этого института, оказывающего услуги по вербовке, приглашению в Россию, перевозке, размещению в стране, трудоустройству, решению формальных вопросов, а также возвращению на родину, относятся к неизученным вопросам. При этом данные исследователи отмечают три тревожных тенденции в его развитии: 1) процесс «крышевания» влиятельными фигурами, объединения и координации деятельности групп посредников на

уровне российских регионов; 2) процесс формирования мононациональных групп посредников, включающих граждан России и стран-доноров, оказывающих указанные выше услуги своим этническим соотечественникам; 3) процесс создания моноэтнических и полиэтнических сетей посредников, состоящих из российских и иностранных юридических лиц, предоставляющих аналогичные услуги. Другими словами, идет процесс формирования и развития мощной инфраструктуры теневой трудовой иммиграции [5]. «Множественность инициативных субъектов, заинтересованных в росте и неурегулированности миграционных потоков, быстрая смена тактики в их поведении, недостаток ресурсов на местном уровне, недостаток практического опыта обуславливают то, что в области регулирования, – полагает А.В. Понеделков, – миграционные ситуации остаются наиболее сложными» [10, с. 6].

Другой важной причиной теневизации рынка труда иммигрантов являются действующий порядок привлечения иностранной рабочей силы и высокий налог на ее использование. Так, анализ соответствующей нормативно-законодательной базы показывает, что за каждого гастарбайтера работодатель должен заплатить 4 тыс. руб. При этом получение документов, дающих право работодателю привлекать и использовать трудовые ресурсы, обычно составляет около 4 месяцев. Учитывая, что немалую долю трудовой иммиграции составляет сезонная миграция (от 2 до 3 месяцев), непредсказуемость колебаний экономической конъюнктуры и соответственно количество необходимой рабочей силы, срок получения необходимых разрешительных документов является недопустимо большим. Кроме того, согласно Кодексу об административных нарушениях, штраф, предусмотренный за нарушение порядка привлечения гастарбайтеров, составляет 1-2 тыс. руб. «Таким образом, действующим законодательством создана ситуация, при которой работодателю выгоднее нарушать порядок привлечения иностранцев, чем соблюдать его» [12, с. 40].

В конце 2004 г. в Кодекс об административных нарушениях были внесены изменения, направленные на то, чтобы сделать экономически невыгодной для работодателей прежнюю практику незаконного использования иностранной рабочей силы, в частности была ужесточена ответственность за нарушения порядка привлечения и использования трудящихся-мигрантов, в результате чего штраф вырос до 10-25 МРОТ для физических лиц, до 25–100 МРОТ – для должностных лиц и до 5000-2000 МРОТ – для юридических лиц. Что касается снижения налога на использование иностранных работников, то некоторые эксперты считают, что работодатели будут по-прежнему стремиться его обходить [13, с. 52].

О бюрократизированности иммиграционных процедур, стимулирующих процессы коррупции и теневизации, говорят следующие факты [11, с. 52]. Организация, привлекающая иностранную рабочую силу, должна предоставить Федеральной миграционной службе 15 документов, а сам иммигрант – 6. Для получения миграционной карточки мигранта необходимо заплатить около 100 долларов и прождать около 145 дней. Это означает, что, начиная с определенного периода легальный мигрант, не получивший данную карточку, становится нелегалом. Понятно, что для ускорения процесса получения разрешительных документов, мигранты обращаются к услугам теневых посредников, что может обойтись им еще в 100 долларов.

Начиная с 2006 г. в миграционной политике произошли некоторые изменения. Так, в качестве эксперимента в 8 субъектах РФ (Москва, Московская область, Краснодарский край, Иркутская область и др.) были проведены амнистии для нелегальных мигрантов, принято решение о введении упрощенного порядка регистрации мигрантов, реализация которого может привести к сокращению срока получения разрешения на работу до 10 дней.

Среди причин теневизации рынка труда иммигрантов исследователи называют также систему квотирования, с помощью которой государство пытается с начала 2003 г. снизить стихийность миграционных процессов [16, с. 179]. Так, в последние годы наблюдается тенденция снижения квоты на право временного проживания иностранцев в России (с 439080 человек в 2006 г. до 205633 человек в 2007 г. и 108001 человек в 2008 г.) при не снижающейся потребности в трудовых ресурсах, что способствует росту теневой части рынка труда.

В то же время сама система квотирования подвергается обоснованной критике. Стихийность рыночных процессов, стремительное изменение конъюнктуры и спроса на трудовые ресурсы в количественном и качественном отношении приводят к тому, что квоты все чаще превращаются в один из тормозов российской экономики. Как известно, квотами определяется не только количество иностранных работников, но их профессия, специальность и квалификация, а сами они составляются на основании заявок работодателей, подаваемых в конце календарного года, предшествующего заявочному. Понятно, что количество заявленных иностранных работников и их профессионально-квалификационная структура, отражаемые в заявках, и реальные потребности не могут не расходиться. Это означает необходимость выбирать между отказом от расширения производства и нарушением порядка привлечения иностранной рабочей силы. Некоторые авторы предлагают перейти от системы квотирования к системе оргнабора, показавшего свою эффективность в советской экономике.

Ряд специалистов связывает нарушения трудового иммиграционного законодательства и с отсутствием у региональных властей прав регулирования миграционных процессов. Централизация принятия соответствующих решений и неизбежное при этом увеличение сроков получения разрешений вступают в противоречие с требованиями рынка, в частности в отношении мобильности трудовых ресурсов.

Исследование трудовых практик нелегальных иммигрантов из Таджикистана, проведенное сотрудниками Самарского института сравнительных трудовых отношений в июне-сентябре 2003 г. [8], позволяет понять конкурентоспособность неформальных институтов в сравнении с институтами официальными в области иностранной трудовой иммиграции.

Так, около 40% опрошенных находились в Москве нелегально, так как для легализации необходимо, во-первых, найти человека, согласного зарегистрировать его на своей жилой площади, или организацию, которая решит данный вопрос, во-вторых, работодателя, полномочного взять мигранта на работу. Нерешенность одного из двух вопросов означает нелегальный статус трудового иммигранта. А решение и первого, и второго вопроса связано с многочисленными трудностями.

Трудности получения регистрации связаны с бюрократизированностью этой процедуры и высокой коррупционностью. В результате половина опрошенных таджикских мигрантов объяснила свой нелегальный статус необходимостью дачи взятки, а большая часть решивших эту проблему воспользовалась незаконными способами оформления регистрации на проживание в Москве.

И поиск рабочего места в основном также носил неформальный характер: 61% респондентов использовали собственные социальные сети, 24% решили проблему самостоятельно. Всего 15% опрошенных обратились за помощью к посредникам, зачастую неофициальным. Понятно, что находящиеся нелегально в стране были приняты на работу на основе устной договоренности с работодателем.

И здесь мы сталкиваемся с тем, что работодателя все чаще устраивает привлечение нелегальной и дешевой рабочей силы, так как, по справедливому мнению Е.В. Тюрюкановой, это выступает важным элементом отработанного теневого механизма максимизации прибыли. Такая ситуация становится рутинной, привычной, и от нее крайне трудно отказаться без серьезной внешней причины. Работодатель привыкает планировать свою деятельность, исходя из заполнения определенных трудовых вакансий нелегальными мигрантами, нарабатывая схемы ухода от налогов и неформального решения возникающих при этом проблем с государственными структурами. Сами мигранты выступают в дальнейшем одним из каналов неофициального информирования соотечественников о возможностях неформального трудоустройства к данному работодателю. Выделим два важных вывода данного автора. Во-первых, отмеченную нами выше низкую конкурентоспособность официальных структур, обеспечивающих процессы трудовой миграции. Во-вторых, это указание на имманентность нелегальной миграции современному миграционному режиму, обслуживающему современный глобальный экономический порядок, из чего вытекает необходимость согласования усилий всех государств в противодействии нелегальной миграции [15].

Таким образом, снижению нелегитимной трудовой иммиграции будет способствовать, с одной стороны, реальная возможность и экономическая выгода получения мигрантами права на временное проживание в России, с другой стороны, взаимная заинтересованность мигранта и работодателя во вступление в официальные трудовые отношения.

Принятием нового Трудового кодекса РФ, вступившего в силу 1 февраля 2002 г., правительство страны, продавившее свой вариант законопроекта и преодолевшее сопротивление профсоюзов, рассчитывало повысить долю легального рынка труда путем снижения издержек легальности для работодателя. Шесть лет, прошедшие с момента вступления в действия нового трудового законодательства, показали необоснованность надежд правительства. Одна из причин такого развития событий связана с недостаточным учетом того, что теневая занятость выгодна не только работодателям, но и самим работникам.

Об этом свидетельствуют данные специального социологического исследования, проведенного в 2002 г. в рамках проекта «Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России» [2]. Опрос 279 работников в Москве, Новосибирске, Перми и Надыме показал, что респонденты без осуждения относятся к неформальной занятости, дают неоднозначные оценки ситуации на теневом рынке труда и возможностям государственного регулирования в этой области. Такая позиция опрошенных работников имеет следующие основания. Во-первых, правовой нигилизм, уверенность в том, что право и реальная жизнь развиваются практически независимо друг от друга. Во-вторых, это наличие взаимной выгоды неформальной занятости со сторон как работодателя, так и работника, о которой заявили 42% респондентов. В-третьих, признание в качестве приемлемых большинства нарушений трудового законодательства, в частности, устный наём, «серые» и «черные» схемы выплаты всей или части заработной платы и др. В-четвертых, компенсаторная функция низкой трудовой дисциплины. В-пятых, и это является весьма важным моментом, – возможности использования работниками незаконных, неформальных способов защиты своих трудовых прав. Как подчеркивает С.Ю. Барсукова, «внешне бесправные умеют защищаться с опорой на неформальные механизмы, что снижает их нацеленность на легализацию трудовой сферы, но не снимает ответственности властей за решение этой задачи» [2, с. 146].

Данные рассмотренного исследования позволяют еще раз отметить функциональность неправовых и неформальных трудовых практик в России, что затрудняет борьбу с теневой экономикой и теневой занятостью, а значит, и с теневой трудовой миграцией.

Исследователи данной проблемы указывают на противоречивый характер последствий теневой иммиграции в развитых странах [17, с. 143–145]. Для современной России характерны практически те же самые положительные и негативные последствия теневой трудовой миграции.

По оценке экспертов, почти 4/5 мигрантов, среди которых 75–90% составляют нелегалы, заняты низкоквалифицированным трудом, что способствует снижению издержек производства и цен на создаваемые с их участием материальные блага. Однако в отдельных сферах хозяйственной деятельности, где возможно массовое использование местных трудовых ресурсов, нелегальная миграция ведет к трудовому демпингу, когда, например, иммигранты из ближнего зарубежья согласны работать за зарплату, в 5 раз меньшую, чем местные работники. Это ухудшает положение местных жителей и бюджетов, и может повышать уровень социально-экономической напряженности. И, что крайне важно с макроэкономической точки зрения, затрудняет процессы модернизации производства и трудовых отношений, в чем остро нуждается отечественная экономика.

Кроме того, получающие «черную» заработную плату нелегальные иммигранты не платят налогов в российскую казну, чем затрудняют возможности повышения благосостояния бюджетников, пенсионеров и других социальных групп, зависящих от государства. По оценке Федеральной миграционной службы РФ, из находящихся в России 10-15 млн. мигрантов лишь 2 млн. человек находятся на легальной основе, и из них только 700 тыс. человек платят налоги [6, с. 44], в результате чего бюджет недополучает до 8 млрд. долл. ежегодно [11, с. 55]. Помимо этого, среди важных макроэкономических результатов трудовой иммиграции выделяется отток финансовых средств в страны СНГ, составляющий, по некоторым оценкам, до 10 млрд. долл. в год. Немалая часть этих переводов осуществляется также по неофициальным каналам.

Массовое использование дешевого и низкоквалифицированного труда негативным образом сказывается и на уровне общественной производительности труда. Один из последовательных противников массовой трудовой иммиграции А. Горянин указывает на преимущественно негативные социально-экономические последствия нелегальной миграции, видя в ней исчерпавшую себя стратегию использования экстенсивных методов развития российской экономики [3]. Опираясь на позиции ряда экономистов, доказывающих, что низкий уровень оплаты труда негативно влияет на формирование полноценного внутреннего рынка, способствует утечке мозгов, выступает главным препятствием реализации таких назревших реформ, как пенсионная, монетизации льгот, ЖКХ, медицинской, образовательной, является дополнительным фактором мелкой коррупции и воровства, благоприятствует теневизации экономических процессов и служит главным источником социального недоверия и неприязни к власти, он фактически указывает на то, что на уровне правительства и академической среды существуют мощные силы, которые предпочитают не учитывать всех выше перечисленных отрицательных последствий политики массового привлечения иностранной рабочей силы.

«Таким образом, нелегитимная миграция способствует ухудшению социальных стандартов в сфере занятости, нарушает честную конкуренцию и принцип равных возможностей при трудоустройстве, внедряя и укрепляя в России систему «нечестной трудовой практики» (infair labor practice), запрещенную во всех цивилизованных странах и осуждаемую Международной организацией труда (МОТ)» [11, с. 57].

Итак, теневая трудовая иммиграция в России носит массовый характер, так как от 75 до 90% мигрантов работают на нелегальной основе. Главными факторами существования и воспроизводства теневых процессов в этой сфере являются: высокий уровень теневой экономики, конкурентоспособность неправовых трудовых практик, развитость теневых институтов посреднической деятельности в сфере трудовой миграции, несовершенство российского трудового и миграционного законодательства, забюрократизированность иммиграционных процедур, акцент в противодействии теневой трудовой миграции на административных методах.

Баланс макроэкономических последствий теневой трудовой иммиграции для современной России следует признать скорее негативным вследствие того, что она благоприятствует замораживанию технологической отсталости отечественной экономики, оттягивает необходимость ее модернизации и переход к новым трудовым отношениям, способствующим повышению эффективности и производительности общественного труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бойков В.Э. Социальные аспекты миграции населения // Социологические исследования. 2007. №12.
2. Барсукова С.Ю. Теневая занятость: проблемы легализации // Проблемы прогнозирования. 2003. №1.
3. Горянин А. Миграционная ловушка // Эксперт. 2006. №18.
4. Дмитриев А.В., Пядухов Г.А. Мигранты и работодатели: взаимодействие в конфликтогенном пространстве // Социально-гуманитарные знания. 2005. №6.
5. Дмитриев А.В., Пядухов Г.А. Нелегальная миграция: риски и опасность. М.: Изд-во Рос. гос. соц. ун-та, 2007.
6. Золин И. Стратегия регулирования рынка труда в условиях глобализации мировой экономики // Проблемы теории и практики управления. 2007. №7.
7. Козенко А., Николаева Д. Разделение трудоустройства // Коммерсантъ. 2007. 12 июля.
8. Козина И.М., Карелина М.В., Металина Т.А. Трудовые практики иностранных рабочих в России // Социологические исследования. 2005. №3.
9. Кубишин Е.С. Неформальная занятость населения России // ЭКО. 2003. №2.
10. Мащенко К. В СКАГС исследуют проблемы миграции // Академия. Ростов н/Д, 2008. 28 июня.
11. Перепелкин Л.С., Стельмах В.Г. Нелегитимная иммиграция и неофициальная занятость в Российской Федерации: зло, благо или неизбежность? // Общественные науки и современность. 2005. №4.
12. Сивелькин В.А., Спицын А.И. Региональные аспекты оценки нелегальных мигрантов в приграничных территориях России // Вопросы статистики. 2004. №10.
13. Соболева С.В., Чудаева О.В. Иностранцы на российском рынке труда // ЭКО. 2003. № 1.
14. Соколова В. Торговля регистрациями станет легальным бизнесом // Известия. 2006. 21 ноября.
15. Тюрюканова Е.В. Мигранты на неформальном рынке труда в Москве // Миграция и внутренняя безопасность. Аспекты взаимодействия: Сборник материалов IX Международного семинара по актуальным проблемам миграции (23-24 июня 2003 г.). М., 2003.
16. Федотов В. Россия: проблемы трудовой иммиграции // Общество и экономика. 2008. №1.
17. Цапенко И.П. Как противостоять нелегальной миграции // Вопросы экономики. 2001. №9.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ТЕРНОВСКИЙ Д.С.

*Терновский Д.С. Белгородский университет потребительской кооперации,
доцент кафедры статистики, кандидат экономических наук, e-mail: ternovsky@mail.ru*

В статье рассматривается формирование институциональной структуры экономического развития на основе сочетания институциональной среды и внутренних институтов экономического роста и развития.

Ключевые слова: *экономическое развитие; экономический рост; институциональная среда*

Вопросы выделения факторов развития социально-экономических систем остаются дискуссионными на протяжении достаточно долгого периода времени. В определенной степени это объясняется эволюцией подходов к толкованию категории экономического развития, охватывающими понимание развития как роста абсолютных и относительных показателей результатов экономической деятельности; процесса, обеспечивающего улучшение качества жизни населения; условий удовлетворения настоящих и будущих потребностей человечества [2, 4].

Эволюционный характер формирования содержания экономического развития, обуславливает сравнительный подход к выделению его факторов на основе сопоставления категорий роста и развития. Таким образом, исходным императивом анализа факторов развития является их соответствие факторам воспроизводства. В соответствии с данным подходом можно выделить объективные и субъективные факторы экономического развития. К объективным факторам мы относим факторы экономического роста, а к субъективным – стремление системы к функционированию на принципах устойчивого развития [3].

Вынесение субъективных факторов развития из экономической сферы обуславливает необходимость их вовлечения в область институционального анализа. В то же время, инструментарий институциональной теории может быть использован и при исследовании факторов экономического роста, как составляющей факторов развития, причем если институциональные факторы роста обеспечивают эффективное взаимодействие факторов производства, то наличие институциональных факторов развития является обязательным условием формирования данного процесса.

Введение в область анализа институциональных факторов экономического развития обуславливает необходимость рассмотрения институциональной структуры экономики как среды их проявления.

В соответствии с распространенной трактовкой, институциональная структура представляет собой определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности [1]. В свою очередь, институциональная структура, согласно трехуровневой схеме О. Уильямсона, охватывает взаимосвязи между индивидами, институциональными соглашениями и институциональной средой.

Следствием неоднородности институциональной структуры является выделение внешних институтов, устанавливающих в хозяйственной системе основные правила, определяющие в конечном итоге ее характер, и внутренних институтов, которые делают возможными сделки между субъектами, снижают степень неопределенности и риска и уменьшают трансакционные издержки.

По нашему мнению, воздействие институциональной среды на экономический рост возможно путем формирования и функционирования внешних институтов, а институциональных соглашений – внутренних.

К внешним институтам обеспечения экономического роста, составляющим его институциональную среду мы в первую очередь относим гражданское общество, институт частной собственности, конкурентный порядок экономики. С другой стороны, к элементам институциональной среды необходимо отнести институты, обеспечивающие макроэкономическую стабильность, международную открытость экономики, производство инноваций, формирующие общественный уклад, социальные и культурные традиции.

Наряду с институциональной средой существенное влияние на порядок взаимодействия факторов экономического роста оказывают институциональные соглашения, проявляющиеся в формировании внутренних институтов роста. Если в структуре институциональной среды преобладают политические и экономические институты, то базой для формирования институциональных соглашений выступают институты контрактации. Они ориентированы на создание и поддержание отношений между владельцами факторов производства, путем создания организационных структур различной степени устойчивости, определяемой специфичностью обмениваемых активов, и в конечном итоге частотой контрактации.

Для исследования институциональных факторов развития мы предлагаем воспользоваться описанной выше схемой институциональной среды. В этом случае, возможно выделить совокупность внешних инсти-

тутов, составляющих институциональную среду развития, и совокупность внутренних, образующих систему институциональных соглашений развития.

Институциональная среда развития представлена политическими и экономическими институтами устанавливающими приоритеты и механизм развития (правовая система), обеспечивающими социальные гарантии населению (бюджетно-фискальная система) и экологическое равновесие (система квот на использование природных ресурсов, фискальные методы регулирования и другие инструменты реализации концепции устойчивого развития).

Внутренние институты развития устанавливают систему контрактных отношений по поводу распределения результатов экономической деятельности между собственниками факторов производства и потребителями его результатов. Рассматривая совокупность потребителей результатов экономической деятельности как общество в целом, можно сделать вывод о том, что устойчивая контрактация между указанными экономическими агентами возможна путем вовлечения потребителей и производителей в единую институциональную структуру на основании осознания последними общественно значимых целей развития.

Формирование внутренних институтов развития в данном случае возможно в двух формах. В первом случае функцией внутреннего института развития будет являться аккумуляция и перераспределение результатов экономической деятельности на основании общественно значимых критериев (некоммерческие организации), а во втором, обеспечение социально ответственного распределения результатов экономической деятельности производителями (социально ответственные коммерческие организации).

Учитывая главенствующую роль институциональной структуры экономического развития в определении его характеристик, мы предлагаем ввести в рассмотрение понятие институциональной среды второго порядка, обеспечивающей формирование внутренних институтов развития.

Необходимость создания подобной институциональной структуры обусловлена тем, что декларирование государственных целей развития и их достижение не всегда означают одно и то же. В условиях полного или частичного государственного регулирования экономики возможны отклонения связанные с органичными недостатками присущими данной форме управления. Наиболее рациональным, с нашей точки зрения является экономическое развитие базирующееся на основе внутренних институтов развития второго вида позволяющих совмещать функции производства и социального распределения экономических благ.

Создание подобных институтов возможно как «сверху», путем государственного правового, бюджетного, фискального регулирования, так и «снизу», в соответствии с механизмом саморегуляции развития хозяйствующих субъектов в конкурентной среде. При этом указанные методы государственного регулирования развития коммерческих социально ответственных организаций составляют основу институциональной среды развития второго порядка.

Таким образом, институциональную структуру экономического развития можно представить в виде системы взаимодействий институциональной среды и институциональных соглашений роста и развития (рис. 1).



Рис. 1. Институциональная структура экономического развития

В соответствии с институциональной структурой экономического развития, представленной на рисунке 1, каждый из внутренних институтов контрактации можно охарактеризовать при помощи совокупности институциональных сред, в которых он функционирует. Так, внутренние институты роста, представляющие собой формальные и неформальные организации, способствующие контрактации собственников факторов производства, существуют в институциональной среде экономического роста, устанавливающей условия подобной контрактации и в институциональной среде развития первого порядка, определяющей условия социально справедливого распределения результатов производственной деятельности.

В соответствии с вышесказанным можно сформировать систему факторов экономического развития в рекомендованном нами формате, представленную на рис. 2.

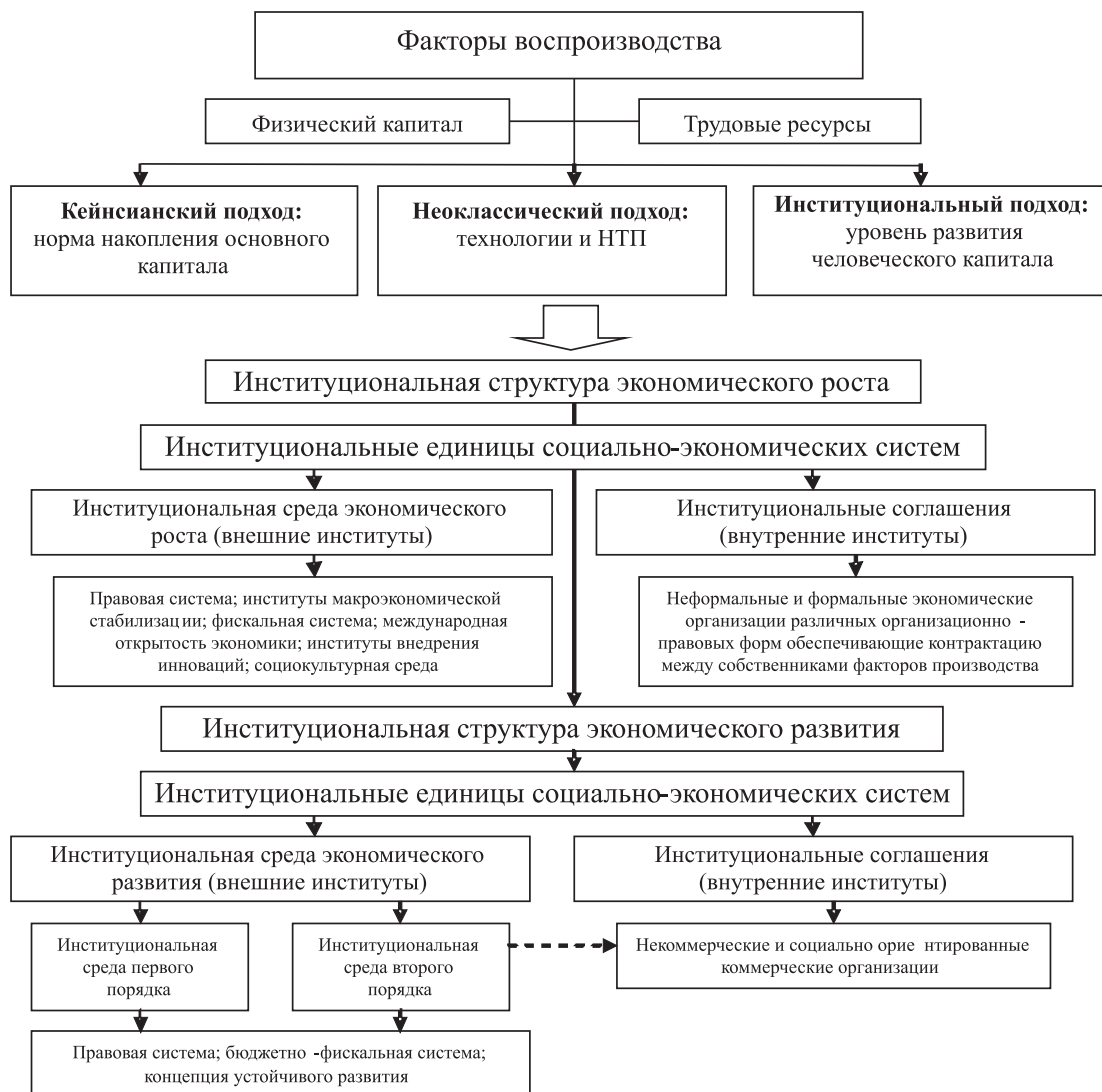


Рис. 2. Система факторов экономического развития социально-экономических систем

Некоммерческие организации, представляющие собой один из внутренних институтов развития, во-первых, подчинены условиям институциональной среды развития первого порядка, а, во-вторых, функционируют в институциональной среде второго порядка, которая определяет условия их внутренней контрактации.

Наиболее сложной институциональной средой функционирования характеризуются социально ориентированные коммерческие организации, объединяющие функции внутренних институтов роста и некоммерческих организаций. В соответствии с подобной функциональной принадлежностью, социально ориентированные коммерческие организации формируются и функционируют под совокупным воздействием трех выделенных нами институциональных сред: роста, развития первого порядка, развития второго порядка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000.
2. Нуреев Р.М. Экономика развития. Модели становления рыночной экономики. М.: Инфра-М, 2001.
3. Прижигалинская Т.Н., Терновский Д.С. Особенности и факторы социально-экономического развития организаций потребительской кооперации. Белгород: Кооперативное образование, 2003.
4. Тодаро М.П. Экономическое развитие. М.: ЮНИТИ, 1997.

ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА КАК ХАРАКТЕРИСТИКА ДОХОДНОСТИ АКЦИЙ В МОДЕЛИ ОЦЕНКИ КАПИТАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

ГЛАГОЛЕВА Л.А.

*Глаголева Л.А. Институт экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ,
преподаватель, 344002, Россия, Ростов - на - Дону, пер. Соборный, 26*

«Изобилие данных вовсе не гарантирует точность оценки ожидаемой доходности, поскольку никак нельзя быть уверенным в том, что факторы, определяющие цены финансовых активов, останутся неизменными» [13, с. 11].

Ключевые слова: принцип неравнозначности денег, относящихся к разным моментам времени; процентные деньги или проценты; процентная ставка; доходность финансового актива; линия рынка капитала; линия рынка ценных бумаг; ценовая модель рынка капитала; финансовый актив; акция; безрисковая процентная ставка; коэффициент «бета»; рыночный риск; нерыночный риск; собственный риск; релевантный риск; рыночный портфель; фондовый индекс; рыночная модель; равновесная модель; случайная погрешность.

Финансы определенно не страдают от нехватки информации. Никакая другая общественная наука не знает такого изобилия количественной информации. Несмотря на все это, профессионалы до сих пор не могут договориться о том, как лучше оценивать риск и доходность для двух крупнейших видов финансовых активов: акций и облигаций. Аналогичной точки зрения придерживаются как зарубежные, так и отечественные ученые. В частности, Д. Пикфорд по этому поводу замечает: «Несмотря на всю важность вопроса, единого мнения по поводу того, каким образом нужно оценивать ожидаемую доходность, пока нет» [8, с. 79].

Осуществляя финансовые вложения, инвестор должен учитывать факторы времени и неопределенности и их влияние на стоимость. В практических финансовых операциях суммы денег вне зависимости от их наличия или происхождения, так или иначе, но обязательно, связываются с конкретными моментами или периодами времени. Для этого в контрактах фиксируются соответствующие сроки, даты, периодичность выплат. Необходимость учета временного фактора вытекает из сущности финансирования, кредитования и инвестирования и выражается в принципе неравнозначности денег, относящихся к разным моментам времени, или в другой формулировке – концепции стоимости денег во времени. Бланк И. А. утверждает, что «концепция стоимости денег во времени состоит в том, что стоимость денег с течением времени изменяется с учетом нормы прибыли на финансовом рынке, в качестве которой обычно выступает норма ссудного процента (или процента)» [2, с. 208].

Понятие процентной ставки является наиболее сложным среди основных базовых понятий, связанных с оценкой стоимости денег во времени. Процентная ставка – это основная цена в национальной экономике: она отражает цену денег во времени. Это понятие отличается многообразием конкретных его видов, используемых в практике инвестиционных вычислений. В условиях рыночной экономики любое взаимодействие лиц, фирм и предприятий с целью получения прибыли является сделкой. При кредитных сделках прибыль определяется как процентные деньги. «Процентные деньги или проценты – это величина дохода от предоставления денег в долг в любой его форме: выдача ссуды, продажа товара в кредит, помещение денег на депозитный счет, учет векселя, покупка сберегательного сертификата или облигации и т.д. Какой бы вид или происхождение не имели проценты, это всегда конкретное проявление такой экономической категории, как ссудный процент» [10, с. 17]. Проценты зависят от величины предоставленной суммы, срока ссуды и процентной ставки. При заключении финансового или кредитного соглашения стороны (кредитор и заемщик) договариваются о размере процентной ставки. «Под процентной ставкой понимается относительная величина дохода за фиксированный отрезок времени – отношение дохода (процентных денег) к сумме долга» [10, с. 17]. Определение, данное Четыркиным Е.М., характеризует процентную ставку с позиций ее расчета. С точки зрения экономического смысла воспользуемся определением таких авторов как Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бэйли, а именно «Ставка, по которой можно обменять сегодняшние деньги на будущие, и есть номинальная (или денежная) процентная ставка, обычно называемая процентной ставкой» [11, с. 115].

В узком смысле процентная ставка представляет собой цену, уплачиваемую за использование денежных средств. Однако в финансовом менеджменте она трактуется более широко. Процентная ставка здесь также выступает:

- в качестве измерителя уровня (нормы) доходности осуществляемых операций, исчисляемого как отношение полученного дохода (прибыли) к объему вложенных средств и выражаемого в долях единицы, либо в процентах.
- в качестве альтернативной стоимости (издержек) капитала.

К числу ключевых объектов управления на рынке капитала относят финансовые активы. Наиболее четкое определение этой экономической категории приводится в МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление» и МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Под финансовым активом понимается любой актив, являющийся:

- денежными средствами (тракуется в широком смысле как средства в кассе, на расчетных, валютных и специальных счетах);
- договорным правом требования денежных средств или другого финансового актива от другой компании;
- договорным правом на обмен финансовыми инструментами с другой компанией на потенциально выгодных условиях;
- долевым инструментом другой компании, т.е. способом участия в капитале другого хозяйствующего субъекта.

Инвестировав денежные средства в тот или иной актив, можно по истечении некоторого времени и при благоприятной тенденции его продать, т.е. не только вернуть вложенные средства, но и получить дополнительный доход. Ковалев В.В. обобщает: «Таким образом, финансовые активы имеют кратко- или долгосрочную инвестиционную привлекательность, уровень которой оценивается с помощью показателей доходности» [7, с. 720]. В общем случае показатель доходности – это годовая процентная ставка, уравновешивающая исходную инвестицию в актив с доходом (с денежным возвратным потоком) от актива. Это эффективная годовая процентная ставка, характеризующая экономическую целесообразность финансовой операции. Следовательно, когда рассчитывается доходность актива, параметр доходности является непосредственной характеристикой данного актива, выражая присущую ему доходность (k), т.е. отдачу на вложенный в него капитал.

Теория равновесия (например, модель формирования цен на фондовом рынке (CAPM), арбитражная теория ценообразования (APT)) предполагает, что, по мнению хорошо информированного инвестора, ценные бумаги с разными характеристиками имеют разную ожидаемую доходность. Влияние на выбор ставки как внутренних, так и внешних рисков понятно: чем больше величина риска финансового вложения, тем больше должен быть доход по нему для привлечения инвестора. Теплова Т.М. в своей статье обращает внимание на то, что «... для корректного учета риска в оценке требуемой доходности следует понять логику принятия решений инвесторами» [9, с. 48].

Инвестор имеет возможность вложить свои деньги в три принципиально разных варианта:

1. Краткосрочные вложения денежных средств, что позволит компенсировать ожидаемую инфляцию и сохранить тем самым деньги для последующего потребления.
2. Высоконадежные долгосрочные инструменты финансового рынка. Примером такого инвестирования являются вложения в долгосрочные государственные ценные бумаги с фиксированным доходом. Для такого инвестора наиболее существенным риском будет инфляционный риск.
3. Предоставить деньги в распоряжение той или иной компании (на проекты развития, на рефинансирование ранее привлеченных займов и т.п.). Инвестор здесь может выступать либо собственником (покупка доли, например, акций), либо кредитором (покупка облигаций). «Кредитуя компанию, инвестор несет, кроме инфляционного риска, еще и риск дефолта. Кроме того, инвестор-собственник принимает на себя еще больший риск, так как получение дохода по вложенным деньгам (как текущего, так и в случае ликвидации компании) строится на остаточном принципе (после погашения всех обязательств, включая погашение займов и процентов по ним)» [9, с. 46].

Поскольку рациональный инвестор является противником риска, то за больший риск он требует компенсацию – премию за риск, которая определяется как разница между доходностью по рискованным инвестициям в капитал компании и безрисковой доходностью государственных ценных бумаг (предполагается, что риск дефолта отсутствует).

В случаях, когда существующие инвестиционные проекты фирмы и рассматриваемые инвестиционные предложения характеризуются разной степенью риска, необходимо сформулировать конкретный критерий приемлемости для каждого рассматриваемого проекта. Для этой цели предусмотрено несколько методов, одним из которых является ценовая модель рынка капитала (capital-asset pricing model – CAPM). «Ценовая модель рынка капитала (Шарп 1964, Линтнер 1965, Моссин 1966) – модель, описывающая связь между риском и ожидаемой (требуемой) доходностью, согласно которой ожидаемая (требуемая) доходность ценной бумаги равна безрисковой процентной ставке плюс премия, учитывающая систематический риск такой ценной бумаги» [4, с. 202]. Как отмечает Любаш Пастор, старший преподаватель финансов Высшей школы бизнеса Чикагского Университета, модель оценки долгосрочных активов исходит из того, что «акции тем рискованнее, чем больше динамика их курса увязана с динамикой курсов на рынке в целом» [8, с. 81].

Модель базируется на принципе, согласно которому требуемая норма доходности должна отражать уровень риска, который вынуждены нести собственники для того, чтобы получить указанную доходность. Она предназначена главным образом для оценки влияния отдельных инвестиций в ценные бумаги (акции) на риск и доходность их портфеля. По мнению Ю.Ф. Бригхэма и М.Эрхардта: «Основное заключение модели таково: релевантный риск отдельных акций – это их вклад в риск диверсифицированного портфеля ценных бумаг» [3, с. 298]. Акции могут быть достаточно рискованными, если они приобретаются по отдельности, но, если половину этого риска можно устранить с помощью диверсификации, то их релевантный риск, т.е. вклад в риск портфеля, будет значительно ниже, чем их автономный риск.

В модели оценки капитальных активов можно выделить два взаимосвязанных направления: 1) определение доходности портфеля и 2) определение доходности ценной бумаги (акции). В основе определения доходности портфеля лежит такое понятие как линия рынка капитала (*capital market line* – *CML*) или линия эффективности рынка. Концепция *CML* важна для понимания теории *CAPM*, поэтому коротко остановимся на ней. *CML* – это линия, построенная в координатах «риск-доходность». Она пересекается с вертикальной осью «ожидаемая доходность» в точке, соответствующей безрисковой доходности (*rf*). Графическое изображение можно найти у Шарпа [11, с. 278], Бригхэма и Эрхарда [3, с. 339], Басовского [1, с. 52] и др. Рыночная линия капитала представляет собой равновесное соотношение ожидаемой доходности и среднееквadraticского отклонения всех возможных эффективных портфелей ценных бумаг, формируемых инвесторами.

«Отдельные ценные бумаги всегда будут находиться ниже этой прямой, так как единичная рискованная бумага сама по себе является неэффективным портфелем» [11, с. 265]. В отличие от отдельных акций, для которых риск измеряется величиной бета, риск рыночного портфеля ценных бумаг измеряется с помощью его среднееквadraticского отклонения σ_i . *CML* показывает соотношение риска и доходности для эффективных портфелей, но ничего не говорит о том, как будут оцениваться неэффективные портфели или отдельные ценные бумаги. На это, например, указывают Бригхэм и Эрхардт [3, с. 341].

Уравнение связи между риском акции и доходностью акции, называют уравнением линии рынка ценных бумаг (*security market line* – *SML*). *SML* является главным итогом *CAPM*. «В отличие от линии рынка капитала *CML*, пригодной для анализа хорошо диверсифицированного портфеля ценных бумаг, формула линии ценных бумаг *SML* говорит, что среднееквadraticское отклонение σ_i отдельных акций не должно использоваться для измерения их риска, поскольку определенная часть их риска, учитываемая при расчете i может быть устранена с помощью диверсификации» [3, с. 341]. Поскольку бета-коэффициент отражает риск с учетом диверсификации, именно он, а не σ_i , используется для измерения риска отдельных активов и именно в этом различие между *SML* и *CML*. Теплова делает аналогичный вывод [9, с. 52]. В состоянии равновесия рынка ожидаемая доходность каждого актива и портфеля, независимо от того, эффективный он или нет, должна располагаться на *SML*. Линия доходности ценных бумаг характеризуется на графике двумя величинами, формирующими эту доходность. Первая из этих величин – точка пересечения *SML* с осью ординат – характеризует доходность безрисковой ценной бумаги, определяемой уровнем безрисковой ставки процента на финансовом рынке в целом. Такая безрисковая ставка процента, является мерой стоимости денег во времени и вознаграждает инвестора только за его ожидания в процессе отложенного потребления капитала. Вторая из этих величин – угол наклона *SML* по отношению к оси абсцисс – характеризует уровень дополнительного дохода инвестора за принимаемый на себя риск в процессе приобретения ценной бумаги. Уравнение линии рынка ценных бумаг *SML*:

$$K_i = r_f + (r_m - r_f) \cdot \beta_i$$

где K_i – требуемая доходность i -ой акции, r_f – безрисковая доходность, r_m – требуемая доходность рыночного портфеля, β_i – бета-коэффициент i -ой акции.

Сравнивая характеристики *CML* и *SML* отметим, что:

- на *CML* располагаются только эффективные портфели. Другие портфели и отдельные активы находятся под *CML*. *CML* учитывает весь риск актива (портфеля), единицей риска выступает стандартное отклонение.
- в состоянии равновесия на *SML* расположены все портфели, как эффективные, так и неэффективные и отдельные активы. *SML* учитывает только системный риск портфеля (актива). Единицей риска является величина бета.

По определению стоимость собственного капитала – это доходность, которую инвесторы ожидают от инвестиций в собственный капитал фирмы. Поэтому ценовую модель рассмотрим в разрезе доходности.

Логика *CAPM* следующая. Основными индикаторами на рынке капитальных финансовых активов, используемыми инвесторами, являются средняя рыночная доходность r_m , безрисковая доходность r_f под которой обычно понимают доходность долгосрочных государственных ценных бумаг; ожидаемая доходность ценной бумаги r_e , целесообразность операции с которой анализируется; коэффициент бета, характеризующий предельный вклад данной акции в риск рыночного портфеля, под которым понимается портфель, состоящий из инвестиций во все котируемые на рынке ценные бумаги, причем пропорция вложения в конкретную бумагу равна ее доле в общей капитализации рынка. Модель оценки доходности активов компании базируется на принципе, согласно которому требуемая норма доходности должна отражать уровень риска, который вынуждены нести собственники для того, чтобы получить указанную доходность. Чем больше риск, тем выше должна быть потенциальная доходность (стоимость) вложений собственного капитала. Поведение нерасположенных к риску (осторожных) инвесторов свидетельствует о наличии некоего равновесного соотношения между риском и ожидаемой доходностью ценной бумаги.

Уровень дополнительного дохода инвестора за принимаемый на себя риск в процессе приобретения конкретной ценной бумаги характеризуется термином «премия за риск» и определяется по следующей формуле:

$$P = (r_m - r_f)$$

Очевидно, что разность $(r_m - r_f)$ представляет собой рыночную премию за риск вложения средств не в безрисковые, а в рыночные активы; разность $(r_i - r_f)$ – это ожидаемая премия за риск вложения в данную

ценную бумагу. Эти показатели связаны пропорциональной зависимостью через бета-коэффициент.

$$k_i - rf = (rm - rf) * \beta_i$$

Из приведенной формулы видно, что при стабильной безрисковой ставке процента уровень премии за риск определяется степенью чувствительности уровня доходности данной ценной бумаги к уровню доходности всего рыночного портфеля, измеряемого коэффициентом «бета». Этот формализованный расчет удобен для понимания сути взаимосвязи между премиями и риском ценных бумаг фирмы. Поскольку на практике речь идет об оценке ожидаемой доходности (стоимости) конкретной ценной бумаги (или портфеля), его можно преобразовать следующим образом:

$$k_i = rf + (rm - rf) * \beta$$

Важным положением модели оценки стоимости финансовых активов является разделение всей совокупности рисков, присущих конкретной ценной бумаге, на два вида – систематический (или рыночный) риск и риск несистематический (нерыночный или специфический).

Совокупный риск бумаги i , измеряемый дисперсией, складывается из двух частей. Первая составляющая относится к изменению стоимости рыночного портфеля. Ее часто называют рыночным риском ценной бумаги. По определению Яндиева: «Не диверсифицируемый риск (систематический, рыночный) – риск изменения доходов, возникающий в результате действия факторов, независимых от данного финансового инструмента, например, с политическими, экономическими или др. общерыночными событиями» [12, с. 25]. Рыночный риск связан с риском рыночного портфеля и значениями коэффициента «бета» данной ценной бумаги. Бета-коэффициент позволяет в модели CAPM увязать требуемую доходность с остающимся после диверсификации риском, так называемым систематическим риском, который присущ всем активам на рынке. Теплова Т.В. в своей статье делает упор на то, что CAPM «...является равновесной моделью компенсации только систематического риска актива» [9, с. 50]. Для бумаги с большим значением «беты» значение рыночного риска больше. В рамках модели CAPM у таких бумаг также больше ожидаемые доходности. Увеличение рыночной доходности приводит к росту доходности акций, у которых значение коэффициента «бета» положительно. Соответственно, уменьшение рыночной доходности приводит к снижению их доходности, в чем и заключается риск, связанный с вложением в данные ценные бумаги. Отсюда следует, что ценные бумаги с большими значениями рыночного риска должны иметь большие ожидаемые доходности. CAPM однофакторная модель, определяющий фактор – рыночный риск. В теории рыночная доходность и рыночный риск оцениваются по портфелю, включающему все рискованные активы рынка.

Модель оценки стоимости финансовых активов исходит из того, что каждая ценная бумага является частью общей совокупности ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке, т.е. частью так называемого «рыночного портфеля». Рыночный портфель занимает особое место в современной теории и практике инвестирования.

Список различных активов, образующих рыночный портфель, по мнению Шарпа и др. должен включать обыкновенные и привилегированные акции, а также облигации корпораций, стоимость товариществ и компаний, принадлежащих одному лицу, государственные долговые бумаги, но только те, которые обеспечиваются реальными активами (такими как недвижимость), а не будущими налогами. В портфель также следует включить недвижимость, денежную наличность, драгоценные металлы (в первую очередь золото) и произведения искусства, потребительские товары длительного использования (автомобили, мебель и т.п.), образование (человеческий капитал), в которое инвестируются огромные средства [11, с. 263]. Даже перечисление элементов рыночного портфеля весьма сложно, а оценка их стоимости представляется еще более проблемной. Шарп ссылаясь на Ричарда Ролла, утверждает, что из-за неопределенности рыночного портфеля невозможно провести проверку CAPM [11, с. 263]. На практике рыночный портфель как портфель только систематического риска строится по акциям локального или глобального рынка (например, наиболее представительный фондовый индекс). «Что касается практической стороны вопроса, то инвесторы обычно пренебрегают неопределенностью рыночного портфеля. При оценке эффективности портфелей рыночные индексы-подобия используются в вычислениях доходности с учетом риска на основе CAPM» [11, с. 263].

Вторая составляющая отражает риск, не связанный с изменением стоимости рыночного портфеля – нерыночный риск. Этот риск связан только с рассматриваемой ценной бумагой и поэтому называется собственным риском (*unique risk*). Обратимся снова к определению Яндиева: «Диверсифицируемый риск (несистематический, индивидуальный, случайный) – риск, проистекающий из события, большей частью или целиком неожиданного, которое имеет значительное и обычно немедленное воздействие на стоимость соответствующего финансового инструмента» [12, с. 24]. Причины разделения риска заключаются в том, что «согласно CAPM, инвесторы вознаграждаются за рыночный риск, но их нерыночный риск не компенсируется» [11, с. 273]. В условиях рыночного равновесия ценная бумага должна обеспечивать инвестору ожидаемую доходность, соразмерную с ее систематическим риском, т.е. риском, который нельзя устранить диверсификацией. Таким образом, теоретический вывод модели состоит в том, что, так как коэффициент «бета» характеризует риск ценной бумаги только в корреляции с риском рыночного портфеля (т.е. с рыночным риском), то инвестору должно компенсироваться только принятие рыночного (систематического) риска. В то же время несистематический (специфический или нерыночный) риск не связан с коэффициентом «бета», поэтому его увеличение не приводит к росту ожидаемой доходности ценной бумаги и соответственно не должно быть компенсировано инвестору.

CAPM является моделью одного временного периода. На это обращают внимание А.В. Воронцовский и Л. Крушвиц, характеризуя CAPM в своей стандартной форме, как однопериодную модель, которая «в принципе не подходит к оценке денежного потока, который длится более одного периода. С теоретической точки зрения можно рассматривать и многопериодную модель CAPM. Наиболее существенный результат в этой области получен М Мертоном (1973), но с точки зрения практического применения этот подход остается полностью бесполезным» [5, с. 106].

Подобно любой модели, CAPM сопровождается рядом предпосылок. На них указывают У. Шарп и др. [11, с. 259], Бригхэм и Эрхардт [3, с. 337], Бланк [2, с. 42] и др. Как и любая другая модель, CAPM упрощает реальное положение вещей. Тем не менее, она позволяет сделать определенные выводы о риске и размере премии за риск, необходимой для компенсации за принятие риска. Модель оценки стоимости активов не дает непосредственного ответа на вопрос, какой должна быть цена актива. Однако она получила такое название, потому что позволяет определить ставку дисконтирования, используемую для расчета стоимости финансового инструмента. Если абстрагироваться от условностей ограничений CAPM, рассмотренных ранее, возможность практического ее применения зависит от развития финансового рынка, наличия надлежащей статистики и системности в ее обновлении; в частности, предсказательная сила модели в значительной степени определяется адекватностью значений β -коэффициентов.

Ожидаемую доходность актива можно определить не только с помощью уравнения SML, но также на основе так называемых индексных моделей. Рассматривая CAPM, хотелось бы остановиться на простой индексной модели, называемой рыночной моделью, т.к. интерпретация CAPM часто основана на ее свойствах. Рыночная модель является частным примером факторной модели, в которой фактором является доходность по рыночному индексу. Она предполагает, что доход по обыкновенной акции связан с доходом по рыночному индексу следующим образом:

$$r_i = a_{iI} + \beta_{iI} * r_I + \varepsilon_{iI}$$

где r_i – доход по бумаге за определенный период, r_I – доход по рыночному индексу за определенный период, a_{iI} – ордината точки пересечения прямой с вертикальной осью, так называемый коэффициент смещения. β_{iI} – величина наклона прямой, ε_{iI} – величина случайной ошибки (случайная погрешность).

Коротко рассмотрим составляющие рыночной модели. «Бета» коэффициент, т.е. коэффициент наклона, измеряет чувствительность доходности ценной бумаги (как и в CAPM), но только к доходности рыночного индекса. Причем, как отмечают Шарп и др., бумаги имеют различную чувствительность доходности на индекс рынка [11, с. 212]. Член уравнения, известный как случайная погрешность просто показывает, что рыночная модель не очень точно объясняет доходность ценных бумаг. Случайная погрешность позволяет сделать предположение, что разность между действительным и ожидаемым значениями доходности при известной доходности рыночного индекса приписываются именно ей.

Уравнение рыночной модели является уравнением регрессии. Если его применить к широко диверсифицированному портфелю, то значения случайных переменных ε_{iI} в силу того, что они изменяются как в положительном, так и отрицательном направлении, гасят друг друга, и величина случайной переменной для портфеля в целом стремится к нулю. Поэтому для широко диверсифицированного портфеля специфическим риском можно пренебречь.

Игнорируя a_{iI} , уравнение рыночной модели разбивает неопределенную отдачу от ценной бумаги на две составляющие:

- компонента, которая может быть объяснена изменениями рыночного дохода (систематический риск),
- компонента, на которую не влияют рыночные движения (несистематический риск).

Линейная модель рынка и CAPM определенным образом связаны между собой, а именно в обеих моделях величина наклона именуется как «бета» и обе связаны с рынком. Однако между ними существуют два различия. Во-первых, линейная модель рынка является факторной моделью, где в качестве фактора выступает рыночный индекс и, в отличие от CAPM, она не является равновесной моделью, описывающей процесс формирования курсов ценных бумаг. Модель CAPM является равновесной моделью, т.е. она говорит о том, каким образом в условиях эффективного рынка устанавливаются цены финансовых активов. Факторная модель соответствует процессу формирования дохода, связывающему доходности ценных бумаг с изменением одного (или нескольких общих) факторов. Согласно CAPM, единственной характеристикой акций данного вида, которая определяет их ожидаемую доходность, является β , тогда как r_f обозначает безрисковую ставку, которая одинакова для всех ценных бумаг. Однако, как замечают Шарп и др.: «В рамках факторной модели имеется вторая характеристика акций, которую необходимо оценить для определения ожидаемой доходности, а именно a_{iI} . Факторная модель не является равновесной моделью, поскольку величина a_{iI} меняется от одного типа акций к другому» [11, с. 309]. Следовательно, акции двух типов с одним и тем же значением бета могут иметь согласно факторной модели совершенно разные ожидаемые доходности. И наоборот, два типа акций с одинаковым значением бета будут иметь одинаковую ожидаемую доходность согласно равновесной модели CAPM. «Однако если равновесие имеет место, то факторная модель и CAPM связаны определенным соотношением» [11, с. 310]. Во-вторых, рыночная модель использует рыночный индекс, в то время как CAPM – рыночный портфель. Поэтому концептуально коэффициент «бета» из рыночной модели отличается от коэффициента «бета» из CAPM. На практике, однако, в связи с тем, что точно определить структуру рыночного портфеля не удастся, используют рыночный индекс. Трудности в опре-

делении структуры и стоимости истинного рыночного портфеля привели к необходимости использования его подобий.

Поэтому «бета», определенную с помощью рыночного индекса, несмотря на концептуальное различие, принимают в качестве оценки «бета» в САРМ. «На практике же мы обычно в качестве приблизительной оценки рыночного портфеля используем какой-нибудь фондовый индекс (например, S&P500) и оцениваем коэффициенты бета для акций относительно индекса» [6, с. 239].

В заключении хотелось бы отметить, что если речь идет о крупной компании, систематический риск которой близок к систематическому риску рынка в целом, тогда надежность оценки будет выше, чем в случае компании среднего размера, систематический риск которой очень велик. Как точно подмечают Хорн и Вахович: «Нам придется смириться с неточностью, присущей этому «измерительному процессу», и в то же время пытаться сделать все от нас зависящее, чтобы наши оценки оказались как можно точнее» [4, с. 672].

ЛИТЕРАТУРА

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2005.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. 2-е изд. Том 1, – Киев: Эльга Ника-Центр, 2004.
3. Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт Майкл С. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. Е.А.Дорофеева – СПб.: Питер, 2005.
4. Ван Хорн Д., К. Вахович мл. Дж. М. Основы финансового менеджмента. 12-е изд: Пер. с англ. – М.: ООО «И. Д. Вильямс», 2006.
5. Воронцовский А.В., Крушвиту Л. Актуальные вопросы оценки стоимости бизнеса: журнал «Вестник Санкт-Петербургского университета» Сер.5. Вып.2 №13.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. / Пер. с англ. – М. Альпина Бизнес Букс, 2004.
7. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика, - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006.
8. Секреты инвестиционного дела. Все, что нужно знать об инвестициях / Под ред. Джеймса Пикфорда / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
9. Теплова Т.В. Портфельные модели обоснования барьерных ставок доходности на развивающихся рынках: ловушки для аналитиков и практиков: журнал «Финансовый менеджмент», 2/2005.
10. Четыркин Е.М. Финансовая математика: Учебник. – 6-е изд., испр. – М.: Дело, 2006.
11. Шарп Уильям Ф., Александер Гордон Дж., Бейли Джеффри В. Инвестиции; Университетский учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006.
12. Яндиев М.И. Финансовые рынки и корпоративные финансы: УМП, версия 2.1 – М.: МГУ им. М.В.Ломоносова, 2007.
13. Richard Roll and Stephen A. Ross, "The Arbitrage Pricing Theory Approach to Strategic Portfolio Planning", Financial Analysts Journal 40 (May-June 1984).
14. http://www.olbuss.ru/book/pdf/mf_01.pdf

Коды классификатора JEL: M 21, M 38

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ

ПЫХАНОВ Д.А.

*Пыханов Д.А. Ставропольский государственный аграрный университет,
аспирант кафедры экономики и предпринимательства, 355017, г. Ставрополь, Зоотехнический пер., 12*

Ключевыми приоритетами формирующейся региональной программы являются выявление возможностей и повышение преимуществ региона по поднятию уровня его социально-экономического развития через: привлечение в регион новых производств; развитие имеющихся производств; создание новых высокооплачиваемых рабочих мест; обновление структуры производства.

Ключевые слова: *институциональная инфраструктура развития бизнеса; мониторинг состояния делового климата; индекс деловой коррупции; венчурное предпринимательство*

Институциональная инфраструктура развития бизнеса становится самостоятельным фактором комплексного социально-экономического развития территории.

Представляется, что поставленная цель региональных программ – создание долговременных преимуществ в развитии регионов – должна подкрепляться мерами по созданию механизмов и процедур мониторинга региональной институциональной инфраструктуры развития предпринимательства в направлениях

оценки уровня благоприятности условий для работы иностранных и отечественных инвесторов, региональных предприятий крупного, среднего и малого бизнеса. При этом на региональном уровне целесообразно формировать целевую комплексную программу организации мониторинга институциональной инфраструктуры предпринимательства как специально организованной и постоянно действующей системы наблюдения, сбора, оценки и распространения информации, диагностики экономической и социальной обстановки, складывающейся на территории региона и муниципальных образований, анализа тенденций развития и остроты региональных проблем, подготовки рекомендаций по принятию рационально обоснованных управленческих решений с учетом региональных интересов. Ключевыми приоритетами формирующейся региональной программ являются выявление возможностей и повышение преимуществ региона по поднятию уровня его социально-экономического развития через: привлечение в регион новых производств; развитие имеющихся производств; создание новых высокооплачиваемых рабочих мест; обновление структуры производства.

Соответственно целевая комплексная программа мониторинга институциональной инфраструктуры предпринимательства должна быть сориентирована на анализ внешней среды развития территории с точки зрения обеспечения благоприятных условий для работы инвесторов, оценку сильных и слабых сторон территории с позиции региональных стимулов, уровней системных рисков и инфраструктурной обеспеченности.

При этом действенную роль в создании благоприятной деловой атмосферы в регионе может сыграть мониторинг институциональной среды с позиции благоприятного воздействия на базовые условия открытия, организации и стимулирования крупного, среднего и малого бизнеса по направлениям:

- предоставления регулярного и достоверного регионального прогноза и статистики по требующейся для инвесторов номенклатуре позиций производства товаров и услуг;
- мониторинга состояния делового климата и уровня жизни населения;
- предоставления базы данных по фактической правоприменительной практике решения хозяйственных споров;
- оценки перспективных в регионе отраслей и производств, опирающихся на возможности и сильные стороны ресурсов регионов и муниципальных образований, создающих вокруг себя микроклимат роста;
- оценки развитости современной инфраструктуры региона и городов с позиции благоприятствования для хозяйствования, бесперебойности работы коммунальных служб и транспортных коммуникаций, состояния экологической защищенности окружающей среды;
- обеспечения преемственности планов регионального развития и низкого уровня региональных политических рисков;
- достижения нормативно-правовой определенности и прозрачности разрешительных процедур для открытия бизнеса и обеспечения инфорсmenta (правовой защищенности прав акционеров и собственников).

В современных условиях, когда в ряде регионов проявляются постиндустриальные тенденции социально-экономического развития с усилением роли комплекса

- социальных услуг (образования, здравоохранения, услуги по охране имущества и личности),
- деловых услуг (финансово-кредитных, консалтинговых, информационных),
- личных услуг (досуговых, рекреационных, бытовых),
- социально-культурных услуг, формирующих фонд жизненных средств работника как ресурса «человеческого капитала», при обосновании региональных программ следует стимулировать развитие региональных преимуществ в производстве не только материальной продукции, но в сфере сервиса, обеспечивающей реформирование деловой и социальной инфраструктуры в соответствии с новыми стандартами обслуживания общественных, деловых и личных потребностей граждан.

Наличие современной деловой рыночной инфраструктуры становится определяющим фактором развития региона и повышения его конкурентоспособности и определяется развитостью представленных в регионе банковских, инвестиционных, страховых институтов, наличием инфраструктуры качественной связи и телекоммуникаций.

Сопоставимый анализ индикаторов деловой активности восьми регионов Южного Федерального округа (по остальным регионам ЮФО данные отсутствуют) позволяет судить о значительном потенциале скрывающегося делового оборота в ряде регионов (Республика Дагестан, Ростовская область), одновременно характеризующихся высоким уровнем индекса деловой коррупции (Id от 2,5 до 3,6).

Вместе с тем при относительно низких уровнях индекса деловой коррупции (на уровне 2,2–2,3) в Краснодаре и Адыгеи наблюдается высокий уровень созданного валового регионального продукта, привлечения объемов инвестиций в основной капитал и финансовой обеспеченности данных регионов при относительно невысокой численности чиновников различных уровней государственной власти и местного самоуправления.

Создание реального механизма диагностики скрываемого теневого экономического потенциала хозяйствующих субъектов в разрезе отраслей и регионов, в сочетании с выработкой и внедрением комплекса адекватных мер институционально-правового характера по выводу экономических агентов из теневого оборота, позволит мобилизовать неинвестиционные ресурсы увеличения валового внутреннего продукта страны, обеспечить повышение конкурентоспособности и рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов в глазах международных инвесторов.

Мониторинг институциональной инфраструктуры развития предпринимательства в региональных

программах обеспечивает сопоставимый анализ соотношения выгод, преимуществ и издержек функционирования сложившейся системы административного регулирования и поддержки бизнеса в регионе и в силу этого предоставляет возможность рейтинговой оценки эффективности услуг региональных властей по продвижению интересов территорий и хозяйствующих субъектов на межрегиональном уровне.

Важным этапом работы по развитию венчурного инвестирования является оценка рисков по инициативным инвестиционным проектам. Оценка рисков является важнейшим фактором при определении наиболее оптимального варианта из имеющихся вариантов эффективного распределения инвестиционных ресурсов.

Метод рискового финансирования может применяться в разных отраслях и видах производства, в том числе и традиционных. Мы согласны с мнением зарубежных и отечественных экономистов, которые уделяют большое внимание венчурному капиталу, инновационному предпринимательству, финансированию инвестиций, что «наличие индустрии венчурного капитала служит признаком развитых рыночных отношений» [1].

Опираясь на первый опыт венчурного предпринимательства, можно отметить, что стартовые условия для профессиональной подготовки управляющих рисковыми инвестициями в России уже существуют. Создана система аттестации специалистов по ценным бумагам, работа с которыми составляет часть деятельности венчурных инвесторов. Разрабатываются методики анализа инвестиционных проектов и оценки риска. Кроме того, специалисты по венчурному предпринимательству должны хорошо понимать экономическую конъюнктуру и разбираться в достижениях науки и техники. Важно подчеркнуть, что в США несколько университетов ввели курсы венчурного предпринимательства. В России, по опыту США, можно выделить такую специализацию в системе подготовки и аттестации специалистов по ценным бумагам и инвестиционному управлению. Лицензирование венчурных специалистов должно проводиться обособленно.

В России фактически отсутствует структурное финансирование со стороны российских учреждений типа страховых компаний (которые до сих пор специализируются, в основном, на страховании рисков, а не на накоплении капитала путем страхования жизни), пенсионных фондов и банков (которые не инвестируют в венчурный капитал), хотя они сыграли важнейшую роль в развитии отрасли венчурного капитала в США (где «главную скрипку» играют пенсионные фонды) и в Западной Европе (где важнейшими игроками до сих пор являлись банки, а теперь и пенсионные фонды).

В России все еще очень мало источников венчурного капитала. Банки - это единственные учреждения в России, у которых имеются структурированные финансовые ресурсы, но им запрещается непосредственно участвовать в акционерном капитале компаний. Тем не менее, они все-таки могли бы финансировать фирмы венчурного капитала, что они сделали в случае с тремя региональными венчурными фондами в Перми, Москве и Дубне. Инвестировать хотели бы также пенсионные фонды и страховые компании, но закон запрещает им делать это [2].

Кроме того, не способствует появлению отечественного венчурного капитала и налоговое законодательство. Фонды венчурного капитала не имеют никаких налоговых льгот, и прирост капитала, появляющийся при выходе из участия, подлежит налогообложению.

Частных инвесторов практически нет. Известно, что они вовлечены во множество неформальных сделок, но, сколько их, точно сказать сложно. Теперь, когда существует масса возможностей для таких сделок, неофициальные инвесторы прячутся, главным образом, из-за серьезного недоверия к официальным структурам. При всей этой скрытности, появляется информация, что у крупных российских компаний (к примеру, «Интеррос») имеются свои собственные венчурные фонды.

А это значит, что когда малые предприятия будут готовы поступиться частью своих прав собственности, а фонды венчурного капитала пополнят находящиеся в их распоряжении средства и активизируют свою деятельность на рынке, может случиться, что деньги так и не будут вложены из-за недостаточной или негативной оценки связанного с этим риска.

Ниже приводятся некоторые элементы, связанные с оценкой риска: отсутствие истории компании; отсутствие данных о результатах деятельности руководства компании; бизнес-план; защита акционеров; стандарты учета; налогообложение прибыли и прироста капитала; юридические права и обязательства; фондовый рынок и другие пути выхода.

Прежде чем принимать решение об инвестициях, инвестору необходимо хорошо разобраться во всех этих элементах и учитывать их.

К примеру, одновременно с внедрением более совершенной системы учета и составлением финансовых отчетов в соответствии с требованиями МБС необходимо улучшать стандарты бухгалтерского учета [3]. До сих пор в России эти требования очень редко удовлетворяются. Существующие требования к бухгалтерскому учету лишь незначительно касаются аудита малых предприятий, поэтому здесь многое должно сделать Министерство финансов.

В частности, необходимо как-то изменить российскую практику, когда финансовые отчеты используют только для того, чтобы показать, что компании не нарушали правовое и налоговое регулирование. Необходимо, чтобы в будущем на основании этих отчетов можно было составить четкое и правильное представление об истинном положении дел в компании. Больше всего в этом заинтересованы венчурные капиталисты, поскольку им необходимо знать о состоянии компании до принятия решения об инвестициях, в процессе мониторинга ее деятельности и в момент выхода из ее капитала.

Бухгалтерские стандарты должны обеспечивать возможность однозначной оценки претендента. Стоимость чистых активов компании (полная стоимость активов за вычетом ее обязательств) определяется на основании «подлинной» стоимости, для чего на практике требуются переоценка активов и обязательств.

Для оценки дисконтированного потока денежных средств, производимой на основе ожидаемых прибылей в будущем, необходимо иметь точные стандарты мониторинга. Именно здесь зарубежные материнские или сестринские компании российских МСП сталкиваются с наибольшими трудностями, когда пытаются своевременно контролировать состояние своих инвестиций.

Негативным фактором является и налогообложение прироста капитала. Здесь можно добавить также, что зачет потерь текущего года против прибыли будущих лет несколько ограничен, что неблагоприятно сказывается на большинстве операций с венчурным капиталом, когда сознательно идут на первоначальные потери, на стадии роста/развития в ожидании полной компенсации потерь за счет будущих прибылей. Невозможность такой полной компенсации может сделать убытки на начальном этапе слишком рискованными.

Необходимо иметь полное представление о правах и обязательствах, вытекающих из действующего законодательства, что требует правового аудита при рассмотрении нового объекта инвестирования. Это особенно относится к таким имущественным правам, как залог и ипотека, которые не всегда бросаются в глаза и достаточно распространены, но требуют тщательного и дорогостоящего обследования [3].

Что касается «выходов», то их время наступает через пять-восемь лет, когда хотят реализовать прирост капитала без промежуточных выплат дивидендов (однако в России промежуточные дивиденды выплачиваются в тех случаях, когда инвестируемая компания рассматривает венчурного капиталиста в качестве своего рода кредитора). Одной из возможностей для выхода (причем сейчас далеко не идеальной) является фондовая биржа, а к числу других можно отнести продажу компании другой организации, продажу купленной доли (зарубежному) финансовому инвестору, покупку доли партнером по совместному предприятию, участвующему в сделке. Возможна также и обратная продажа российскому хозяину малого предприятия, но в большинстве случаев это нереально из-за высокой стоимости доли в акционерном капитале, если предприятие оказалось успешным. Венчурному капиталисту необходимо произвести оценку всех возможных выходов, особенно если они ограничены.

Поэтому, прежде чем наступит время «осторожной и тщательной оценки» необходимо пройти через период предварительного обследования, в ходе которого выявляются перспективные малые предприятия и отбрасываются не внушающие доверия претенденты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афонин Ю.А. Российский промышленный малый бизнес. Самара: Гос. академия, 2004. 306 с.
2. Власов А.В. Венчурное финансирование – технологическому бизнесу // Инновации. 2006. № 4. С. 24 – 26.
3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с фр. СПб.: Наука, 2006. 589 с.
4. Современный бизнес: Пер. с англ. /Под ред. Д. Дж. Речмен, М. Х. Мескон, К. Л. Боуви, Дж. В. Тилл. М.: Республика, 2005. 431 с.

Коды классификатора JEL: O3, O31

ДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННО-ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМУ ПРОЕКТИРОВАНИЮ

АРЕТОВА Е.В.

Аретова Е.В. Кубанский Государственный Университет, аспирантка кафедры мировой экономики, e-mail:ld@seatrade.ru

Рассматриваются возможности создания институтов: конструирование и заимствование. Анализируются стратегии промежуточных институтов. Раскрываются направления формирования институтов в инновационной сфере.

Ключевые слова: *инновационное развитие; институт; институциональные реформы; дуальный подход; трансфер институтов; конструирование; промежуточный институт; венчурное инвестирование*

В современную эпоху инновации оказываются в фокусе институциональных, экономических, технологических и организационных факторов, оптимальное сочетание которых создает условия для активной инновационной деятельности.

Широкое распространение получило мнение, что успех современных экономических реформ следует определять степенью формирования рыночных институтов. В таком случае создание институтов предстает как самоцель. На наш взгляд, это неправомерно. Мы придерживаемся точки зрения К.А. Хубиева, согласно которой институты вызревают как общественная потребность и необходимость. В этом случае их создание сопровождается ростом производства, техническим и социальным прогрессом [3, с. 54].

Термин «институт» в экономику пришел из социологии, которая, в свою очередь, позаимствовала его из юриспруденции, где он обозначал совокупность норм, регулирующих правовые отношения. В соответствии с подходом традиционных институционалистов институт может быть выражен в виде трех элементов – правил, стандартов поведения и стереотипов мышления. В неинституциональной экономической теории (в трактовке Д. Норта) под институтом понимаются созданные человеком ограничения, «правила игры» в обществе, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействия [4, с. 37].

Институты – это исторически объективированный результат коллективного действия. Они управляют нашим поведением и координируют многочисленные разрозненные действия, упорядочивая их и побуждая осуществлять в соответствии с определенными правилами, которые общество считает желательными. Для изменения институтов требуются систематические усилия и затраты в течение определенного промежутка времени. Данную проблему Д. Норт формулирует следующим образом: «...Почему развитие все более и более сложных институтов, которые бы позволяли нам контролировать все более и более сложные взаимозависимости, не происходит автоматически?» [1, с. 72].

Эффективные институты создают стимулы, способствующие динамичному развитию. Вместе с тем институциональные изменения таят в себе опасность размывания уже достигнутых результатов без формирования новых, более эффективных форм. Институциональное развитие включает две компоненты – инновационную, порождаемую в результате естественного отбора либо конструирования, и имитационную, возникающую вследствие трансплантации институтов из других институциональных систем.

Существует также и более общая стратегия реформирования, В.М. Полтерович называет ее стратегией промежуточных институтов [2]. Сущность данной стратегии заключается в создании желательного института путем построения цепочки сменяющих друг друга институтов, т.е. путем построения институциональной траектории, соединяющей исходный институт с желаемым.

В качестве исходного института может быть использован или уже существующий, или сконструированный, или заимствованный. Наиболее подходящий институт выбирается с учетом специфики той или иной страны. В мировой практике известен также дуальный подход, сочетающий в себе конструирование и выращивание. Так, например, в Китае, этот подход базировался на сочетании плановой и рыночной систем производства, одновременном использовании фиксированных и гибких цен. Процесс «дуальной либерализации» осуществлялся очень осторожно. Промежуточный институт – смешанная система производства – существовал в стране пятнадцать лет. В основание системы медленно вводились те социально определенные слои общества, которые способствовали экономическому росту и технологическому прогрессу. Укреплялись основополагающие элементы системы.

В России все происходило с точностью до наоборот. Доминировала радикальная точка зрения, согласно которой институциональную структуру общества можно перестроить ускоренными методами, проявив политическую волю и подогнув к решению этой задачи рационально, отобрав наиболее эффективные западные институциональные образцы. Тем не менее, попытки революционной ломки институтов привели к негативным результатам, итогом которых было разрушение национальной инновационной системы. Россия остро нуждается в инновационном рывке, а, следовательно, – в институциональной организации, которая создала бы условия для подобного рывка. Реализовать инновационный прорыв в условиях, когда хозяйственная система индустриального типа достигла предела своего развития, для нашей страны очень сложно.

Переход от политики заимствования к политике выращивания институтов непосредственно связан с постепенным встраиванием в существующую систему механизмов и институтов, стимулирующих инновационную деятельность в условиях неконкурентной среды современной России. В России венчурные фонды появились в начале 1990-х гг. в результате игры глобальных игроков, целью которой было занятие стратегических ниш российского рынка. В настоящее время доминирующая часть венчурного капитала в России иностранного происхождения, поэтому центры принятия бизнес-решений и накопления прибыли находятся за ее пределами.

Процесс формирования инновационных институтов может быть ускорен путем выявления сил его поддержки – группы экономических агентов, предъявляющих спрос на новые институты. Целесообразно развивать кооперацию этих агентов, создавать условия для ее широкого распространения среди всех участников инновационного процесса.

Определенным механизмом повышения доверия друг к другу и индикатором взаимоотношений между государством и бизнесом может стать внедрение института государственно-частного партнерства. В этом контексте отметим, что в последнее время в нашей стране значительно выросло понимание необходимости осуществления крупных высокотехнологичных проектов на принципах партнерства. Партнерство государства и бизнеса обеспечивает большую отдачу от финансирования научных исследований и позволяет более эффективно решать вопросы коммерциализации их результатов.

В поисках инновационно-институциональных инструментов формирования нового типа хозяйственной системы целесообразно обратиться к мировому опыту. Опыт многих стран свидетельствует, что одним из наиболее эффективных инструментов создания высокотехнологичной хозяйственной системы является институт венчурного инвестирования (венчура). С помощью венчура решается задача внедрения новых технологий в производственный процесс.

Помимо этого, развитие венчурной системы имеет следующие положительные эффекты: 1) социальный – инновационные компании-реципиенты венчурных инвестиций создают спрос на высококвалифицированных специалистов, производят продукты и услуги для населения, основанные на высоких технологи-

ях; 2) бюджетный – компании, получившие венчурные инвестиции, обеспечивают поступление средств в бюджет в виде налогов и сборов при выходе на устойчивую прибыльность. По экспертным оценкам, чистые приведенные налоговые поступления от проинвестированных компаний за 2,5–3 года превысят первоначальный объем вложенных государством в венчурные фонды средств. Венчур – это финансовый «трансплантат» из США и западноевропейских стран. Вместе с тем, венчурные капиталисты предостерегают другие страны от прямой трансляции американской бизнес-модели, поскольку на практике она не привела к большому успеху, был скопирован всего лишь «пузырь» – большие инвестиции в малые, сырые продукты.

Российские венчурные фонды – это институты инкубации инновации, поскольку поиск, отбор и финансирование инновационных проектов происходит в пределах основной производственной деятельности крупных структур, внутри которых и создаются фонды. Несмотря на то, что в стране широко пропагандируется модель обособленных венчурных образований, в настоящее время все больше фондов создается в форме экзистивных и полукэпитивных фондов. Такие подразделения уже созданы в финансовой корпорации «Уралсиб», «Альфа Групп», МДМ-Банке, АФК «Система» и др.

В то же время классических венчурных фондов, т.е. тех, кто инвестирует в технологические компании на начальном этапе их развития, старт-апе, в России нет. Подавляющее большинство инвестиционных компаний, называющих себя венчурными, де-факто являются обычными инвесторами, вкладывающимися в уже готовые компании, в которых начальный этап развития, естественно, давно пройден. Что же касается зарубежных инвестиционных фондов, то они называют себя венчурными по причине повышенного риска-ванности любых вложений в отечественный рынок. Бурный рост российского фондового рынка, ритейл, недвижимостные приносят значительные прибыли, что не может не снижать мотивацию к вложениям в венчурные предприятия.

По оценкам Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ), объем российского венчурного рынка не превышает 300 млн дол. в год; с учетом инвестиций бизнес-ангелов – 500 млн. дол. Суммы по мировым меркам ничтожные: в США, по данным Национальной ассоциации венчурного капитала, объем венчурных инвестиций в 2007 г. составил 23,7 млрд. дол.

Основной проблемой развития системы венчурного инвестирования является отсутствие нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность агентов рынка венчурного капитала. Вместе с тем, венчурный бизнес не противоречит действующему законодательству. Венчурные инвестиции подпадают под действие Федерального закона от 25.02.1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

На сегодняшний день, согласно классификации Федеральной комиссии по ценным бумагам (ФКЦБ), венчурные фонды относятся к категории закрытых паевых инвестиционных фондов (ПИФов). С одной стороны, включение венчурных фондов в число инвестиционных институтов, деятельность которых разрешается на территории Российской Федерации, свидетельствует о возрастании роли венчурной индустрии в отечественном бизнесе. С другой стороны, отнесение венчурных фондов к категории закрытых ПИФов, по мнению экспертов, не учитывает специфики данного вида инвестирования: пайщики фонда не имеют возможности участвовать в формировании инвестиционного портфеля, что не устраивает инвестора, поскольку участие является одной из особенностей данного вида инвестирования. В конечном счете, это приведет к тому, что венчурные инвесторы будут игнорировать юридические формы, предусмотренные российским законодательством и создавать фонды в странах и на территориях с более благоприятными правовыми схемами.

Главным недостатком ПИФов является двойное налогообложение прибыли инвесторов. Т.е. сначала уплачивается налог на прибыль фонда, затем, после распределения прибыли среди акционеров удерживается налог на прибыль самих акционеров. Помимо этого, каждый инвестор платит индивидуальные налоги. Несомненно, такая практика значительно снижает эффективность деятельности фонда. Несмотря на то, что в Налоговом кодексе РФ содержатся положения о недопустимости двойного налогообложения, и Россия подписала целый ряд конвенций по этому вопросу, в нем ничего не говорится о венчурном капитале.

Большинство экспертов считают, что оптимальной формой регистрации венчурного фонда в России могут стать товарищества – простое товарищество (без образования юридического лица) и командитное товарищество (в случае вывода его из-под действия «двойного» налогообложения).

В привлечении в технологический сектор крупных групп прямых инвестиций ключевая роль принадлежит банковским структурам, обладающим не только значительными финансовыми ресурсами, но и ценным опытом, наработанным в других секторах. Возможные формы участия банковского сектора в развитии отечественного венчурного бизнеса: финансирование проинвестированных венчурными фондами компаний, передача банками определенной части своих активов (3–5%) успешным венчурным фондам. Тем самым, по мнению экспертов, фонды обеспечат высокую доходность вложений за счет финансирования высокорисковых проектов, которые для самих банков, как правило, неприемлемы. Несомненно, что банки будут активнее финансировать венчурный бизнес, если будет действовать система государственных гарантий.

Как показывает мировая практика, почти каждый венчурный фонд тесно сотрудничает с пятью–шести банками. В результате формируется модель взаимовыгодного партнерства: с одной стороны, фонд получает возможность проявлять большую гибкость при структурировании инвестиций, поскольку привлечение долгового обязательства повышает рентабельность фонда; с другой – банки через успешные фонды

получают возможность кредитовать компании, которые являются (или будут) ведущими в своих отраслях. Проблемы сотрудничества банков и рискованного капитала на «венчурном» языке называются проблемами «тайминга и инвестиционной философии».

К сожалению, в нашей стране такое сотрудничество не получает широкого распространения. Финансирование получают не более 2% венчурных проектов, рассматриваемых фондами рискованного инвестирования. Отличительной особенностью российского банковского сектора является отраслевая направленность деятельности при ориентации на краткосрочное кредитование.

Банки искусственно ограничивают приток долгосрочных пассивов, значительную часть своих ресурсов размещают в государственных ценных бумагах и срочных обязательствах Центрального банка РФ. Аккумулированные таким образом средства выводятся из экономики – идут на пополнение официальных валютных резервов.

Помимо этого, низкая капитализация отечественной банковской системы не позволяет банкам повысить долю их активов для инвестиций в высоко рискованный актив. Возможность участвовать в венчурном инвестировании есть у крупных банков, аффилированных с какой-либо ФПГ. Однако они инвестируют в зарубежные венчурные фонды. Участие в отечественных венчурных фондах остается малопривлекательным для российского банковского капитала, поскольку все ФПГ имеют собственные подразделения прямых инвестиций. Ситуация в ближайшие годы должна измениться, причем не только из-за возможного замедления темпов роста цен на недвижимость и акции. Заметно, что все больше крупных компаний проявляют активность на поприще инвестирования в высокотехнологичный сектор. Это не только традиционные игроки на рынке управления активами («Тройка-диалог», «Альянс-РОСНО-Управление Активами»), но и новые фигуры, главная из которых – ВТБ-УА. Открыть венчурное подразделение сегодня модно, это интересный инструмент диверсификации бизнеса, кроме того, история Google у всех перед глазами. Недавно свой венчурный фонд открыл «Газпром».

По своей природе банки – организации не только консервативные, в особенности те, кто прошел через кризисы последних десяти лет; но и достаточно жестко регламентированные как международными стандартами, так и российским законодательством и Центральным Банком РФ. Логика банкиров ясна: они не работают с «длинными» деньгами, не вкладывают капитал на сроки 3–5 лет. А если речь заходит о финансировании проекта на сумму свыше 10 млн дол., банки демонстрируют очень осторожный подход. Проводятся сложные процедуры согласования, и в результате период рассмотрения заявки затягивается на неопределенное время. Налицо дисбаланс интересов и возможностей технологического и финансового секторов.

Государство в условиях нейтральности банковского сектора к финансированию инновационных проектов вынуждено выступать неким глобальным венчурным инвестором. Инструментом государства, стимулирующим инновационные процессы и развитие инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства, являются институты развития. Основная идея государственно-частного партнерства в венчурном бизнесе состоит в долевом государственном участии в венчурных фондах напрямую или через посредничество «фонда фондов».

В России к настоящему моменту созданы либо находятся в процессе создания основные финансовые институты развития, нацеленные на диверсификацию экономики. Уже созданы Инвестиционный фонд РФ, Банк развития, Российская венчурная компания (РВК), Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, Россельхозбанк, Росагролизинг, Роснано, Ростехнологии, а также иные специализированные институты развития. Активно создаются региональные венчурные фонды: МЭРТ проводит конкурсы среди субъектов РФ на право получения субсидий для финансирования мероприятий по поддержке малого предпринимательства. Средства предоставляются на паритетной основе с региональными бюджетами. Сейчас на разных этапах формирования находятся венчурные фонды республик Татарстан и Мордовия, Самарской, Нижегородской областей и других регионов.

Для привлечения частных инвесторов российское государство пошло на беспрецедентный шаг. Доходность российской венчурной компании по инвестициям будет ограничена 5% в год и не превысит годовой уровень инфляции. Всего в 2007–2008 гг. РВК должна создать 10–15 дочерних компаний в форме закрытых паевых фондов, в которых доля государства будет составлять 49%, 1% – менеджерам управляющей компании, а 50% – частным инвесторам. Капитал каждого из фондов составит от 600 млн до 1,5 млрд р. за счет средств РВК, еще столько же вложит управляющая компания (УК). УК при этом будут получать вознаграждение в размере 2% от объема фонда и 20% от полученной прибыли.

Однако синергетическому эффекту между государством и бизнесом мешает традиционное недоверие между ними. Бизнес опасается, что государство, несмотря на обещания, все же будет вмешиваться в работу фонда, а государство боится, что бизнес неэффективно распорядится выделенными бюджетными средствами. Более того, российские бизнесмены не расценивают государство как партнера, а видят в нем лишь источник денег.

Значительный инвестиционный потенциал венчурной индустрии – бизнес-ангелы, которые на условиях анонимности вкладывают деньги, заработанные в других отраслях, в перспективные проекты. По экспертным оценкам, количество активных бизнес-ангелов в Европе превышает 125 тыс. человек, а потенциальных – более 1 млн человек. В России подобные капиталовложения более законспирированы. Частные инвестиции подобного рода составляют около 1 млрд дол., т.е. втрое превышают объемы инвестиций венчурных фондов. В странах Запада проблема поиска анонимных инвесторов решается в первую очередь с помощью создания сетей бизнес-ангелов, т.е. специальных посреднических организаций, которые также

проводят предварительную экспертизу проектов, помогают начинающим предпринимателям их доработать (далеко не всегда те могут представить бизнес-планы, чаще это бывают инвестиционные меморандумы или краткие описания).

В нашей стране существует национальная сеть бизнес-ангелов, по сути, ассоциация региональных сетей. Эксперты высказывают мнение о том, в России у бизнес-ангелов перспективы даже лучше, чем у венчурных фондов, поскольку, во-первых, отечественные предприятия только начинают свою деятельность и нуждаются в небольших объемах финансовой поддержки. Во-вторых, в стране есть свободные денежные средства у физических лиц, которые не хотят афишировать свои капиталовложения. В стране 88 тыс. долларовых миллионеров. По Согласно экспертным оценкам, для того, чтобы активизировать имеющиеся в России порядка 40 млрд р. свободных венчурных денег, потребуется вложить в развитие посевных, до-венчурных компаний 100 млрд р.

Назрела необходимость пересмотра Налогового и Бюджетного кодексов с тем, чтобы превратить их в документы, полностью созвучные с международной практикой налогообложения венчурного бизнеса. Так, например, если малое предприятие, относящееся к научно-технологическому сектору экономики, демонстрирует поступательный рост (например, 20-25% в год), увеличивая объем продаж, то, обязательно должны быть налоговые льготы (например, при обороте более 20 млн р.). Это выгодно как предпринимателям, так и инвесторам. В противном случае, как показывает практика, предприниматели вынуждены дробить свой бизнес, что, несомненно, практически лишает возможности привлечения инвестиций.

Для развития венчурной индустрии нужны также изменения в таможенном режиме, в системе коммерциализации интеллектуальной собственности. Они дадут возможность развиваться именно тем, кто этого хочет, вместо того, чтобы искусственным образом стимулировать внедрять все подряд. Целесообразно также сформировать по проекту А. Некипелова государственный финансовый институт, который выдавал бы долгосрочные кредиты на коммерческой основе тем, кто желает модернизировать производство за счет импортного оборудования, аналоги которого не производятся в России. Такой институт позволит создать сегмент долгосрочного валютного кредитования, способствовать динамичному экономическому росту и при этом не создавать инфляционного давления.

Таким образом, необходима глубокая модернизация институциональных механизмов, отвечающих за инновационную активность, качество общественных институтов и государственного управления. Ключевым моментом политики развития инновационных предприятий является преодоление «разрыва» между спросом и предложением в области финансирования инновационных фирм. Разделение субъектов инновационного производства на два сектора является мотивированным с практической точки зрения, и оба сектора требуют различных мер поддержки в рамках инновационной политики. Перспективная институциональная траектория в инновационной сфере России предполагает создание венчурных сетей на основе партнерства малых, крупных предприятий, финансовых институтов и государства. Подобные структуры обладают большой устойчивостью и значительно снижают риски крупных предприятий, связанные с непредсказуемостью результатов НИОКР. На основе венчурных сетей целесообразно формирование системообразующих элементов отечественной венчурной индустрии – системы венчурного инвестирования, в которой интересы предпринимателей были бы сопряжены с решением общенациональной задачи превращения России в технологически динамичную страну, способную разрабатывать, производить и применять высокие технологии для крупномасштабного производства конкурентоспособных товаров и услуг.

Таким образом, перспективная институциональная траектория должна коррелироваться с ресурсными и технологическими ограничениями, предусматривать последовательность институциональных изменений, учитывать национально-культурные особенности, предусматривать на каждом этапе как минимум частичную компенсацию потерь хозяйствующим субъектам и непременно сочетаться с государственной политикой стимулирования экономического роста.

Стратегия инновационно-институционального проектирования должна предусматривать не только изменение законодательства и государственную поддержку новых институтов, но и встроенную систему стимулов, побуждающих активно участвовать в инновационной деятельности. Для этого требуется объединение усилий различных специалистов: юристов, инженеров, экономистов, социологов и т.д., высокий профессионализм, творчество и глубокие знания проектировщиков реформ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2.
2. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ, или искусство реформ. М.: ГУ-ВШЭ, 2007.
3. Хубиев К.А. Системный характер институциональных преобразований // Экономическая теория в XXI веке 4(11): Институты экономики/ Под ред. Ю.М. Осипова, В.С. Сизова, Е.С. Зотовой. М.: Экономистъ, 2006. С.52-56.
4. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1999.

ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД К ХАРАКТЕРИСТИКЕ ТЕОРИИ КАПИТАЛА

ИВАНОВА Е.В.

*Иванова Е.В. Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
доцент кафедры экономической теории, e-mail: leniv@kurkino.net*

Статья посвящена характеристике исторического развития и современного понимания сущности категории «капитал». В ней рассматривается, как изменилось представление экономистов о капитале со времен классической политической экономии. На этом основании сделан вывод о необходимости эволюционного подхода к характеристике данной области экономических исследований.

Ключевые слова: *капитал; классическая теория; фактор производства; объект частной собственности; формы капитала; эволюционная экономика*

В современной экономике термин «капитал» имеет совершенно конкретные значения: Это [1, с. 340]:

1. стоимость, приносящая прибавочную стоимость;
2. общая стоимость активов какого-либо лица за вычетом его обязательств;
3. выраженные в деньгах доли участия в активах предприятия за вычетом обязательств участников;
4. фактор производства, обычно представляемый машинами, оборудованием и производственными зданиями (физический капитал) или деньгами (денежный капитал);
5. капитальные вложения материальных и денежных средств в экономику, в производство.

Многообразие функций капитала сделали это понятие теоретически неопределенным. Теория капитала является не только базовой экономической теорией, но и наиболее противоречивой среди остальных. В разные исторические периоды в термин «капитал» вкладывался различный смысл.

В обыденном сознании капитал ассоциируется, прежде всего, с деньгами. «Люди, совершенно не приученные размышлять об этом предмете, – писал Дж. Ст. Милль, – полагают, что капитал – это синоним денег» [6, с. 148].

Экономисты классической школы понимали капитал иначе:

1. как продукт прошлого труда в отличие от естественных факторов производства: труда и земли (природы);
2. как производственный или товарный запас в отличие от запасов для непосредственного потребления;
3. как источник дохода в отличие от накоплений предметов роскоши [3, с. 77].

Весь капитал, согласно Смиту, делится на основной и оборотный. Основной капитал, по Смиту, приносит прибыль, «не поступая в обращение или не меняя владельца», оборотный капитал, напротив, «приносит доход только в процессе обращения или меняя хозяев» [9, с. 306]. Основной капитал включает машины и орудия труда; доходные постройки; улучшенную землю; приобретенные и полезные способности всех членов общества. Оборотный капитал – это деньги, запас жизненных средств, запас сырья и материалов, запас готовой, но еще не реализованной продукции.

Таким образом, в начале экономической науки под капиталом понималась совокупность практически всех факторов производства в их натуральном и денежном выражении. По сути, речь шла о большинстве выделяемых сегодня капитальных форм, включая человеческий капитал. Определяя капитал, как запас, как вещь, способную приносить своему владельцу доход, Смит рассматривает его как объект частной собственности. Причем, от анализа капитала с индивидуальной точки зрения Смит сразу же переходит к общественной точке зрения, показывает особенность такого подхода. Рассмотрение капитала с общественной точки зрения как фактора производства, который способствует созданию и распределению национального дохода, отличает теории А. Смита и А. Маршалла от микроэкономической теории капитала в неоклассическом синтезе.

Таким образом, в классической политической экономии капитал рассматривался как объект собственности и понимался, по существу, как капитал владельца, или капитал свободного человека. Полагалось, что частные капиталы можно суммировать, рассматривать капитал с общественной точки зрения как фактор производства национального дохода, но от этого не менялась природа капитала как объекта собственности, как вещи, как запаса. В этом смысле можно сказать, что в определении капитала современная экономическая теория близка к позиции политической экономии XVIII в.

Наиболее полное изложение микроэкономической теории капитала дано в работе Дж. Р. Хикса «Стоимость и капитал» [11]. В ней Хикс завершил оформление австрийской традиции в исследовании предельной полезности в теорию индивидуального выбора. В работах Хикса под капиталом часто подразумеваются товары производственного назначения. Однако рассмотрение капитала как совокупности предметов, по его мнению, обращено в прошлое. Природу капитала полнее раскрывает увеличение его стоимости в денежной форме, поскольку для индивидуального предпринимателя понятие «капитал» связано с денежной стоимостью, отраженной в бухгалтерских счетах фирмы. Такая трактовка капитала фигурирует и в плановых расчетах предпринимателя, обращенных в будущее. Таким образом, Хикс ограничил анализ капитала характеристикой деятельности отдельного капиталиста.

Современная экономическая наука выделяет различные формы капитала. Наиболее традиционной является физическая форма капитала, когда он представляет собой вещественное богатство или реальные активы. В этом смысле капитал – это «созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека, инвестиционные товары, средства производства» [4, с. 388].

Финансовый капитал – это финансовое богатство или финансовые активы. К ним относятся не только среднесрочные и долгосрочные кредиты, но и ценные бумаги. Рынок финансовых активов имеет определенную самостоятельность и свои собственные законы. Вместе с тем, он тесно связан с рынком реальных активов и не может существовать без него.

Наряду с вещественным и денежным капиталом в настоящее время все большую популярность приобретает термин человеческий капитал, как совокупность знаний, умения, опыта и т.п., приобретенных на основании практической деятельности и процессов обучения.

Наконец, характеристика новой экономики невозможна без категории интеллектуального капитала как совокупности фундаментальных научных исследований, технологических и организационно-экономических разработок.

Понятно, что между всеми формами капитала существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость. Однако, в современных учебниках по экономической теории ни сами формы, ни связь между ними не рассматриваются.

В современной учебной экономической литературе под рынком капиталов, прежде всего, подразумевают рынок вещественных активов. Эта категория рассматривается в курсе «Микроэкономика» в главе, посвященной анализу рынка факторов производства. Причем, даже в таком, «усеченном» виде анализу рынка капитала уделяется весьма скромное место. Отец-основатель неоклассического синтеза П. Самуэльсон объясняет это обстоятельство тем, что «теория капитала является одним из наиболее трудных разделов экономической теории. Поэтому не приходится рассчитывать на то, что в учебнике, являющемся введением в экономическую теорию, удастся охватить все важные проблемы, содержащиеся в теории капитала» [8, с. 203].

Его последователи как будто смирились с этим и не предпринимают особых попыток определения более достойного места для данной категории. В учебнике «Экономика» С.Фишера рассматривается равновесие рынка услуг капитала [10], в учебнике «Экономика» К. Макконнелла и С. Брю рынок капитала в разделе «Микроэкономика» анализируется на основе макроэкономической теории инвестиций [4]; в «Микроэкономике» Э. Долана, Д. Линдсея дается характеристика дисконтирования и принятия инвестиционных решений индивидуальным предпринимателем [2].

Таким образом, внутри официальной экономической науки, представленной в современном учебном курсе, нет четкого представления о капитале, как рыночной категории. Возможно, это объясняется тем, что рынок капиталов, в отличие от рынка товаров и услуг, рынка труда, рынка земли, является гораздо менее выраженным в организационном плане. Имеется в виду, что капитальные активы покупаются и продаются не столь свободно, как предметы потребления. Потребителями значительного объема капитальных средств являются крупнейшие корпорации. Они осуществляют свое техническое оснащение на основе конкурсного размещения крупных заказов. Поставщики капитальных ресурсов не столь многочисленны, как производители предметов потребления и, все-таки, более узко специализированны. Данные рынки не могут быть оценены как высоко конкурентные. Это олигополистические структуры транснационального характера, рынок сбыта которых в принципе, поделен. Поэтому по-настоящему рыночный механизм действует в сфере торговли капитальными услугами, то есть на рынке аренды. Однако, для каждого отдельного производителя, независимо от степени его «крутизны» с точки зрения формирования спроса на капитальные услуги, большое значение имеет процесс принятия инвестиционного решения. Это касается случаев создания нового производства, расширения действующего, реконструкции устаревшего. Принцип его принятия соответствует общему принципу равновесного подхода: определению соотношения между предельными выгодами и предельными затратами.

Понятно, что это объяснение не снимает ограничений изложения теории капитала в курсе современной экономики. Скорее, наоборот, оно усиливает все эти недостатки. Получается, что теория капитала, будучи не вполне соответствующей общей теории неоклассического синтеза, отражает как собственные пробелы, так и недостатки официальной экономики. Это:

- определение максимизации прибыли в качестве главного побудительного мотива инвестирования;
- условие однородности экономических субъектов, принимающих инвестиционные решения;
- статичность моделей равновесия рынка вообще и рынка капитала в частности;
- разделение, с одной стороны, и смешение, с другой стороны, уровней анализа;
- абсолютизация понятия совершенной конкуренции
- игнорирование факта отсутствия полной информации о рыночной конъюнктуре и т.д.

Главное же состоит в том, что современная теория неоклассического синтеза не рассматривает движение и качественные изменения капитала, связанные с научно-техническим прогрессом. Это обстоятельство заставляет прибегнуть к новым инструментам исследования, методологической базой которых является эволюционная экономика.

Эволюционная экономика рассматривает экономику как технологически развивающуюся систему. Основные методологические параметры этого подхода состоят в том, что:

1. Рынок капиталов не статичен. Он находится в постоянном движении и развитии. Главным элементом этого развития являются инновации: новые технические конструкции, новые технологии и т.д.

2. В соответствии с этим, экономические субъекты рынка капиталов неоднородны. Все они делятся на консерваторов и новаторов. Первые эксплуатируют наличные технологии и стремятся к неизменности институтов. Вторые разрабатывают и внедряют новые технологии и продукты;

3. Если новаторы стремятся к максимизации прибыли, то задачей консерваторов является выживание и сохранение завоеванных ранее позиций;

4. На рынке инноваций действует принцип монополизма, обеспечивающий защиту от конкурентов и получение инновационной ренты;

5. Конкуренция разворачивается между новаторами и консерваторами за рынки сбыта и ресурсы;

6. Монополизм необходим для защиты рынка нововведений от посягательств конкурентов для обеспечения инновационной ренты

7. Инвестиционные решения подвержены рутинизации; имеются в виду рутины, управляющие долгосрочным поведением или инвестиционные правила, определяющие принципы изменения основного капитала.

Таким образом, капитал выступает не как узко рыночное явление, каким являются равновесные цены или ценность, а как явление системное в определенном смысле, в том числе и биологическое в своем основании [7, с. 48]. Здесь уместно было бы вспомнить слова Альфреда Маршалла, сказанные им в конце жизни: «Меккой экономиста является скорее экономическая биология, нежели экономическая динамика» [5, с. 53].

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь.. М.: изд-во «Институт новой экономики». 2002.
2. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. СПб.: Автокомп, 1992, Гл. 11.
3. История экономических учений /под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. Т.2. М.: Республика. 1992. Гл. 31.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т.1. М.: 1993.
6. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии. Т.1. М.: Прогресс, 1980.
7. Пшеницын И. В. Что такое капитал? // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук экономического факультета МГУ им. Ломоносова, 2001, № 3 (15).
8. Самуэльсон П. Экономика. Т.2. М.: МГП «АЛГОН» ВНИИСИ, 1993.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т.1. М.: Эконов-Ключ, 1993.
10. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1993. Гл. 18.
11. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М.: Прогресс, 1993.

Коды классификатора JEL: D21

РАЗВИТИЕ ФОРМ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

ЕРЁМЕНКО Т. И.

Ерёменко Т. И. ЗАО Корпорация Глория Джинс, руководитель отдела распределения продукции в рознице, Южный Федеральный Университет, аспирантка, e-mail: tanya-eremenko@rambler.ru

В данной статье проведен анализ формирования нового типа конкуренции на уровне сетевых структур, а также рассмотрены особенности данного типа конкуренции на примере развития российских стратегических альянсов.

Ключевые слова: *межфирменное сотрудничество; конкуренция сетевых структур; стратегический альянс*

Современный мир развивается в направлении формирования эффективных, сетевых форм организации экономики хозяйственных систем. Возникают принципиально новые факторы и возможности конкуренции как на внутреннем, так и на внешнем рынках материальных товаров и услуг. Главными субъектами хозяйствования такой экономики в мировом масштабе становятся не страны, а транснациональные кор-

порации и альянсы. На внутреннем же рынке конкурентные преимущества получают те хозяйственные системы, которые активным образом развивают сетевые отношения. На данный момент среди экономистов нет единого понимания, что представляет собой межфирменная сеть, чем она отличается от других форм организации, каково ее место в современной экономической системе. В самом общем виде межфирменные сети трактуются как специфическая форма сотрудничества и взаимозависимости между хозяйствующими субъектами, для которой характерны, по меньшей мере, два признака: во-первых, в сети участвуют как минимум три компании-контрагента; во-вторых, партнеры (участники) согласовывают свои функции и ус- танавливают долгосрочные взаимосвязи, но не объединяют их.

Другими словами, межфирменное сетевое взаимодействие есть кооперация хозяйствующих субъектов, то есть ситуация, когда экономические агенты объединяют материальные и нематериальные ресурсы для совместного осуществления каких-либо видов деятельности, оставаясь при этом автономными и работая на основе заключенного между ними контракта. Главным источником нестабильности сети является существенное расхождение целей. Общая цель сетевого взаимодействия всегда, хотя бы отчасти, вступает в противоречие с индивидуальными целями экономических агентов. Чтобы предотвратить острый конфликт целей, интересы участников должны быть сбалансированы.

Однако в большинстве случаев межфирменные сети оказываются достаточно устойчивыми. Это связано с тем, что в рамках этой формы организации, не предусматривающей коллективной собственности, принимаются решения относительно коллективного поведения и вырабатываются механизмы управления этим коллективным поведением.

Сети из компаний могут быть представлены двумя организационными моделями.

Сеть, формирующаяся вокруг крупной компании. В этом случае крупная компания, представляющая собой ядро сети, собирает вокруг себя фирмы меньшего размера, поручая им выполнение отдельных видов деятельности. Крупная компания занимает доминирующее положение в деловых операциях, являясь головным заказчиком, и сеть становится иерархизированной. Мелкие компании быстро попадают в зависимость от более мощного партнера.

Сеть компаний, близких по масштабам. Большинство компаний, объединенных в сеть, юридически самостоятельны, но в хозяйственном плане поддерживают устойчивость друг друга, что очень важно для всех. В данной статье анализируется такая форма межфирменного взаимодействия как стратегический альянс. Многие российские компании, сталкиваясь со стремительным изменением конкурентной ситуации, объединяются в стратегические альянсы для повышения конкурентоспособности организации, для создания новой продукции, получения доступа к новым технологиям, новым рынкам. Участие в стратегическом альянсе становится стратегическим ресурсом компании.

Участие фирмы в сетевых структурах приносит одновременно как индивидуальные выгоды для фирм – участниц сетевого взаимодействия, так и коллективную пользу, которая обеспечивается благодаря совместному участию всех членов сети. Конкуренция происходит уже не на уровне соперничества отдельных фирм, а на уровне переменчивых сетевых структур. Подобное соперничество между сетевыми структурами не означает ослабления конкуренции, оно означает то, что ее природа изменилась [1]. Таким образом важнейшей составляющей деловой стратегии, ориентированной на расширение бизнеса и достижение конкурентоспособности является организация межфирменного сотрудничества в форме стратегических сетей и альянсов. Компании объединяются в сети и стратегические альянсы для того, чтобы использовать специфические рыночные возможности, которые для отдельно взятых компаний не существуют.

Можно выделить следующие преимущества межорганизационных сетей:

- возможность снизить неопределенность и обойти рыночные барьеры. Подобная возможность распределить риски привлекает крупные фирмы, работающие в отраслях, где жизненный цикл продукта короток, а затраты на развитие производства велики.
- возможность обучения, доступ к богатому набору разнообразных информационных источников в случае вовлеченности в широкую сеть совместных научно-исследовательских проектов. К развитию межорганизационного сотрудничества подталкивает потребность в быстром обучении. В областях, где знание рассеяно, инновации зависят от объединенных усилий различных типов организаций. Поскольку сети предполагают комплексные каналы коммуникации, передаваемая по ним информация более открыта и разнообразна. Сети обеспечивают контекст, в котором можно обучаться по ходу выполнения работы.
- возможность сокращения времени вывода новых идей на рынок,
- концентрация деятельности компании на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах. Вступление в сеть позволяет фирме специализироваться на ключевых компетенциях, делегируя выполнение части работ другим партнерам по рынку, которые могут производить более качественный и дешевый продукт. Благодаря развитию специфических навыков и повышению компетентности своих сотрудников, фирма может снизить свои затраты и увеличить ценность, предлагаемую потребителям [6, с.159];
- возможности объединения финансовых ресурсов;
- низкий уровень занятости, исключение дублирования использования квалифицированной рабочей силы.
- привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров, исключение использования второсортных исполнителей.

Таким образом, в рамках объединения фирмы получают дополнительные человеческие и финансовые ресурсы, новые знания, увеличивают свою гибкость (быструю адаптацию к изменяющимся условиям) и производительность [11].

Но формирование жизнеспособных стратегических альянсов и сетей требует принципиальных изменений в ведении бизнеса. Интерес в объединении в стратегические альянсы проявляют как российские фирмы, так и западные структуры, но 70% совместных объединений терпят неудачу [12]. Ключевыми принципами формирования стратегических альянсов, в рамках которых возможно достижение коллективной конкурентоспособности являются стратегическая совместимость потенциальных сторон стратегического альянса, наличие у участников альянса достаточного для сотрудничества потенциала, ориентация на «симметричное» сотрудничество, мотивирование управленческой активности участников.

Одной из динамично развивающихся в России форм стратегических альянсов являются маркетинговые альянсы или соглашения с целью совместного исследования рынка и организации сбыта продукции.

На примере функционирования двух крупных маркетинговых альянсов «Шесть семерок» и пула «Малина» можно проанализировать новую форму конкуренции – конкуренцию на уровне сетевых структур. История пула Шесть семерок началась в 1999 году, когда компании «М.Видео», «СпортМастер» и «Старик Хоттабыч» подписали соглашение о взаимном приеме дисконтных карт. В 2000 году к ним присоединился «Седьмой континент», затем – «АрбатПрестиж», «МВО» и, наконец, «Куда.ру». Сам пул был создан в 2001 г., когда компании решили объединить свои маркетинговые усилия с целью увеличить доли рынка всех участников за счет объединения покупательских потоков.

Программа лояльности «Малина» (накопление бонусов, конвертируемых в материальные ценности и услуги) начала работу в апреле 2006 года. Управляющая компания – ООО «Лоялти Партнерс Восток». Ее учредители – «Ростик Групп», ТНК-ВР, «ВымпелКом», «Аптечная сеть 36,6» (по 21,25%) и СМ4Р Vostok (15%). Размер уставного капитала — 2 млн долл. В пул также входят «Рамэнка», Visa International и «Райффайзен-банк Австрия». Сравнительный анализ двух альянсов представлен в таблице №2.

Таблица 1.

Сравнительный анализ альянсов «Шесть семерок» и «Малина»¹

Дата создания	Альянс «Шесть семерок»	Альянс «Малина»
	Апрель 2001 года	Апрель 2006 года
Участники	«Седьмой континент» – сеть розничной торговли; «Мегафон» – мобильный оператор (вышел из пула 07.06.2007); «М.Видео» – сеть магазинов бытовой техники и электроники; «Спортмастер» – сеть спортивных супермаркетов; «Арбат Престиж» – парфюмерно-косметическая сеть, «Старик Хоттабыч» – сеть магазинов отделочных материалов, «Куда.ру» – бюро путешествий; Компания МВО – торгово-сервисные центры, специализирующиеся на продаже автомобильных шин и колесных дисков	Рамстор – сеть розничной торговли, Билайн-мобильный оператор, «36,6» – аптечная сеть, ТНК-ВР – сеть автозаправочных станций, ОАО «Росинтер Ресторантс» – ресторанный холдинг. Новые участники: ЗАО Райффайзенбанк Банк - дочерний банк австрийской банковской группы Райффайзен; ИЛЬ ДЕ БОТЭ – сеть магазинов парфюмерии и косметики, LeFutur – сеть магазинов удивительных вещей (подарков); Дом подарков Bagatelle – сеть магазинов дизайнерских подарков и предметов интерьера; Сеть салонов красоты «МОНЕ» .
Характеристика объединения	Основная задача объединения – увеличение доли всех участников за счет объединения покупательских потоков. Название «Шесть семерок» соответствует телефонному номеру, объединившему участников, в котором разнятся только последние цифры.	Союз предполагает обмен данными о покупателях, публикацию общих каталогов и др. Маркетинговый пул «Малина»: объединил крупных сетевых розничных операторов единой программой бонусного поощрения клиентов; предложил подарки из каталога в качестве итоговой награды за накопленные бонусы; участники пула формируют единую базу данных о своих клиентах, что позволяет проводить прямые маркетинговые исследования (через рассылку), не обращаясь к агентствам.
	Партнеры не обмениваются базами данных о покупателях	Управляющая компания получает единую базу, которую может использовать по своему усмотрению
	Единая скидочная карта	Накопительная система: при покупке в любой из сетей клиент получает накопительные баллы, которые впоследствии можно обменять на подарки
Стоимость участия	Первоначальный взнос равен \$200 000, помимо этого партнер оплачивает часть годового рекламного бюджета (в 2005 году \$140 000 с каждого участника) и отдельные акции	Первоначальный платеж — \$200 000, а также более \$100 000 — ежегодно в общий рекламный бюджет и маркетинговые акции

¹ Составлено автором на основе статьи [9] и [10]

Компании, входящие в альянс «Малина» выпустили единую бесплатную карту, владелец которой за покупки и оплату услуг в этих сетях накапливает бонусные баллы. Их затем можно обменять на подарок из каталога, который выдается вместе с картой. В альянсе «Шесть семерок» до 31.12.06 действовала единая дисконтная карта. Условия накопления баллов и получения скидок отражены в таблицах №3 и №4.

Таблица 2

Система начисления бонусных баллов в альянсе «Малина» [13]

Партнер	Правила начисления баллов
Рамстор	70 баллов за каждые 500 р.
Билайн	30 баллов за каждые 200 р.
Аптеки 36,6	40 баллов за каждые 200 р.
Росинтер Ресторантс	60 баллов за каждые 200 р. IL Патио 60 баллов за каждые 200 р. «Планета Суши» 60 баллов за каждые 200 р. «1-2-3 кафе» 60 баллов за каждые 200 р. «Американский Бар и Гриль» 60 баллов за каждые 200 р. TGI Friday's 60 баллов за каждые 200 р. «Бенихана» 60 баллов за каждые 200 р. «Кафе Дез Артист» 30 баллов за каждые 100 р. «Мока Лока Кофе»
Заправки ВР	40 баллов за каждые 300 р.
Райффайзен банк:	20 баллов за каждые потраченные 200 р.
Иль де Боте	150 баллов за каждые 500 рублей
LeFutur	250 баллов за каждые 500 рублей
Дом подарков Bagatelle	150 баллов за каждые 300 рублей
Сеть салонов красоты «МОНЕ	250 баллов за каждые 500 рублей

Таблица 3

Система предоставления скидок по дисконтным картам компаний-участниц «Шесть семерок»¹

Партнер	% скидки
Старик Хоттабыч	5%
СпортМастер	5%
МегаФон	бесплатная SIM-карта; 3.5 бонусных балла
Арбат Престиж	5%
«Куда.ru»	3%
«М.Видео»	5%
Компания МВО	на товар: от 3% до 10%; на услуги: от 10% до 50%
«Седьмой континент»	2%

За год существования проекта (с апреля 2006 года по апрель 2007 года) карты «Малина» получило более 2 млн. жителей московского региона. В совокупности им начислено более 3,4 млрд. бонусных баллов. Общий оборот участников пула оценивается в 2,5 млрд. долл. в год. При этом на долю покупок по картам «Малина» приходится 30–35%. Это значит, что за год участники альянса сумели продать товаров и услуг пользователям «Малины» более чем на 750 млн. долл., что в три раза превышает запланированный ранее показатель – 250 млн. долл. [13].

Компании – участницы проекта оценивают «Малину» как «эффективную программу для развития бизнеса». Компания «Рамэнка» (сеть «Рамстор») считает, что с помощью «Малины» компании удалось привлечь 70 тыс. новых клиентов, которые до сих пор не были держателями дисконтных карт «Рамстора» и не совершали покупок в магазинах сети. Эти клиенты добавили к общему обороту сети 15 млн долл. Аптечная сеть 36,6 с помощью базы данных «Малины» отобрала 250 тыс. покупателей, которые являлись обладателями карт, но не делали покупок в наших аптеках, и разослала им предложение стать пользователями «Малины», откликнулось на данное предложение более 37 тыс. человек, которые добавили к обороту компании более 1 млн долл. Анализ проникновения брендов в альянсе «Малина» представлен в таблице 3.

Что касается пула «Шесть семерок», то к 2003 г. карты «Шесть семерок» были уже у 18% владельцев обычных дисконтных карт компаний-участников. Но эффект синергии проявлялся слабо. По данным компании МВО, владеющей сетью магазинов автозапчастей, около 80% ее клиентов, имевших карту «Шесть семерок», именно от МВО ее и получили. Среди остальных 14% получили карточку в «Седьмом континенте», около 3% – в «Спортмастере», по 1-2% – в «Старике Хоттабыче» и «М.видео». Кажется, только «Куда.ru» получила от участия ощутимую пользу. Благодаря членству в «Шести семерках» компания, созданная лишь в 2001 г., смогла очень быстро увеличить свою узнаваемость. Результат не заставил себя ждать: в 2003 г. «Куда.ru» обслужила 27 900 туристов, в 2004 г. – уже 64200. Остальные участники альянса быстро теряли

¹ Составлено автором на основе статьи [9] и [10]

интерес к программе. В 2005 г. выдача новых карт прекратилась, а в 2006 г. “М.видео”, “АрбатПрестиж” и “Старик Хоттабыч” явочным порядком перестали принимать карты альянса. 31 декабря 2006 г. сайт пула официально сообщил о прекращении действия карт. Бывшие партнеры занялись вопросами клиентской лояльности самостоятельно [4].

Таблица 4 [5]

**Уровень взаимопроникновения аудиторий брендов – участников альянса “Малина”,
Москва, доля, %**

Бренд	Билайн			Сеть аптек 36,6			Райффайзен-банк			Ile de Beaute			Росинтер Ресторантс*		
	2007, 1-е полугодие	2006	2005	2007, 1-е полугодие	2006	2005	2007, 1-е полугодие	2006	2005	2007, 1-е полугодие	2006	2005	2007, 1-е полугодие	2006	2005
Билайн	100	100	100	38,7	35,7	30,4	37,3	36,9	44,8	39,3	31,0	39,3	40,8	35,5	33,7
Сеть аптек 36,6	16,3	16,6	29,4	100	100	100	34,4	37,0	53,6	54,3	42,5	71,2	31,1	34,1	47,7
Райффайзенбанк	2,0	1,7	1,1	4,4	3,7	1,4	100	100	100	9,5	5,4	**	6,0	3,5	2,6
Ile de Beaute	1,7	1,3	0,9	5,5	3,7	1,7	7,5	4,7	**	100	100	100	5,7	4,5	3,1
Росинтер Ресторантс	14,4	12,2	9,6	26,0	25,1	14,1	38,8	25,9	28,5	47,0	38,1	38,1	100	100	100

* Из марок холдинга “Росинтер Ресторантс”, включенных в исследование TGI-Russia, в программе “Малина” участвуют марки IL Патио, TGI Friday’s, “Американский бар и гриль”, “Мока Локка”, “Планета Суши”.

** Доля потребителей в 2005 году была близка к нулю. Источник: КОМКОН, исследование TGI-Russia, 2006.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что на данный момент более конкурентоспособным оказался маркетинговый пул «малина», а альянс «шесть семерок» остановил свою деятельность.

Следует отметить, что в России уже есть и примеры формирования подобных альянсов и в секторе b2b. Например, программа лояльности «АЛЪЯНС» (Новосибирск) объединила 30 клиентоориентированных, не конкурирующих друг с другом игроков b2b-рынка, представляющих свои услуги в разных товарных категориях. В списке партнеров «Альянса» ОАО «Сибирьтелеком», ЗАО «Сибкадемстрой недвижимость», АЗС «Беркут», кадровое агентство AVANTA Personnel, Центр бизнес-мастерства «Харизма», ресторан «Классика», охранный предприятие «Подразделение Д», Агентство Событий «УРА!», River Park Ob Hotel, такси «Гольф-стрим», школа иностранных языков «Инотекст», ООО «Атолл», боулинг-центр «Б-8», компания «Большой Праздник», ООО «Западно-Сибирская Транспортная Пассажирская Компания», пансионат «Лесная сказка», сеть магазинов «Мир Эспрессо», «Московская страховая компания», агентство авиационных сообщений «Планета», ООО «Респект-Офис», компания «Сити-Галс Сибирь», типография «СибДизайн», Консультационная группа «Частный консультант», компания «СОФТ-СИБ Технологии Автоматизации». В функцию партнеров входит поощрение своих корпоративных клиентов комплектами Программы Лояльности «АЛЪЯНС», куда входят карта, каталог предприятий и анкета участника.

Программа «Альянс» является законченным продуктом, то есть, присоединиться к ней в качестве партнера уже нельзя, можно только пользоваться услугами компаний-участников. Объединяющим фактором выступает общая целевая аудитория. Продукт преследует цель – создание «клиентских перетоков». Организатор программы – «Золотая Середина» призвана обеспечить взаимодействие между партнерами, централизованно сопровождать программу и обеспечивать единое информационное пространство. В рамках программы выпущено 2000 корпоративных карт, дающих право на получение скидки в организациях-партнерах программы, а также в организациях, являющихся членами дисконтной системы «Золотая середина». Новосибирский филиал Банка Москвы и филиал ОАО «Мобильные ТелеСистемы» в Новосибирской области являются генеральными партнерами программы лояльности «АЛЪЯНС». Они получают для предоставления своим настоящим и будущим клиентам наибольшее количество корпоративных карт. Отличительной особенностью данной программы от других заключается в том, что программа ориентирована на юридических лиц. Поэтому, на «тестово-экспериментальном» этапе, на который отводится около двух лет, идеологи нового продукта планируют выявить его сильные и слабые стороны, а так же привлечь к потреблению услуг «Альянса» более 2000 предприятий.

Время от времени участникам отдельных альянсов приходится жалеть о своем вступлении в партнерство. Высокие риски отличают альянсы, в которых операционное управление сосредоточено у одной из сторон, а необходимость контроля за действиями партнера по разным причинам упускается из виду.

Анализ деятельности 880 альянсов, проведенный в Западной Европе, Японии и США, дал следующую картину: менее 40% стратегических партнерств сохраняли силу дольше четырех лет и лишь 15% из них смогли преодолеть через десятилетний рубеж. По другим данным, две трети альянсов испытывают трудности в первые два года своего существования. Согласно статистике, более 30% созданных за последнее время партнерств, будь то совместные предприятия или свободные альянсы, терпели неудачу [3, с. 61.].

Причиной распада альянса могут быть как ошибки в базовых расчетах совместного проекта, так и неспособность управленческих команд и их лидеров работать вместе. Партнеров по альянсу должно объ-

единять нечто большее, чем положения меморандума о стратегическом сотрудничестве. Важна близость организационных культур, целей и философий бизнеса.

Можно выделить следующие причины распада стратегических альянсов: изменение стратегических целей одного из партнеров, отсутствие общего видения, изменение в корпоративном руководстве одной из компаний, ложные ожидания способностей и возможностей партнера, принципиально различные цели создания альянса, неспособность иметь дело с различными стилями управления и корпоративными культурами, нереальные рыночные ожидания, недостаточные инвестиции, продажа акций предприятия в трудных финансовых условиях, другие непредвиденные обстоятельства.

Одной из ключевых характеристик партнерских отношений, которые потерпели неудачу, считается предоставление какой-то из сторон слишком больших прав и полномочий. Ярким примером можно считать историю итальянской строительной промышленности. В течение 80-х – нач. 90-х гг. 49 крупнейших строительных компаний создали сеть, призванную эффективно распределять ресурсы и разделять риски между всеми участниками. Действуя как картель, члены группы защищали друг друга от конкурентного давления извне и контролировали конкуренцию между собой. В течение нескольких лет сеть вполне оправдывала свое существование и приносила выгоду всем участникам. Однако со временем такая изоляция от внешнего мира привела к полному устранению влияния рынка, которое побуждает компании к инновациям и прогрессу. В результате все 49 компаний постепенно стали неэффективны, что спровоцировало спад во всей отрасли, поскольку ее лидеры оказались неконкурентоспособны.

Участвуя в стратегическом альянсе компаниям с целью защиты от недобросовестных действий контрагента необходимо поддерживать деловые отношения с помощью регулярной оценки, выработки запасных вариантов и кризисного управления таких как оценка отношений, концентрация на прибыльности, разработка запасных ходов, обмен «заложниками» (это могут быть активы, люди, стратегии или оборудование, которые сложно применить в работе с другими компаниями).

Таким образом, целью при создании стратегического альянса является такое комбинирование ресурсов и ключевых компетенций, которое обеспечит улучшение позиции по сравнению с конкурентами, оставшимися за пределами сети, доступ на определенные рынки, и т.п. Стратегический альянс, как правило, является сетью закрытого типа, поскольку специфическое сочетание партнеров выступает одним из главных конкурентных преимуществ. Стратегические альянсы могут обусловить глубокие изменения в структуре отраслевого рынка, что приводит, в свою очередь, к возникновению конкуренции между альянсами.

Альянсу присуща высокая степень стабильности; это означает, что внутренняя конкуренция в значительной степени ограничена. До определенной степени существующие примеры альянсов оказываются полицентричными, но характерным следует считать скорее наличие асимметрии, обусловленной разницей в размерах и рыночных долях его участников. Обычно в стратегическом альянсе ощущается преобладающее влияние одной или двух компаний.

В новой экономике стратегические альянсы позволяют бизнесу создать конкурентное преимущество за счет доступа к ресурсам и способностям партнера, таким как рынки, технологии, капиталы и люди. Создание команды позволяет обеим сторонам синергично увеличить свои ресурсы и способности и за счет этого расти и расширяться быстрее и эффективнее. Одна из наиболее динамично развивающихся форм стратегических альянсов в России является создание маркетинговых альянсов, примеры формирования подобных альянсов присутствуют как в розничном секторе, так и в секторе b2b.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Государев М.* Анализ развития форм межфирменных отношений // Экономический анализ: теория и практика. №2(59) 2006.
2. *Егорова Н.Е., Ерзнкян Б.А., Хачатурян С.Р., Акинфеева Е.В.* Сетевой способ организации межфирменной экономической деятельности. // Экономическая наука современной России. №1(36). 2007
3. *Зобов А.* Стратегические альянсы и продуктовые стратегии корпораций // Маркетинг. 2005. №6.
4. *Никитина Е.* Фантом в супермаркете // Smart Money. №10(51). 2007
5. *Новиченкова Л.* Помощь друга // Индустрия рекламы. №1. 2008.
6. *Попова Ю.* Сетевая концепция организации рыночной деятельности: новая модель эффективного управления // Новости маркетинга 2005. №5.
7. *Смыков В.* Проблемы конкурентоспособности в современной экономике // Проблемы современной экономики. 2004. №1.
8. *Шерешева М.Ю.* Межфирменные сети / М. Ю. Шерешева; МГУ, Экон. фак. М.: ТЕИС, 2006.
9. *Ярош Ю.* «Рамстор» попал в «малинник» // Ведомости. 2006. №53(1580) 28 марта.
10. *Ярош Ю.* По следам шести семерок // Ведомости. 2005. №155 (1436) 23 августа.
11. *Smith Joanna.* Strategic Alliances in Action: Toward a Theory of Evolution // Policy Studies Journal. №8. 2006.
12. *Frankel, Robert.* Strategic Alliance Success Factors // Journal of Supply Chain Management. №7 2001.
13. <http://www.malina.ru/>

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

МАЛИЧЕНКО И.П.

*Маличенко И.П. Южный федеральный университет,
зам. зав. кафедрой по учебной работе, преподаватель кафедры экономики и менеджмента
экономического факультета, e-mail: kniga-05@mail.ru*

Статья посвящена проблемам формирования инновационного механизма реализации национального проекта «Образование». При проектировании инновационной модели «Российское образование – 2020», используется новая методика разработки проекта модернизации образования. Отмечается, что в условиях формирования и развития неэкономии вложения в человеческий капитал, рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики

Ключевые слова: *национальный проект; инновационная модель; модернизация образования; человеческий капитал; рынок образовательных услуг; институциональный механизм; финансово-экономический механизм*

На Совете по реализации приоритетных национальных проектов впервые 13 сентября 2007 г. обсуждалась возможность создания принципиально новой модели российского образования. В инновационной модели «Российское образование – 2020» эксперты сформулировали концепцию модернизации российского образования, начиная от финансово-экономических механизмов и заканчивая ценностными, морально-этическими характеристиками. Концепция модернизации системы образования должна быть основана на предоставлении человеку выбора, необходимых ему для успешной адаптации на рынке труда, образовательных программ и ответственности за осуществленный выбор.

В условиях формирования и развития неэкономии инвестиции в человеческий капитал и рост ценности человеческого труда становятся важнейшими факторами преобразования экономики. В современных условиях человеческий капитал может рассматриваться как экономический ресурс, который при эффективном управлении может стать источником более высокого дохода общества в будущем. Образование позволяет овладеть не только уже накопленными знаниями, но и способствует приобретению новых, актуальных знаний, что создает условия для развития более совершенных технологий на перспективу.

Развитие новой экономики России, базирующейся на знаниях и технологиях, невозможно без инвестирования в человеческий капитал, в формирование и воспитание личности. К сожалению, сегодня для многих граждан высшее образование превратилось в некую формальность, которая позволяет им работать в той или иной организации, и мало кого волнует, какой отпечаток оно оставляет на человеке. Потому многим крупным российским фирмам приходится покупать специалистов за границей.

Для минимизации рисков неустойчивого развития системы образования необходимо разработать всестороннюю программу, объединяющую как научную, так и образовательную деятельность учебного заведения, способного поддерживать и остальные социокультурные области общества. Односторонние реформы сложившуюся ситуацию на рынке образовательных услуг уже не исправят. Приоритет специальностей для общества определяется лишь будущими их финансовыми возможностями на рынке труда, что приводит к стагнации социальной составляющей. Модернизация системы образования создает предпосылки для развития интеллектуального потенциала общества, а значит и для будущего экономического прорыва страны. Для моделирования инновационной модели развития российского образования необходимо проанализировать поведение субъектов на рынке образовательных услуг по следующим направлениям:

- определить структуру и содержание факторов, влияющих на принятие решений экономических агентов и индивидов о целесообразности получения образования, а следовательно, и об объеме инвестиций в человеческий капитал;
- рассмотреть факторы, определяющие поведение государства на рынке образования;
- оценить особенности формирования предпочтений относительно образовательных услуг с учетом регионов России;
- определить критерием структурирования уровень образования, который тесно взаимодействует с возрастными ограничениями;
- исследовать поведение других субъектов экономики на рынке образования, которые также являются потенциальными участниками данного рынка и предъявляют спрос на образовательные услуги.

Для того чтобы подготовить общую модель модернизации образования на ближайшие десятилетия, важно поддержать проявившиеся позитивные тенденции инновационного развития страны. При проектировании инновационной модели «Российское образование – 2020», используется новая методика разработки проекта модернизации образования. Некоторые конкретные меры, предложенные в модели, могут интерпретироваться как продолжение реформ, начатых ранее.

В новой институциональной модели можно обозначить ряд факторов и методов, отличающих ее от предшествующих подходов к модернизации образования. Во главе инновационной модели образования стоит другая целевая аудитория. При подготовке иных проектов, например таких как Концепция модернизации российского образования до 2010 года, в центре реформ стояли прежде всего сами работники системы образования. Теперь новую структуру образовательного учреждения проектировали исходя из рационального использования и распределения кадровых, методических и управленческих ресурсов [7]. Новая система образования предполагает приоритетную ориентацию на интересы обычного человека с его потребностями и желанием непрерывно повышать свой образовательный уровень.

Для проектирования инновационной системы образования необходимо использовать системный подход, что подразумевает предоставление человеку возможности переобучения, повышения квалификации через краткосрочные и долгосрочные программы обучения в зависимости от интересов и жизненных приоритетов.

Сегодня на российском рынке образовательных услуг появились рейтинговые агентства, которые оценивают учебные заведения по показателям трудоустройства выпускников и удовлетворенности работодателей учебными программами. В регионах активизировались общественные структуры, которые привлекались для отбора инновационных школ и лучших учителей в рамках приоритетного национального проекта «Образование».

Изменился и общий управленческий подход к реализации стратегии образования. Структура инновационной модели образования должна адекватно отражать задачи модернизации системы образования. Можно выделить четыре базовых направления модернизации системы национального образования.

Первое направление можно назвать «социализация» [7] – обеспечение системой образования всех социальных отношений, без которых невозможно взаимодействие между субъектами. Это касается и вопросов обеспечения доступности образования.

Второе направление предполагает, что система образования должна обеспечивать инновационное развитие экономики. Такая модель образования будет способствовать формированию у граждан компетентности, творческих способностей, умений решать проблемы, навыков участия в сложно организованной проектной работе, способностей ориентироваться в условиях быстрой смены технологий. Все эти компетентности с различной степенью детализации и конкретики должны формироваться уже на базовых уровнях образования.

Третье направление – непрерывное образование. Необходимо разработать и реализовать систему мер, позволяющую обеспечить индивидам возможность учиться, осваивая те образовательные модули, которые им необходимы в определенный момент их профессиональной карьеры.

Четвертое направление предполагает создание такого механизма, который бы отражал эффективность взаимоотношений общества и системы образования, то есть констатация обратной связи. Четвертое направление можно рассматривать как своего рода индикатор эффективности реализации первых трех направлений. В качестве примеров такой обратной связи можно привести общественные рейтинги, аккредитацию образовательных программ как общественными организациями, так и специализированными, обязательное информирование общества о деятельности образовательных учреждений.

Для реализации национального проекта «Образование» важно разработать новую модель механизма финансово-кредитного рынка образовательных услуг. Для создания такого финансового механизма институциональной модернизации нельзя ограничиваться только вопросами заработной платы сотрудников. С 2007 г. по 2010 г. проводится эксперимент, в рамках которого студент федерального вуза сможет получить кредит на сумму до 25 тыс. долларов на весь период учебы. При этом важно разработать такую модель механизма финансово-кредитного рынка образовательных услуг, которая бы предоставляла необходимые средства не только на обучение потребителя образовательных услуг, но и на обеспечение и удовлетворение первоочередных потребностей во время учебы. Жизненные потребности учащихся будут определяться, исходя из прожиточного минимума и кредит будет составлять около 70 тыс. руб. в год.

Для обучающихся в аспирантуре необходимо предусмотреть возможность получить дополнительный кредит. Иногородние студенты, а также причисленные к категории малоимущих граждан, должны иметь возможность оформления сопутствующего кредита, например, на оплату жилья.

Ставка по образовательным кредитам составит 12% (либо 10% при кредите не в рублях, а в условных единицах). Выплачивать кредит предлагается после окончания обучения в течение десяти лет. Для тех, кто будет и тогда не в состоянии погасить долг, уже придуман альтернативный вариант – государство заплатит за бывшего студента, если тот отработает три года «по государственному направлению». Государство также готово гарантировать 10% от суммы выданного кредита.

Вместе с тем, для обеспечения устойчивого развития системы национального образования эксперимент по внедрению новой модели финансово-кредитного развития рынка образовательных услуг не должен привести к сокращению бюджетных мест в вузах. Другим важным условием успешной реализации новой модели развития является возможность выбора учебного заведения самим студентом, хотя финансовым ограничением выбора вуза, безусловно, будет выступать размер кредита, который сегодня по условиям эксперимента не может превысить 140 тыс. руб. в год.

Существуют и другие проблемы, угрожающие реализации инновационной модели образования. К сожалению, российский рынок образования как начального, так и высшего практически не учитывает реальные потребности рынка труда. По оценкам экспертов, до 50% выпускников вузов работают не по специаль-

ности. Фактически получается, что вузы выпускают невостребованных специалистов без соответствующих знаний и квалификаций. В условиях такой высокой неопределенности и отсутствия критериев развития у вузов, работающих вне рынка труда, нет стимулов для конкуренции, повышения качества образовательных услуг, а, следовательно, и для более рационального расходования средств. Получается, что у российских университетов нет конечного покупателя, ради которого можно постоянно совершенствоваться. Размещение полученного диплома на рынке труда для многих граждан уже второстепенный вопрос. Также избыточность специалистов определенных профессий по отношению к их оптимальному числу увеличивает расходы государства по определенным направлениям, например, на педагогическую практику, на лабораторные исследования.

Однако, рассчитывать на то, что государство сможет гарантировать всем бесплатное высшее образование, нельзя. Современная политика модернизации системы финансирования, которую сейчас проводит Минобрнауки, является достаточно взвешенной. Наряду с коммерческим образованием сохраняется и бесплатное образование. На наш взгляд, система образования функционировала бы эффективней, если бы эволюция в сторону коммерческого образования компенсировалась всевозможными бесплатными грантами и стипендиями.

В России в условиях развития компенсационных механизмов финансирования образования контингент студентов крайне упростился относительно успеваемости и активности. Семья, оплатившая коммерческое обучение, считает возможным устанавливать свои правила организации учебного процесса, что не могут не замечать другие обучающиеся. Это отрицательная сторона того, что есть платные и бесплатные формы обучения.

Дополнительной мотивацией для студентов могла бы стать полная или частичная компенсация коммерческого обучения в случае сопутствующих успехов в обучении. К сожалению, пока университеты не имеют возможности стимулировать студентов материально, потому что те деньги, которые они зарабатывают, тратятся на поддержание собственной жизнеспособности. Одним из вариантов модернизации финансовой модели развития образования могло стать введение всеобщего платного образования, компенсацией которого стало бы наличие значительно большего числа стипендий, в том числе, формируемых и за счет поступлений от государства. Тогда обучение стало бы практически бесплатным для значительного числа молодых людей, как в США, где восемь из десяти студентов получают различные гранты, стипендии и т.д.

Однако пока главной проблемой образования остается его недофинансирование, весьма актуален вопрос о необходимости разработки институционального механизма развития в системе национального образования с высокой инвестиционной составляющей для формирования «экономики знаний». Чтобы выжить в условиях неадекватного финансирования, государственные вузы, как известно, вправе принимать абитуриентов, выдержавших конкурс для обучения не только на бесплатной, но и на платной основе.

Отсутствие институциональной модели управления смешанными технологиями финансирования деформировали институциональный механизм развития сферы высшего образования. Вырос рынок предоставления теневых услуг абитуриентам. Безусловно, в рамках реализации нового проекта образования необходимо перестраивать отношение общества к системной коррупции, которая не только подрывает доверие к образовательному сообществу, но и служит препятствием для соглашения с ведущими европейскими странами о взаимной конвертации дипломов. Только ликвидацией или хотя бы минимизацией размеров теневого рынка образовательных услуг можно защитить конституционное право граждан России на образование.

Основной особенностью рынка услуг системы профессиональной подготовки и повышения квалификации кадров связан, с одной стороны, с рынком труда, а с другой — с рынком научно-технической продукции и рынком инвестиций. Рынок образовательных услуг отличается высокой эластичностью спроса на них. Потребители услуг образования могут сознательно урезать свои расходы в пользу других статей потребительского бюджета.

Уровень материальной обеспеченности семьи, успеваемость ребенка и место проживания являются основными факторами, влияющими на выбор стратегии профессиональной подготовки детей, однако даже при наименее благоприятных условиях (низкий доход, плохая успеваемость и т.д.) крайне невысокая доля родителей настаивает на том, чтобы ребенок сразу по окончании школы начал свою трудовую деятельность.

По социологическим опросам, большинство родителей, считают, что деньги, вложенные в образование, окупаются. Потому для оплаты обучения часто берут ссуды в банке. Почти 80% родителей школьников старших классов считают, что их дети продолжают образование после школы. Они готовы к затратам, сопровождающим реализацию образовательной стратегии.

Изменение поведения всех агентов на рынке образовательных услуг зависит от ступени образования. Наличие специалистов, оказавшихся невостребованными на рынке труда, ставит вопросы как перед государством, так и перед системой профессионального образования об изменении форм и методов их подготовки.

Эмпирические наблюдения позволяют проследить формирование финансовых потоков на каждом этапе образования. Снижение качества услуг государственных образовательных учреждений приводит к росту спроса на услуги частных операторов рынка образовательных услуг. Государственные образовательные учреждения сталкиваются с проблемой количественного недостатка персонала, а также с его низкой квалификацией. Основной причиной нехватки квалифицированных специалистов является ограниченное

финансирование учреждений сферы образования, старение преподавательского состава, отсутствие достойного молодого пополнения. На рынке труда в сфере высшего образования наблюдается устойчивая тенденция выбытия работников из отрасли.

Рынок высшего образования достаточно обширен. В любом крупном вузе существует широкое предложение целого спектра образовательных услуг, предоставляемых на платной основе, в том числе стандартные места на любом из факультетов, коммерческие подготовительные и дополнительные программы. В условиях высокой неопределенности спроса рынок образовательных услуг не транспарентен. По мнению экспертов, российские вузы научились зарабатывать деньги для своего развития, но при регулировании рынка следует учитывать степень теневизации рынка образовательных услуг.

Продукты и услуги на рынке образовательных услуг имеют трансцендентный характер. Потребитель на самом деле не знает, что приобретает в результате. Какой будет уровень образования, какие навыки и компетенции получит выпускник по завершению вуза. Единственное, что гарантированно получит студент, – это диплом, то есть продукт на социальном рынке, а продукта на образовательном рынке нет. В России рынок тренинговых услуг отличается высокой динамикой роста и темпы его роста гораздо быстрее, чем рынка образования, потому что там основным конкурентным преимуществом являются умения, квалификации, навыки, которые человек получает. А в образовании в качестве «продукта» предлагают социальный статус. В результате на рынке труда сложился весомый дисбаланс трудовых ресурсов по образованию и по специальностям. При гарантированном государством количестве бюджетных студентов (170 студентов на 10 тыс. населения) в стране более 400 студентов на 10 тыс. населения [6]. Таким образом, на российском рынке есть явное несоответствие между структурными и количественными показателями рынка труда и рынка образовательных услуг. Получается, что государственные вузы оказывают образовательные услуги за счет средств налогоплательщиков, а выпускники вузов и экономические агенты на рынке образовательных услуг не несут никаких обязательств перед государством. Сложившиеся и углубляющиеся противоречия снижают эффективность экономической модели государственного регулирования баланса трудовых ресурсов.

В ближайшие годы прогнозируется рост студентов, обучающихся на контрактной основе. По статистическим данным вузов, около 50% студентов учатся на платной основе. Средняя стоимость обучения колеблется от 2-5 тыс. долларов в год. Но далеко не все могут позволить себе такие затраты. Следовательно, актуализируется проблема дополнительных финансовых источников, позволяющих гражданам оплачивать базовое и дополнительное обучение. Отметим, что и в этом случае целесообразно использовать инновационно-инвестиционный подход в стратегии развития новой системы образования. Для поддержания доступности обучения и снижения теневизации на рынке образовательных услуг необходимы специальные кредиты на образование с льготными условиями, которые могли бы выдавать любые банки и кредитные учреждения вне зависимости от формы собственности.

В настоящее время такие кредитные программы развиты крайне слабо. Условия кредитования достаточно сложные для развития массового спроса на предложения банков: до 20% годовых при максимальном сроке возврата кредита 10 лет и максимальной сумме кредита 25 тыс. долларов [4]. Безусловно, такие условия банков делают образовательные кредиты просто недоступными для большинства населения. Сегодня спроектирована и реализуется концепция нового закона, определяющего качественно новые отношения между работодателями и вузами, следовательно, отношения бизнеса и образования будут формироваться в новом институциональном пространстве. Раньше эти отношения строились во многом на доверии. Вузы взаимодействовали с нужными работодателями и определяли схему совместной работы по подготовке специалистов.

Известен положительный опыт работы вузов отраслевой направленности и ОАО «Российские железные дороги», ОАО «Газпром». Например, РАО «ЕЭС России» сотрудничает с Московским энергетическим университетом, заключив договоры на подготовку специалистов, как двусторонние «ВУЗ-предприятие» – на подготовку группы специалистов, так и трехсторонние «ВУЗ – студент – работодатель», предполагающие «точную» подготовку специалиста. В эту контрактную систему, по нашему мнению, следовало привлечь в качестве экспертов государство и лучших менеджеров по кадрам крупного бизнеса.

В качестве примера такого взаимодействия выступает модель инновационно-образовательного блока в г. Санкт-Петербурге, где «Адмиралтейские верфи» в структуре предприятия уже создали центр послевузовской подготовки и заключают договоры с Морским техническим университетом на подготовку специалистов, а в центре создают лаборатории, которые ВУЗ может использовать как базу для работы со студентами, начиная с любого курса [1]. Результат взаимодействия – не только качественное образование, но и серьезная экономия средств.

Сегодня российским работодателям, которые готовы платить за подготовку квалифицированного специалиста, приходится действовать методом проб и ошибок. В рамках рыночной экономики необходимо переходить на систему договорных и контрактных взаимоотношений между бизнесом, студентом и вузом, но не делать это единственным вариантом. Доступность и качество – это два принципиальных критерия, по которым в будущем должна оцениваться российская система образования.

«Прежде всего, образование должно быть доступным для российских граждан, а его качество – соответствовать лучшим отечественным и международным образцам», – отметил В.В. Путин. Это главное условие его модернизации, поэтому необходимы принципиально новые оценки качества образования, с опорой на критерии, предъявляемые обществом, экономикой, работодателями, рынком труда. Система управления рынком образовательных услуг должна включать новые технологии, организационно-экономические, страховые инструменты и финансовые механизмы.

Переход от финансирования учреждений к финансированию потребителей услуг – новая задача формирования институционального механизма сферы образовательных услуг¹. Для оптимального расходования финансовых средств предлагается ввести в действие контрактную систему «государство – вуз – обучаемый» [2]. С одной стороны, новую систему финансирования регионы могут внедрять самостоятельно. Сегодня такую систему используют лишь отдельные субъекты – Санкт-Петербург, Тюменская область. С другой стороны, если государство считает важным оптимизировать свои расходы на образование, то оно должно и дать определенную финансовую самостоятельность высшим учебным заведениям, которой сейчас у них нет. Руководитель Томской области Виктор Кресс считает, что для этого, во-первых, необходимо дать университетам право создавать наукоемкие предприятия, а во-вторых, обязать их заниматься инновационной деятельностью. Однако не только остро стоит финансовый вопрос перед системой образования.

Институциональная деформация механизма финансирования развития российских вузов складывается с заработанными средствами, которые можно было бы направить на стратегическое инвестирование. В результате в институциональном механизме финансового обеспечения образовались следующие разрывы: государство не обеспечивает должным образом финансирование бюджетных мест, а вузы не готовы рационально воспользоваться повышенным спросом на свои услуги. Все эти противоречия обусловлены, на наш взгляд, общей внеэкономической ситуацией, в которой работают высшие учебные заведения. В этой системе достаточно факторов, способствующих деформации рынка образовательных услуг, основным из которых является институциональный разрыв между рынком образования и рынком труда. В России сложился большой сектор так называемого псевдообразования, где и студент и преподаватели формально исполняют свои обязанности. По оценкам экспертов, масштабы псевдообразования составляют от 20% до 30%, масштабы «плохого» образования (отсутствие инновационной составляющей, недостаточное освоение базовых компетенций) – от 50% до 75% существующей высшей школы. По мнению Я. Кузьмина, «на 300 000 выпускников – экономистов и менеджеров найдется едва ли 10 000 тех, кто владеет эконометрикой; на почти 100 000 инженеров – 15 000 умеющих работать с современными пакетами компьютерного проектирования» [3].

Для того чтобы сохранить доступность высшего образования, но при этом сделать его еще и эффективным, необходимо, во-первых, устранить искусственно поддерживающийся социальный разрыв между техникумами и вузами. Во-вторых, создать реально работающий механизм контроля качества в высшем образовании. Для этого сейчас разрабатывается новое поколение стандартов, четко выделяющее ядро компетенций (не больше 4-5 ключевых предметов), по которому будет вестись внешний контроль. В-третьих, создать вне сферы образования профессиональные стандарты и систему профессиональных экзаменов: на врача, на адвоката, на инженера определенной специальности, на технолога, на повара и т.п. Такие стандарты и экзамены широко распространены в мире, а в России существует только несколько случаев. Предпринимательское сообщество ранее заявляло о своем желании создать профессиональные стандарты, но результатов в этой области не было.

Во Всемирной декларации о высшем образовании XXI века говорится, что финансирование высшего образования требует привлечения как государственных, так и частных средств. Диверсификация источников финансирования является отражением той поддержки, которую общество оказывает вузам. Что же касается научных исследований, то здесь государственная поддержка должна иметь приоритет для сбалансированности решения образовательных и общественных задач. Проблемы реализации инновационной модели образования, ориентированной на потребителя услуг и его социализацию, носят многофакторный противоречивый характер, однако уже обозначенные основные направления проектирования такой модели, траектории развития, внедрение институциональных и финансово-кредитных механизмов позволяют оптимистично продолжить нам научные и прикладные исследования в этой области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванова В. Штраф отменяется. Новый закон поможет работодателям активнее сотрудничать с вузами / Беседу провела М. Агранович // Российская газета. Федеральный выпуск №4022 от 21 марта 2006 г.
2. Кузьмин В. Кремлевский педсовет решил, что качественное образование должно быть доступным // Российская газета. Федеральный выпуск №4027 от 25 марта 2006 г.
3. Кузьминов Я. Высшая школа: Массовое высшее // Ведомости. 2008. №140 (2162).
4. Лукин В.П. Знания в кредит / Беседу провел И. Елков // Российская газета. Федеральный выпуск №4081 от 1 июня 2006 г.
5. Макаров В.Л. и др. Экономика знаний: Уроки для России // Вестник Российской Академии Наук, т.73. 2003. №5. С. 450.
6. Петров Н. Царство теней // Эксперт. 2006. №38, 16 октября.
7. Реморенко И.М. Модель «Российское образование – 2020» создается в интересах потребителей образовательных услуг / Беседу провел Б. Старцев // Открытая экономика. 18 июля 2008.
8. Экономика знаний // Эксперт – Северо-Запад (Санкт-Петербург). 2004. №22.

¹ Принцип нормативно-подушевого финансирования школ, например, необходимо вводить постепенно, чтобы не ухудшить их состояние. Важно в самые короткие сроки определить источники финансирования на региональном и муниципальном уровнях, исключить попытки уменьшить эту финансовую базу.

ЦЕЛИ И ФАКТОРЫ ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

СМИРНОВА Е.В.

Смирнова Е.В. Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере,
г. Краснодар, старший преподаватель кафедры экономики, e-mail: evsmirnova28@mail.ru

В статье дается обоснование целей и факторов гуманизации экономического роста для обеспечения высокого уровня развития человеческого потенциала.

Ключевые термины: гуманизация; экономический рост; экономическое развитие; инвестиции в человеческий капитал; социальный прогресс

Давно было замечено, что человеческая жизнь может протекать лишь в условиях сотрудничества между людьми. Различные аспекты этого сотрудничества рассматривались еще древними мыслителями – Т. Гоббсом, Дж. Локком, Ж.-Ж. Руссо, а также А. Смитом, К. Марксом и др. А. Смит в работе «Теории нравственных чувств» акцентирует внимание на важнейшем моменте сотрудничества между людьми: «Все члены человеческого общества нуждаются во взаимных услугах и одинаково подвергаются взаимным обидам: когда взаимные услуги вызываются взаимной любовью, благодарностью, дружбой, уважением, то общество процветает и благоденствует» [5]. К этой формулировке о значении межчеловеческого сотрудничества следовало бы добавить еще одно условие, без которого оно не может стать источником благополучия и процветания – это равновыгодность сотрудничества для партнеров. Взаимно выгодное сотрудничество всегда существовало между людьми, однако одни из партнеров имели большую выгоду, чем другие.

Гуманизация экономических отношений заключается именно в приближении к равной выгодности от сотрудничества и, в конечном счете, достижении его с учетом, конечно, роли отдельных партнеров в его результатах. Под гуманизацией экономики понимается адекватное ее развитие и функционирование к нуждам и интересам людей и всего общества в целом. Как многокомпонентный процесс, гуманизация проявляется в усилении фундаментальной функции экономики — служить добру и совершенству жизни каждого человека одинаково, с учетом их заслуг и альтруистического принципа (бескорыстной помощи нуждающимся членам общества) [2]. Более конкретно это означает:

- освобождение всех людей от страданий в виду недостаточности благ (экономическое освобождение);
- устранение тяжелых, бессодержательных, рутинных трудовых операций, интеллектуализация труда и рост его творческого характера (технологическое освобождение);
- повышение объективации (справедливости и нравственности) социально-экономических отношений – трудовых, собственности, обмена, распределения, потребления; расширение экономической и интеллектуальной свободы;
- устранение угнетения человека (социальное освобождение);
- повышение эстетических характеристик содержания трудового процесса и результатов (продукта) труда (культурный прогресс), ограничение экологической вредности производства и улучшение окружающей среды (экологическая безопасность).

Общей средой для проявления факторов гуманизации экономики являются: конкретно-исторические и общечеловеческие элементы объективно складывающихся социально-экономических и др. межчеловеческих отношений; нормы поведения людей; оценочные критерии, считающиеся при существующем образе жизни и с глобальной точки зрения отдельные факты поведения людей, отношения между ними приемлемыми (правильными) или несоответствующими общечеловеческим ценностям.

В системе гуманистического развития формируются объективные основы общечеловеческих ценностей: осуждение агрессии, насилия, эксплуатации, любых действий, направленных против жизни и свободы личности и ее человеческого достоинства. Вместе с тем само осознание этих принципов является необходимой предпосылкой перехода к гуманистическому типу развития.

На основе уточнения сущности гуманизации экономики и экономических отношений, можно определить понятие гуманизации экономического роста. При этом гуманизацию экономического роста необходимо рассматривать как системную целостность, которая представляет собой сложную совокупность взаимосвязанных структурных элементов: гуманизация экономических систем, гуманизация производства, гуманизация культуры, гуманизация образования, гуманизация качества жизни, гуманизация технологий и гуманизация трудовых отношений. Взаимосвязь указанных элементов формирует новый качественный уровень – гуманизацию экономического роста.

Сущность гуманизации экономического роста заключается в объективной необходимости создания такой среды – социально-экономической, политической, производственной, экологической, институциональной, в которой человек – главная производительная сила – не испытывал неудобств, связанных с, например, динамизмом развития экономики, высокими или низкими темпами роста, быстрой сменой технологий, взаимодействием на международном уровне.

Для высокоразвитых стран экономический рост неотделимым от гуманизации. Гуманизация присутствует в каждой составляющей этого процесса, причем не только в качестве внешнего импульса, а как имманентно присущая самой его сути. И на этом этапе можно говорить об экономическом развитии, доминирующим фактором которого является человеческий прогресс, воспроизводство человеческого потенциала. Однако, на определенном уровне развития иная структура, направленность экономического роста не только неэффективна, но практически невозможна и по большому счету даже опасна, ввиду очень высоких экономических, политических, социальных, человеческих, экологических издержек. Именно по этим причинам альтернативы гуманистическому типу экономического развития в современном мире, на любом структурном уровне, просто не существует.

При этом, экономический рост понимается нами как количественное увеличение национального продукта и как качественное развитие экономики. В свою очередь качественное развитие экономики это, своего рода, двуединый противоречивый процесс. С одной стороны, качество развития определяется уровнем инновационного прогресса человечества в экономику, с другой стороны, само развитие и рост масштабов экономики повышает требования к качеству человеческого капитала, как работника и как личности. Поэтому гуманизация экономического роста состоит в обеспечении условий формирования и реализации человеческого потенциала, обеспечивающего такой рост и развитие.

Степень гуманизации экономического роста можно установить по целому ряду критериев, имеющих экономический, финансовый, институциональный, а в особенности социальный характер.

Несомненно, экономическими и финансовыми показателями сложно в полной мере измерить и оценить уровень гуманизации экономического роста, так как они дают лишь косвенную оценку, нередко и противоречащую многим социальным критериям.

Очевидно, что к числу экономических показателей оценки уровня гуманизации экономического роста относят: ВВП на душу населения, показатели научно-технического прогресса, динамику объема товарооборота и экспорта товаров, инвестиционную активность, структуру национального богатства. Даже если все эти показатели имеют позитивную динамику, то далеко не всегда экономический рост обеспечивает развитие человека и реальный рост его благосостояния. Так, одно из самых высоких значений показателя накопленного национального богатства на душу населения приходится на Россию – 400 тыс. долл. – более чем в четыре раза выше общемирового уровня. Однако, по структуре долей национального богатства Россия отличается от развитых стран, где доля природного капитала в национальном богатстве в среднем составляет 4%, доля производственного капитала – 18%, удельный вес человеческого капитала – более 75%. В национальном богатстве России значительный удельный вес приходится на природный капитал – 40%, тогда как на производственный капитал – 10%, а человеческий капитал оценивается в 50%. Даже без сложных расчетов и анализа можно явно отметить резерв повышения гуманизации экономического роста – это инвестиции в человеческий капитал. В 2007 году началась реализация приоритетных «Национальных проектов» в рамках которых 206 миллиардов рублей направилось на здравоохранение, на образование – 277,94 миллиарда рублей, а на культуру, кинематографию и СМИ – 67,8 миллиарда рублей.

С точки зрения гуманизации наиболее распространенным и доступным способом оценки факторов экономического роста является разработка комплексных социальных индикаторов, структурных и весовых оценок. Речь идет также о возможности превращения этих переменных в управляемые и управляющие параметры социального развития. В мире активно идет разработка данных критериев и индикаторов. Этим занимаются ведущие международные организации: ООН, Всемирный Банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития, Европейский союз и др. Эта проблема рассматривается на различных международных конференциях и семинарах. Несмотря на такое пристальное внимание ученых и практиков, разработка индикаторов экономического развития гуманизационной направленности еще далека от истины. Показатели, применяемые ООН (ИРЧП, ожидаемая продолжительность жизни, грамотность взрослых, полнота охвата всего населения обучением, доход (ВВП) на душу населения и пр.), «позволяют приближенно, в грубой количественной мере или путем порядковой величины измерить социальную эффективность принимаемых решений, подойти к комплексному анализу тенденций экономического развития различных стран и регионов мира» [3].

В идеале целесообразно иметь «сквозные» индикаторы, которые применимы для любого уровня – федерального, регионального, местного. Вместе с тем в зависимости от уровня анализа системы индикаторов могут существенно различаться. По нашему мнению, для оценки гуманизации экономического роста нужно использовать систему индикаторов, включающих как единичные, так и интегральные показатели.

Наиболее подходящими, на наш взгляд, являются следующие индикаторы: ВВП на душу населения; объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования; коэффициент обновления основных фондов; бюджетная обеспеченность; энергоемкость ВВП; электроемкость ВВП; доля инновационной продукции в общем объеме произведенной промышленной продукции; индекс развития человеческого потенциала; выбросы загрязняющих веществ в атмосферу; сброс загрязненных сточных вод; использование токсичных отходов; количество переработанных отходов производства и потребления; инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, а также показатели высокоразвитой инфраструктуры населения.

Несколько слов о финансовых показателях экономического роста, которые также можно использовать для оценки уровня его гуманизации. К таким показателям можно отнести: объемы собственных ресурсов предприятий, показатели их инвестиционной активности, динамика сбережений населения, структура рас-

ходов населения и др. Однако даже при росте собственных средств предприятий и активизации их инвестиционной деятельности, при росте сбережений населения нельзя с уверенностью говорить о росте благосостояния и эффективной реализации трудового потенциала. Отрицательные коррективы вносят пропорции распределения чистой прибыли предприятий на потребление и накопление, снижение доли капитальных вложений в общем объеме инвестиций и, конечно же, инфляция, рост цен на все виды ресурсов, товаров и услуг. Это лишь немногие факторы, сдерживающие процесс гуманизации.

Остановимся на тех критериях, которые, по сути, наиболее близки к гуманизации любых процессов и явлений – это социальные критерии. К сожалению не так их много используется, чтобы полноценно оценить уровень гуманизации экономического роста, и поэтому круг социальных критериев следовало бы расширить. Тем не менее, основными социальными критериями гуманизации экономического роста являются:

- демографические показатели;
- показатели уровня жизни населения;
- показатели качества жизни населения;
- показатели дифференциации оплаты труда и др.

По оценкам экономистов за последние 20 лет численность населения трудоспособного возраста уменьшится почти на 20 млн. человек. Поэтому с учетом демографического спада эффективное использование трудовых ресурсов в ближайшей перспективе станет объективной необходимостью увеличения национального ВВП и экономического роста страны. И этому будут способствовать, в первую очередь, масштабные инвестиции в человеческий капитал. Они выгодны не только социально, так как развивают человека, но и экономически. По некоторым оценкам, каждый доллар вложенный, например, в образование, приносит от 2 до 10 долл. чистой прибыли. Важным ведущим направлением инвестиций в человеческий капитал должны стать инвестиции, обеспечивающие здоровье людей. По оценкам специалистов, потери ресурсов здоровья трудоспособного населения России по состоянию на конец 2006 г. составляют величину, соответствующую 44% ВВП. Кроме этого, обеспечение благоприятных условий труда – не менее значимое направление инвестирования. Об этом свидетельствуют следующие факты. Удельный вес тех работников, кому установлены компенсации в связи с вредными условиями труда в промышленности, не опускается ниже 44% занятых в этой сфере.

Повышение уровня и качества жизни населения является главной целью любого прогрессивного государства, нацеленного на экономический рост. В ограниченном смысле уровень жизни оценивается через характеристику уровня потребления населения страны и степени удовлетворения его потребностей. В широком понимании – через характеристику уровня человеческого развития и условий жизнедеятельности населения. Вполне очевидно, что при оценке гуманизации экономического роста, необходимо использовать именно широкое истолкование понятия уровень жизни, так как это позволит выявить конкретные проблемы за широкой обихих позитивных изменений.

Кроме того, известно, что не только уровень, но и качество жизни населения характеризует гуманизацию экономического роста. Качество жизни определяется и качеством трудовой среды, в рамках которой человек проводит значительную часть своей жизни. Для роста качества трудовой жизни необходима масштабная механизация и автоматизация процесса труда, дающая потенциал развитию творчества; организация труда, дающая возможность личности контролировать и управлять трудовым процессом. Понятно, что в этом заинтересован как человек, так и государство.

Гуманизация экономического роста должна базироваться на социальном качестве реализуемых преобразований. Социальное качество обозначает все, относящееся к межличностному, к формам совместной деятельности и жизни людей, формам их общения. Социальные качества олицетворяются в условиях, средствах человеческой жизнедеятельности, проявляются через бытие индивидов, через бытие общностей.

В соответствии с вышеизложенным, мы видим, что необходимость гуманизации экономического роста, была, прежде всего, осознана наукой, шаг за шагом менялись принципиальные представления о критериях социально-экономического развития. Существенной эволюции подверглись концепции экономического роста, перейдя от количественного анализа к идеям гуманистического развития. Закрепить данную мысль можно основываясь, на высказываниях академика Д.С. Львова: «Экономическая наука ... не обладала и никогда не будет обладать секретом построения эффективной экономической системы на основах иных, чем на началах духовного и нравственного развития общества» и «на смену неолиберальной идеологии реформ, ориентированных на приумножение финансового капитала, должна прийти идеология активизации социальных факторов экономического роста» [4].

Классификации факторов экономического роста посвящено много исследований. Наиболее известны следующие градации факторов роста: экстенсивные и интенсивные; личные и вещественные, структурные, организационные и управленческие; экономические, политические и социальные; научные, технические и ресурсные и другие. Однако ни в одном источнике не упоминаются факторы гуманизации экономического роста. Гуманизацию экономического роста необходимо рассматривать как многофакторный процесс. Под факторами гуманизации экономического роста мы понимаем процессы и явления, определяющие функционирование и развитие таких экономических отношений, которые становились бы источником благополучия и счастья для всех людей. Данное определение конкретизируется в том, что эти процессы и явления должны способствовать установлению в обществе таких социально-экономических отношений, которые бы содействовали формированию и развитию социально-экономической, институциональной, производственной, экологической, моральной и политической среды, в которой человек не испытывал бы неудобств,

связанных с темпами экономического роста, сменой технологий, динамизмом развития экономики, взаимодействием на международном уровне.

Согласно данному определению можно предложить следующую классификацию факторов гуманизации экономического роста, объединенных между собой по выбранным критериям. При этом данная классификация не претендует на неотъемлемость и конечность, а предполагает возможность ее развития в ходе дальнейшего теоретического исследования и осмысления процесса гуманизации экономического роста.

По направлению воздействия все факторы разделяем на прямые и косвенные. К прямым факторам, непосредственно определяющим усиление основной функции экономики – служить совершенству жизни каждого человека, мы относим: количественные и качественные характеристики человеческого капитала; увеличение совокупного производства; совершенствование технологического и технического уровня производства; интеллектуализация труда; выравнивание показателей уровня качества жизни. В состав косвенных факторов, присутствие которых гарантирует гуманизацию экономического роста при определенных условиях. К ним в относятся: повышение нравственности и справедливости социально-экономических отношений, порядок распределения доходов; повышение эстетических характеристик процесса и результата производства.

По виду воздействия, факторы гуманизации экономического роста классифицируются на внутренние (национальные, государственные или общественные) и внешние (международные или глобальные).

По характеру воздействия, факторы гуманизации экономического роста распадаются на базовые и надстроечные. В качестве базовых факторов гуманизации экономического роста, выступающих основой экономического развития, могут быть факторы совокупного предложения (изменения совокупных затрат производственных ресурсов и научно-технический прогресс) и совокупного спроса. К факторам, характеризующим надстройку общества, отнесены состояние общественного сознания, государственное управление, политическая стабильность в стране, патриотизм граждан, состояние правовых институтов, классовое и межэтническое сотрудничество, сведение к минимуму конфликтов внутри общества, консолидирующая общество идея, и др.

Кроме того, факторы гуманизации экономического роста классифицируются по проявлению и распадаются на объективные (рост национального богатства и валового внутреннего продукта, сокращение энерго- и материалоемкости валового внутреннего продукта, рост инвестиций, увеличение продолжительности жизни, охрана окружающей среды, уровень развития производительных сил в совокупности с охраной труда и здоровья, обеспечение социальных гарантий, характер и степень зрелости экономических отношений) и субъективные (общественная психология, менталитет, национальная специфика, этнические особенности, политическое состояние общества, религия, развитие интеллекта и рост духовного богатства человека, развитие культуры, образования, науки, этики и искусства, общественное сотрудничество и согласие).

По уровню воздействия и качеству управления факторы распадаются на: гуманизацию экономического роста на макроуровне (международный мир и сотрудничество, сведение к минимуму конфликтов внутри общества и т.д.); на мезоуровне (стимулирование развития социальных отраслей, обеспечение возможностей для участия всех граждан в общественной жизни и т.д.); на микроуровне (создание условий для самовыражения личности, право каждого участвовать в принятии решений и т.д.). Так же необходимо отметить, что между факторами гуманизации экономического роста, существует постоянное взаимодействие, проявляющееся в их взаимообусловленности и взаимовлиянии. Сложное переплетение этих факторов определяет единство процесса гуманизации экономического роста. Следовательно, содержание гуманизации экономического роста проявляется в усилении социальной и духовной направленности экономического развития, форм организации и условий научно-производственной деятельности на человека как высшую ценность, на преодоление технократических тенденций, противоречащих его потребностям и всестороннему, свободному развитию каждой личности. Этот процесс включает в себя:

Во-первых, все более полное использование результатов и потенциальных возможностей науки в целях обеспечения благополучия всего населения.

Во-вторых, совершенствование самой сферы материального и нематериального производства с целью создания условий, наиболее отвечающих самореализации и увеличению творческого потенциала всех занятых. Отсюда следует, что гуманизация экономического роста это такой процесс, который может либо затормозить, либо ускорить развитие, что проявляется в современных социально – экономических отношениях в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Гуманистические ориентиры России» Монография. М.: Институт экономики РАН, 2002.
2. Малашиха Г. Тенденции гуманизации и дегуманизации экономики. Изд. Петрополис. С-П. 2001.
3. Монографии Института экономики РАН - Экономические чудеса: уроки для России // Отв. ред. Д.В. Кузина, М.: Олма-Пресс, 1994.
4. Путь в XXI век (Стратегические проблемы и перспективы российской экономики). М.: Экономика, 1999.
5. Смит А. Теория нравственных чувств. Перевод с англ. М., 1997.
6. Ткачев А.Н., Луценко Е.В. Гуманистическая экономика, качество жизни и цели региональной администрации. Научный электронный журнал КубГАУ. № 4 (6), 2004.

СПЕКУЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

ГАРЬКУША М.С.

Гарькуша М.А. Кубанский государственный технологический университет,
г. Краснодар, преподаватель кафедры экономической теории, e-mail marinagarkusha08@rambler.ru

Результатом развития электронных технологий и всеобъемлющих спекуляций на финансовых рынках стало постоянное беспрецедентное увеличение фиктивного капитала.

Ключевые слова: деньги; финансовые инструменты; спекуляция

Отражением тесной связи экономической природы денег с психологическими аспектами хозяйствования стало появление и развитие социального аспекта в теории денег. Западные теории эволюционировали от концепции нейтральных денег к признанию их активной роли в развитии экономики позитивной или негативной в зависимости от устойчивости денежной единицы.

Отрицание активной роли денег в экономике преобладало с XV до конца XIX века. Так, в рамках классического экономического подхода деньги являются нейтральным всеобщим эквивалентом стоимости. Затем это представление сменяется признанием взаимосвязи денежного обращения и реального сектора экономики, где природе денег и денежному обращению уделяется более пристальное внимание [1].

Будучи очевидцем Великой экономической депрессии, Дж. М. Кейнс обосновал концепцию внутренней неустойчивости рыночной экономики, которую он связывал с недостаточным спросом на ресурсы и деньги. Дж. М. Кейнс расширил представления предшественников о причинах, побуждающих домашние хозяйства иметь денежный запас, обоснованием «психологического закона». Так, потребление является функцией располагаемого дохода, но с ростом доходов средняя склонность к потреблению падает ввиду психологической склонности человека к большему сбережению с ростом доходов. Психологическая склонность человека к сбережению определенной части дохода сдерживает увеличение дохода из-за сокращения объема капиталовложений, от которых зависит получение дохода. Так же согласно концепции Кейнса, чем ниже норма ссудного процента, тем выше стимулы к росту уровня инвестиционного спроса [2].

Большинство людей склонны считать, что если они не являются клиентами банка, не берут кредиты и не осуществляют тому подобные операции, то они и не платят проценты. Однако на практике это прямо противоположно: цена любого товара, который мы оплачиваем, включает в себя определенную часть, приходящуюся на долю процента. В среднем, доля процентов или капитальных затрат составляет для цен на товары и услуги повседневного спроса более 50% [3].

Проценты по кредитам являются важной составляющей, стимулирующей «раскрутку» механизма инфляции. При анализе динамики роста процентного долга, выясняется, что картина задолженности предпринимателя, региона или государства кредитору на разных этапах выплат выглядит по-разному. Так, например, столь необходимый производителю долгосрочный кредит, взятый, скажем на 25 лет при сложных 3% годовых, к сроку выплаты удваивается (при сложном 1%, долг удваивается приблизительно через 70 лет). Если проанализировать отношение даже очень небольших процентных ставок к самым, казалось бы, «земным» срокам выплат, то выясняется, что чем ближе к моменту выплаты долга, тем менее благополучно выглядит финансовое состояние должника [4].

К тому же, проценты, являясь средством обеспечения оборачиваемости денег, представляют собой в рамках современной денежной системы способ скрытого перераспределения денег, являющегося результатом того, что кто-либо может мешать развитию обмена товаров и услуг, придерживая средство обмена и получая за это вознаграждение. За счёт взимания процентов, денежные состояния удваиваются через регулярные промежутки времени, то есть они имеют экспоненциальную динамику роста, что и объясняет, почему в прошлом, через регулярные промежутки времени, возникали сложности с системой денежного обращения, возникают они и сейчас. В итоге ситуация характеризуется тем, что всё большие суммы денег концентрируются в руках всё меньшего числа индивидуумов и фирм [2].

Те же процессы наблюдаются в деятельности на определенных сегментах финансового рынка. По характеру обращающихся на финансовом рынке товаров выделяются два круга операций:

- широкий круг операций, где деньги инвестируются в процесс производства товаров и товарного обращения;
- узкий круг операций, где продают и покупают некоторые специфические денежные товары, так называемые финансовые рыночные инструменты.

Древнейшие финансовые инструменты, такие как векселя, облигации, акции, национальные валюты возникли еще в средние века. Но только в последние десятилетия XX века на основе этих древнейших финансовых инструментов сформировался целый мир сложнейших и разнообразнейших произвольных форм, позволяющих зарабатывать или терять в кратчайшие промежутки времени огромные доходы. Ценные бу-

маги и валюта – простейшие финансовые инструменты. На их основе выросли десятки производных финансовых инструментов. Сложился особый рынок производных финансовых инструментов, годовой оборот которого оценивается фантастической суммой в 50 трлн. долларов. [4]

По широко используемой классификации А. Тоффлера в данный момент человеческая цивилизация находится в состоянии перехода к обществу «третьей» волны. Поскольку деньги являются важнейшим экономическим инструментом, то при переходе общества от одного этапа развития к другому, следует процесс эволюции сущности денег. С распространением электронных средств связи и новых способов передачи информации, потребность в физическом перемещении банкнот и монет просто постепенно исчезает, что оказывает огромное влияние на развитие финансового рынка. [6]

Точкой отсчета современного технологического перевооружения мирового валютного рынка стал переход на электронные технологии. Начало этому процессу положило информационное агентство Reuters, которое запустило в 1981 году первую электронную дилинговую систему.

В начале 1990-х годов следующим шагом в повышении уровня технологического обеспечения операций на мировом валютном рынке стало применение электронных брокерских систем. Информационно-торговые системы ведущих западных банков, соединенные между собой электронными системами, фактически создали глобальный межбанковский валютный рынок, где операции осуществляются 24 часа в сутки, причем с низкими транзакционными издержками. Сейчас практически любой человек, имеющий доступ в Интернет, способен стать участником торговли на финансовом рынке.

Но здесь существует фактор, который следует учитывать индивидууму, желающему попробовать себя в качестве игрока. Человеку проще тратить то, что он не достает из кармана. На этом играют виртуальные биржи типа «Forex-Клуба». Виртуальными являются заемные средства. Игрок кладет в игру 1000 рублей, а банк выдает так называемое «плечо» в 100 раз больше. Имея на счету уже 100 000 рублей, можно и выиграть в 100 раз больше, но при проигрыше обнаружится печальный результат – игрок станет попросту должником банка. Что и происходит с большинством игроков.

Следствием все большего распространения электронных технологий стала возросшая степень интеграции сегментов финансового рынка – валютного, фондового и срочного.

По сравнению с Бреттон-Вудской системой современная финансовая организация имеет следующие основные признаки – огромная величина, сложность и скорость финансовых операций и потоков. Огромные объемы спекуляций провоцируются огромной концентрацией благосостояния, сформировавшегося со времени 1973 года.

Если рынки стремятся к монополии, то это означает, что группа людей, контролирующих активы, сокращается, а объемы таких активов в руках у избранных возрастают.

В 1980-х годах из каждых 100 долларов мирового роста самые бедные 20% населения получали 2,20 долларов; к 2001 году им доставалось уже лишь 60 центов. Нет никаких сомнений в том, что подобный рост способствует дальнейшему обогащению богатых и еще большему обнищанию бедных. Проблема в том, что участники рынка не видят истинной подоплеку кризиса – налицо кризис неплатежеспособности активов, вызванный массовым увлечением финансовым рычагом [6].

Здесь возникает вопрос о реальности подобного безграничного роста. Постоянный рост не является естественным условием. Природа, человек устроены так, что всё рождается, растёт, развивается, но затем угасает. Хотя спекуляции на рынке могут играть положительную роль, увеличивая ликвидность и глубину рынка, но только тогда, когда рынок способен поглощать большие массивы денег без провоцирования цен.

Сегодняшние спекуляции на рынке явно не являются положительным фактором. Спекулятивные атаки и подрывные акции на финансовых рынках направлены на получение прибыли без производства реальной стоимости. Спекулятивные сделки, то есть торговля с единственной целью получения прибыли непосредственно от изменений стоимости финансовых инструментов, захватили практически большую часть финансового рынка. Напротив, «реальная» экономика, где осуществляются акты купли-продажи реальных товаров и услуг за границу, включая портфельные инвестиции, развивается сама по себе [3].

Это хорошо понимали ростовщики, учитывавшие, что проценты при длительном воздействии разрушают любой социальный организм, приводя к ужасным для них, ростовщиков, последствиям. Вследствие чего с древних лет существовал «Святой год», когда раз в семь лет прощались все проценты и долги. Так пытались ограничить тот вред, который наносился экономике ростовщическим процентом.

Две волны финансовых кризисов начиная с середины и до конца 1990-х годов принесли большие экономические потери. Глобализация мировых экономических связей способствовала появлению цепной реакции в распространении кризисов в региональном масштабе по торговым и финансовым каналам. Триллионные потоки капиталов, усложнение финансовых рынков развитых стран и появление новых финансовых инструментов, огромная задолженность развивающихся стран и неразвитость их финансовых рынков и другие факторы значительно увеличивают риски валютно-финансовых кризисов [7].

Развитие новой финансовой экономики неизбежно ведет к изменению модели расширенного воспроизводства нового времени и к логически вытекающему из этого всего хаосу. Многие экономисты называют происходящие процессы виртуализацией экономики. Одним из оттенков смысла понятия «виртуальный» является его определение как, нечто в промежуточном состоянии, некая переходная форма, существующая

короткое время. Возможно, происходящие сегодня процессы являются намеками на зарождение чего-то нового среди обломков старого уклада жизни [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. Валянский С., Калужный Д. Третий путь цивилизации, или Спасет ли Россия мир. М.: Алгоритм, 2002.
2. Ермоленко А.А., Дейнега В.Н. Теория финансов в зеркале политической экономии. Краснодар: «Экоинвест», 2000.
3. Доронин И.Г. Новые технологии на валютном рынке // Деньги и кредит. 2000. № 11..
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1976.
5. Красавина Л.Н. Проблемы денег в экономической науке // Деньги и кредит. 2001. № 10.
6. Ковалев В.В. Методы предупреждения валютно-финансовых кризисов // Банковское дело. 2005. № 2.
7. Лиетар А. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. М.: КРПА Олимп: АСТ: Астрель, 2007.
8. Хелд Д. Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура / Пер. с англ. В. В. Сапова и др. М.: Праксис, 2004.

Коды классификатора JEL: E17, R38

СОВРЕМЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОГНОЗОВ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

АГАМАЛЬЯНЦ А.П.

*Агамальянц А.П. Северо-Кавказская академия государственной службы, аспирант,
преподаватель кафедры экономической теории и предпринимательства, e-mail: jagorolk@mail.ru*

В статье рассматривается потенциал современного социально-экономического прогнозирования и его необходимость для оптимизации текущего и перспективного планирования и регулирования национальной экономики.

Ключевые слова: *социально-экономическое прогнозирование; планирование; государственное регулирование; экономика*

В условиях современной российской экономики, особенно в последние годы, особенно явно стала видна необходимость в развитой системе прогнозирования социально-экономических процессов. Как известно, любое управленческое решение, особенно в сфере экономики, имеет определенные социальные последствия и во многом от степени проработанности прогноза и плана, на основе которых принимается решение, зависит, негативный или позитивный характер будут иметь эти последствия. Для того же, чтобы формировать эффективную стратегию и предвидеть возможные альтернативы развития экономики страны, ее регионов, а также различных предприятий и организаций, необходимо доскональное изучение теоретических и методологических основ планирования и прогнозирования, их организационных аспектов. Также, помимо освоения фундаментальных знаний в этих отраслях, следует уделять пристальное внимание новым подходам, которые появляются в силу развития экономических и социальных отношений.

В современной науке прогнозом называют научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем, об альтернативных путях и сроках его осуществления [6]. Соответственно, социально-экономическое прогнозирование можно определить как процесс разработки социально-экономических прогнозов, основой которых служат научные методы познания экономических и социальных явлений, а при составлении используется вся совокупность методов, способов и средств экономической прогностики.

Прогнозирование вполне может быть соотносено с таким, более широким, понятием, как предвидение, которое заключается в опережении отражения действительности. Научной основой его служит познание не только законов экономики, но и законов природы, общества, мышления. Помимо прогнозирования, различают следующие формы предвидения, зависящие от степени конкретности и характера воздействия на ход исследуемых процессов: гипотеза и планирование.

Мы будем придерживаться точки зрения, что гипотеза характеризует научное предвидение, исходя из общей теории, то есть, ее исходную базу составляют теория и открытые на ее основе закономерности и возможные причинно-следственные связи функционирования и развития исследуемых объектов. На этом уровне дается качественная их характеристика, выражающая общие закономерности поведения. В сравнении с гипотезой, прогноз имеет гораздо большую определенность и достоверность.

«Планирование представляет собой процесс научного обоснования целей, приоритетов, определения путей и средств их достижения. На практике оно реализуется посредством разработки планов. Его отличительной чертой является конкретность показателей, их определенность по времени и количеству.

План – это документ, который содержит систему показателей и комплекс различных мероприятий по решению социально-экономических задач. В нем отражаются цели, приоритеты, ресурсы, источники их обеспечения, порядок и сроки выполнения» [5].

Основываясь на подобном разделении, можно сказать, что основной задачей экономического прогнозирования является, выяснение перспективы ближайшего или более отдаленного будущего в исследуемой области, а также оптимизация, на основе составленного прогноза, текущего и перспективного планирования и регулирования экономики.

Фактически, систематизированное научно обоснованное прогнозирование развития социально-экономических процессов, базирующееся на специализированных методах осуществляется с первой половины 50-х годов XX века, хотя, несомненно, некоторые методики прогнозирования были известны и в более раннее время. К ним можно отнести такие методики как логический анализ и аналогия, экстраполяция тенденций, опрос мнения специалистов и ученых.

В развитии современной методологии прогнозирования социально-экономических процессов большую роль сыграли научные разработки отечественных и зарубежных ученых А.Г. Аганбегяна, И.В. Бестужева-Лады, Л.Клейна, В. Гольдберга. В работах этих ученых рассматривается значение, сущность и функции прогнозирования, его роль и место в системе планирования, исследуются вопросы методологии и организации экономического прогнозирования, показываются особенности научного прогнозирования. Развитие работ, освещающих вопросы прогнозирования, осуществляются по таким основным направлениям: углубление теоретических и прикладных разработок нескольких групп методик, отвечающих требованиям разных объектов и разных видов работ по прогнозированию; разработка и реализация на практике специальных способов и процедур использования различных методических приемов в ходе конкретного прогнозного исследования; поиск путей и способов алгоритмизации методик прогнозирования и реализация их с использованием ЭВМ [2].

Также, не следует забывать, что ученые России и в уже относительно отдаленном прошлом обогатили мировую науку оригинальными разработками, непосредственно оказавшими влияния на становление и развитие методологии прогнозирования и планирования. В.К. Дмитриев (1868-1913) построил модель полных народнохозяйственных затрат труда и сбалансированности цен в виде системы линейных уравнений с технологическими коэффициентами. Е.Е. Слуцкий (1880-1948) разработал «теорию сбалансированности бюджета потребителя». А.А. Чупров (1874-1926) внес значительный вклад в теорию корреляционного анализа экономических явлений. Н.Д. Кондратьев (1892-1938) - автор концепции больших циклов конъюнктуры (или «длинных волн») периодичностью 40-60 лет. Его учение продолжил В.В. Леонтьев – признанный лидер в теории и методологии построения межотраслевых моделей. Большое значение имела разработка Г.А. Фельдманом (1884-1958) математических моделей экономического роста. В 1938-1939 гг. ленинградский математик Л.В. Конторович (1912-1986) сформулировал новый класс условно-экстремальных задач с ограничениями в виде неравенства и предложил методы их решения. Эта новая область науки получила название «линейного программирования». В 1939 г. В.В. Новожилов (1892-1970) сформулировал задачу оптимального народнохозяйственного плана (на минимум трудовых затрат), принципы соизмерения затрат и результатов труда при оптимальном планировании.

Именно Россия является родиной теории оптимального планирования. Значительную роль в этом направлении исследований сыграли академики В.С. Немчинов, Н.П. Федоренко, Л.В. Конторович, еще в 30-е гг. XX в. разработавшим локальные оптимизационные модели и соответствующий математический аппарат. Показательным примером является то, что данные модели получили высокую оценку и широкое применение в США – бесспорном лидере Западного мира в сфере прогнозирования.

Прогнозирование и планирование не являются, вопреки сложившемуся в последние годы общественному мнению, специфическими атрибутами социалистической экономики. История свидетельствует, что прогнозирование как таковое возникло много столетий назад, в той или иной форме применяясь и в античные времена, и в Средние века, и в Новое время. Так, первая в мире модель народного хозяйства была создана французом Ф. Кенэ (1694-1774). Хотя, конечно же, совершенство планирования и управления на основе плана был достигнут только при капитализме.

План как система экономических мероприятий в хозяйстве (крупном или мелком) возник вместе с появлением разделения и кооперации труда и служит программой хозяйствования в определенный временной период. При углублении разделения общественного труда появляется необходимость установления и поддержания пропорций. Планомерность как общественная категория возникает по мере становления общественно-государственной, муниципальной собственности. Экономическая мысль в поисках путей становления системы планирования претерпевала колебания, вступала в противоборство, допуская ошибки и избавляясь от них под влиянием реальных явлений хозяйственной жизни [5].

В системе государственного прогнозирования, сложившейся в России, до недавнего времени главным звеном являлись краткосрочные прогнозы, которые предназначаются, прежде всего, для разработки федерального бюджета на ближайший год, так как его доходы во многом зависят от состояния производства, а расходы — от состояния бюджетной сферы регионов. Лишь сравнительно недавно стали использоваться среднесрочные прогнозы для расчета бюджетирования и долгосрочные для планирования эффективности

реализации федеральных программ. Целью среднесрочного и долгосрочного прогнозов является выявление возможных структурных сдвигов в хозяйстве регионов и связанных с этим качественных изменений социально-экономической ситуации на региональном уровне.

Для выполнения поставленных задач представляется целесообразным воссоздание органов планирования на федеральном и региональном уровнях, а также принятие общей, обязательной для всех регионов, унифицированной процедуры составления территориальных планов и последующей их интеграции в федеральный план развития национальной экономики. Несмотря на то, что такая система напоминает сложившуюся к концу 80-х годов в СССР директивно-командную во главе с Госпланом, ее единая информационно-правовая форма функционирования в рамках индикативного планирования как механизма координации интересов и действий государственных и негосударственных субъектов управления экономикой должна стать основой качественно нового института госрегулирования [1]. В современной практике государственного прогнозирования территориальный разрез макроэкономических показателей базируется на использовании данных о действующей территориальной отраслевой структуре и экспертных оценках ее изменения в прогнозируемом периоде, а также на предложениях субъектов Федерации, в определенной мере учитывающих возможность и интересы территорий. Анализ различий показателей, определенных «сверху» и «снизу», помогает выработать компромиссный вариант, отвечающий как федеральным, так и региональным интересам. Необходимость прогнозирования социального развития обусловлена решением проблем повышения уровня жизни населения, обеспечения рациональной занятости, развития социально-культурного комплекса (жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования и культуры), поддержки низкодходных и слабозащищенных слоев населения, улучшения экологии населенных мест. Эти проблемы должны решаться главным образом на региональном уровне. Однако существенное влияние на ход их решения оказывают федеральные органы – не только посредством реализации федеральных целевых программ социального характера, но и в результате проведения определенной отраслевой и инвестиционной политики, выделения трансфертов и целевых субсидий регионам.

Основой территориального прогноза являются прогнозы, разрабатываемые каждым субъектом Российской Федерации. На федеральном уровне должны проводиться проверка реалистичности этих материалов, их обобщение и сопоставление с показателями централизованного макроэкономического прогноза, а при необходимости – корректировка макроэкономических показателей.

В настоящее время применяемые методы и модели построения прогнозов обладают большой погрешностью или, иными словами, низким уровнем горизонта прогнозирования. Прежде всего, это обусловлено отсутствием «обратной» связи между федеральным и территориальным уровнями, недостатком достоверных статистических данных даже при территориальном прогнозировании. Кроме того, существует потребность в разработке новых нелинейных социально-экономических моделей, способных адекватно описать процессы, протекающие в российской экономике и социальной среде.

На сегодняшний день государственное регулирование российской экономики основывается на двух основных вариантах прогноза социально-экономического развития – инерционном и инновационном, основанных на прогнозных оценках мировых цен на нефть (умеренное снижение средней цены на нефть «Urals» с 92 долл. США за баррель в 2008 году до 72 долл. в 2011 г.). Различия между вариантами объясняются, прежде всего: изменением динамики конкурентоспособности российского бизнеса, эффективностью реализации правительственных мер по усилению инновационного характера российской экономики и ее диверсификации, а также уровнем поддержки социального развития. Несомненным достоинством, на наш взгляд, является то, что второй вариант прогноза предлагается в качестве основного для разработки параметров федерального бюджета на 2009-2011 гг.

Инерционный вариант отражает развитие российской экономики в условиях сохранения инфраструктурных ограничений, замедления роста экспорта углеводородов при относительном ухудшении конкурентоспособности отечественной продукции, что проявляется в торможении инвестиционной активности и относительно более высоком вкладе импорта в удовлетворение внутреннего спроса. Темпы роста ВВП снижаются с 8,1% в 2007 году до 5,0-5,4% в 2010-2011 годах.

Инновационный вариант предполагает уже в 2009-2011 годах реализацию мероприятий по переходу на инновационную модель развития и ориентируется на относительное улучшение конкурентоспособности российского бизнеса, сохранение высокой инвестиционной активности и осуществление ряда крупных инфраструктурных проектов, устойчивое развитие банковской системы и повышение ее вклада в рост экономики. Инновационный вариант выступает как инвестиционно-ориентированный вариант экономического роста, характеризующийся более высокой нормой накопления.

Реализация инновационного варианта развития при тех же внешнеэкономических условиях, что и в первом варианте, позволяет сохранить средние темпы роста ВВП в этом периоде на уровне 6,5 процентов.

В инновационном варианте предусматривается увеличение затрат на НИОКР, образование и здравоохранение, более динамичный рост пенсий, что станет одним из определяющих факторов перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития и достижения целей, определенных проектом концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [7]. Фактически, ориентация на инновационный путь развития российской экономики обозначена и в самой Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, разработанной в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации 21 июля 2006 г.

Согласно Концепции «стратегической целью является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, с привлекательным образом жизни, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан. В 2015-2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП» [4]. Для достижения этих целей необходим переход российской экономики «от экспортно-сырьевого к инновационному социально-ориентированному типу развития. Это позволит резко расширить конкурентный потенциал российской экономики за счет наращивания ее сравнительных преимуществ в науке, образовании и высоких технологиях и, на этой основе, задействовать новые источники экономического роста и повышения благосостояния. Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности, наряду со значительным повышением эффективности использования природных ресурсов и производственного капитала. Источником высоких доходов становится не только возможность получения ренты от использования природных ресурсов и мировой конъюнктуры, но и производство новых идей, технологий и социальных инноваций» [4].

Таким образом, можно сказать, что под инновационным социально-ориентированным направлением развития России подразумевается, прежде всего, многополярное развитие территории страны и создание новых региональных и межрегиональных зон с опережающим развитием. В силу этого, конфигурация пространственного развития станет более разнообразной, свободной от жесткой привязанности к сложившимся на сегодня финансовым и, в особенности, энерго-сырьевым зонам развития; и, несомненно, появятся новые центры инновационного роста, которые будут опираться в своем развитии на концентрацию человеческого и технологического потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алдохин Д.В. Прогнозирование развития экономики региона как важнейший этап индикативного планирования. <http://www.rusnauka.com>
2. Горелов С. Математические методы в прогнозировании. М.: Прогресс, 1993.
3. Городилин Д.Ю. Методы анализа и прогнозирования в системе управления субъектом экономики. Поволжский гуманитарный журнал (электронный научный журнал) <http://journal.seun.ru>, №3, 2003
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Министерство экономического развития Российской Федерации, Москва, март, 2008 г.
5. Прогнозирование и планирование экономики. Под общ. ред. Кандауровой Г.А., Борисевича В.И., Мн.: Современная школа, 2005.
6. Лузиков О.С. Курс лекций по социально-экономическому прогнозированию. Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т. 2000.
7. Сценарные условия функционирования экономики Российской Федерации, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов. Министерство экономического развития Российской Федерации, Москва, май, 2008 г.

Коды классификатора JEL: J 01, J 48

РЕФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

ГИШКАЕВА Л.Л.

*Гишкаева Л.Л. Чеченский государственный университет,
ст. преподаватель кафедры экономической теории финансово-экономического факультета,
e-mail: umu-chgu@rambler.ru*

Рассмотрены особенности оплаты труда работников при общественном способе производства, определена необходимость реформирования трудовых отношений применительно к рыночной экономике. В статье также приводятся различные точки зрения в определении величины стоимости рабочей силы, исследуются особенности современной российской модели зарплатообразования.

Ключевые слова: *трудовые отношения; наемные работники; рабочая сила; работодатели; стоимость рабочей силы; механизм оплаты труда; рынок труда; российская модель зарплатообразования*

Попытки реформировать экономику страны в 60-е годы прошлого века в области повышения эффективности производства не увенчались успехом, так как сохранение сверху большей части фонда заработной платы, независимо от достигнутых результатов, не стимулировало работников к повышению производи-

тельности труда. Лишь премия в размере 15-20% заработка выплачивалась в зависимости от итогов работы [6]. Рынок разрушает коллективные устои в трудовых отношениях, так как здесь рабочая сила выступает в качестве товара как один из факторов производства. Хотя в небольших коллективах типа бригад и звеньев существует возможность применения коллективных начал.

Под предлогом сохранения коммерческой тайны наемные работники отстраняются от проблем предприятия. В таких условиях у работников появляется отчужденность от общих итогов работы, безразличие к трудностям, которые возникают у предприятия, если они не касаются личных интересов. В результате наемные работники и работодатели оказываются по разные стороны решаемых проблем в трудной ситуации. В статье 52 и 53 главы VIII части II Трудового Кодекса (ТК) РФ, новая редакция которого была принята в декабре 2001 года, определены права и основные формы участия работников в управлении организации, но практически такое право реализовать очень трудно, так как необходимо обладание обыкновенными акциями для участия в общем собрании акционеров. Чтобы принимать участие в решении текущих вопросов деятельности предприятия нужно иметь крупный пакет акций (совет директоров). В российских условиях при существующих уровнях реальной заработной платы данные перспективы реализовать является очень затруднительным. Таким образом, наемный работник имеет право участвовать в управлении унитарным предприятием, но в ТК такое различие не предусмотрено. Независимо от состояния дел и возникающих проблем предприятия, работник вправе требовать исполнение различий, обговоренных в трудовом договоре.

Различны, а точнее противоположны интересы их также и в области оплаты труда. Одна сторона хочет максимально получить за свой труд, тогда как другая — максимально снизить оплату труда. Поэтому заключенный трудовой договор отражает не совпадение интересов работника и работодателя, а их компромисс. Но данное состояние дел имеет и свои плюсы, одним из которых является мощная стимуляция к труду у работника, заинтересованного не только в сохранении своего трудового потенциала, но и в наращивании его по мере своих сил и возможностей. Это связано с тем, что наемные работники, лишившиеся социальной защиты социалистического общества, могут надеяться только на себя.

При наличии свободной рабочей силы работодатель имеет возможность выбора необходимых работников, тем более тратя на приобретение их свои деньги, причем помимо уровня специального образования, производственного опыта, его, прежде всего, интересуют параметры социального характера, важнейшими из которых являются (судя по изучению практики некоторых коммерческих структур по подбору специалистов): надежность работника, терпимость к неблагоприятному труду, готовность к необходимым переменам в работе, умение сохранять производственную и коммерческую тайны, быть предприимчивым в сложной обстановке [6].

Что касается качества трудовых способностей работников массовых профессий и специальностей, то здесь необходима разработка трудовых стандартов, учитывая требования к труду в условиях рыночной экономики. При социалистической системе наиболее характерные критерии качества рабочей силы определялись Госкомтруда СССР, а теперь Минтрудом РФ в тарифно-квалификационных справочниках рабочих и квалификационных справочниках должностей руководителей, специалистов и других служащих. Но, как показывает практика, указанных критериев недостаточно и, учитывая упразднение производственных министерств, стандарты должны отражать качество рабочей силы не только массовых профессий, но и отдельных отраслей. Необходима работа в данном направлении с участием государства по разработке трудовых стандартов на федеральном и региональном уровнях.

Стоит отметить, что в экономической теории существует несколько точек зрения по поводу формулирования величины стоимости рабочей силы как товара.

К. Маркс в своем главном труде - «Капитал» - определяет стоимость рабочей силы как стоимость определенной суммы жизненных средств [5]. «Стоимость рабочей силы определяется стоимостью жизненных средств, которые необходимы для нормального воспроизводства рабочего и содержания его семьи» - такая, более расширенная трактовка приводится коллективом авторов учебника по политической экономии [2].

«Цена рабочей силы – это основная часть жизненных средств работников, распределяемая между ними в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом и зависящая от конечных результатов работы предприятий» [3]. Сходным этому определению является следующее: «Для наемного работника цена его рабочей силы определяется суммой средств, которая будет выплачена при выполнении норм руда соответствующей сложности, интенсивности, ответственности и т.д. Труд как фактор производства вознаграждается в зависимости от размера вновь созданной стоимости и причитающейся работнику доли, определенной соглашением сторон социального партнерства» [1].

Э.Я. Брегель приводит несколько иное определение стоимости рабочей силы, подразумевая под ней количество рабочего времени, которое необходимо для удовлетворения потребностей человека в целях воспроизводства рабочей силы [7] – «Оплата труда в широком смысле – это та или иная форма вознаграждения за определенное количество и качество выполненной работы» [4].

В.Д. Ракоти в определении стоимости рабочей силы склоняется в пользу отнесения её к стоимости жизненных средств, приводя в пользу этого пример дефолта 17 августа 1998 г.; когда стоимость жизненных средств выросла вдвое и более раз, а уровень заработной платы остался на том же уровне.

Рабочая сила, в условиях рыночной экономики став товаром, приобретает присущие товару свойства, например зависимость её цены от соотношения спроса и предложения на определенные профессии и специальности, следовательно, непостоянство цены. Специфичность рабочей силы как товара проявляется в том, что способность к труду, заключенная в рабочей силе и которая есть то, что на самом деле является

объектом купли-продажи, может быть реализована лишь в процессе труда. Следовательно, в большинстве случаев заработная плата выплачивается по факту использования способности к труду, независимо от общих итогов деятельности хозяйствующего субъекта. В определенных случаях применяется и предоплата в виде аванса или подъемных. Итак, можно сказать, что оплата рабочей силы определяется, прежде всего, величиной прожиточного минимума, соотношением спроса и предложения на рынке труда, а также трудовым потенциалом работников. Таким образом, цены на товары оказывают косвенное воздействие на фонд оплаты труда через рентабельность хозяйственной деятельности.

Оплата труда при достаточной рентабельности происходит в пределах запланированного фонда оплаты труда. При росте рентабельности фонда оплата труда не возрастает, при снижении этого показателя эффективности производства выплата заработной платы также осуществляется в пределах запланированного фонда. Следует сказать, что цена рабочей силы имеет различные значения касательно того субъекта, который рассматривается. Так, цена рабочей силы применительно для наемного работника включает в себя заработную плату, стоимость полностью или частично бесплатных услуг, которые ему предоставляются работодателями, оплаченный отпуск и другие льготы.

Стоимость рабочей силы для работодателя уже больше, так как сюда необходимо включить, помимо выше указанных затрат, и затраты на создание необходимых условий труда, охрану труда, технику безопасности, налоги на фонд оплаты труда и другие обязательные платежи в государственные внебюджетные фонды. Консолидированные расходы на образование, медицину, выплату пособий на детей и инвалидам, подготовку и переподготовку кадров, строительство муниципального жилья и объектов социальной сферы и другие выплаты из федерального и региональных бюджетов и фондов представляют собой затраты государства на рабочую силу. Стоит отметить, что механизм формирования заработной платы в российской экономике является одним из сложных и неисследованных процессов на рынке труда. Осенью 2002 года был проведен опрос по репрезентативной выборке около 300 промышленных предприятий различных отраслей и регионов страны группой исследователей Левада-центр, в целях исследования данной проблемы.

Рыночные процессы в России начала 1990-х годов привели к децентрализованной системе установления цены труда, государство же использовало лишь косвенные рычаги воздействия как установление МРОТ, налогообложение фонда заработной платы, налоговая политика ограничения доходов, участие в деятельности Трехсторонней комиссии по тарифным соглашениям между профсоюзами и работодателями и т.д.

Только в бюджетном секторе сохранилось прямое государственное регулирование, где, начиная с 1992 года, применяется Единая тарифная сетка (ЕТС).

В связи с резко изменившимися условиями, российским предприятиям, ни организационно, ни психологически неготовых к ним, пришлось в спешном порядке адаптироваться к новым обстоятельствам, что вызвало огромный спрос на новые схемы и методы регулирования на микроуровне заработной платы.

Определенные закономерности и общие тенденции в сегодняшней практике оплаты труда позволяют нам говорить о формировании специфической российской модели зарплатообразования.

Анализ современного механизма оплаты труда необходимо провести с выявления особенностей и изменений на рынке труда:

- во-первых, предприятия стали самостоятельны в решении основных вопросов при определении уровня заработной платы и степени ее дифференциации;
- во-вторых, возникновение на рынке труда «ценовой» конкуренции;
- в-третьих, в связи с инфляционными процессами необходимость индексации и частых пересмотров денежной заработной платы;
- в-четвертых, исходя из индивидуальных условий деятельности предприятий необходимость разработки соответствующей собственной схемы оплаты труда;
- в-пятых, в связи с самостоятельностью частые нарушения администрацией трудовых законов и контрактов, таким образом, перекладывая издержки адаптации на работников;
- в-шестых, активное применение неофициальных форм оплаты труда в виде «серых» и «черных» схем из-за высоких налогов на фонд оплаты труда.

В экономической науке при исследовании формировании цены труда исходят из воздействия не только рыночных сил, но также и таких институтов, как профсоюзы, коллективные договора, государство, принимающих активное участие в данном процессе как на микро-, так и на макроуровне. «Соответственно в зарубежной литературе по проблемам зарплатообразования (wage-setting'a) в центре внимания исследователей обычно оказываются такие факторы как уровень юнионизации, охват работников коллективными договорами, срок действия тарифных соглашений, синхронность их заключения в различных секторах, степень централизации (децентрализации) системы коллективно-договорного регулирования, показатели забастовочной активности и т.д.» [8].

Согласно проведенным исследованиям «Левада-центр», степень юнионизации и охвата коллективными договорами для российского рынка труда достаточно высокая, так профсоюзы действовали примерно в каждом трех из четырех исследованных предприятий, 66% занятых на этих предприятиях являлись членами профсоюзов [8]. Почти во всех юнионизированных предприятиях действовали коллективные договора, средний срок заключения которых составлял около 2,5 лет, что соответствует больше по сроку американским, чем краткосрочным до одного года японским или западноевропейским договорам, причем на 80% предприятиях, где действовали эти договора полностью и частично учитывались условия отраслевых (региональных) тарифных соглашений [8].

Значение имеет не только сам коллективный договор, но его содержание, позволяющее судить о целом характере деятельности профсоюзов. Так, в 75% заключенных договорах присутствовали пункты, регулировавшие порядок повышения или индексации заработной платы, и только в 23% – пункты об ограничениях на сокращение персонала, в 90% случаях встречались пункты о предоставлении различных социальных льгот, гарантий, материальной помощи и почти отсутствовали пункты об установлении максимальной величины разрыва в заработках самых высоко- и низкооплачиваемых категорий работников [8].

Таким образом, деятельность профсоюзов на предприятиях российской промышленности направлена на повышение заработной платы членов профсоюза, на обеспечение их различными видами социальной поддержки, но не на рост занятости и снижение степени дифференциации в оплате труда. Стоит отметить и высокую степень в соблюдении условий договора: 40% – полностью и 50% – в основном, несмотря на свойственную российской экономике низкую степень контрактной дисциплины [8]. Менеджеры около 84% исследованных предприятий практически свободны в назначении и корректировке заработной платы, среди таких предприятий 84% предприятий хорошего финансового состояния и 87% нормального, 78% – плохого. Таким образом, чем эффективнее деятельность предприятий, тем выше свобода его руководителей в политике заработной платы.

Согласно обследованию «Российского экономического барометра», с началом реформ и на протяжении последующего десятилетия индекс самостоятельности при проведении политики заработной платы колебался в пределах 70–80 баллов, тогда как в условиях плановой системы он составлял немногим более 30 баллов [8]. Если рассмотреть степень влияния на установление заработной платы различных субъектов, то исходя из 5-балльной шкалы, были получены следующие результаты: совет директоров – 3,1 балл; крупнейшие собственники – 2,8 балл; государство – 1,2–1,3 балл; профсоюзы – 1,6 балл; трудовой коллектив – 2 балл; отдельные группы занятых – 1,8 балл [8]. Таким образом, мы видим, что политика заработной платы в большей степени определяется при минимальном вмешательстве других сторон менеджментом предприятий, что позволяет определять российскую модель зарплатообразования как «менеджеристскую».

Анализ данных позволяет сделать выводы о том, что важнейшим фактором повышения уровня заработной платы работников промышленных предприятий, исходя из проведенного исследования «Левада-центр», является внутренний – улучшение финансового положения предприятия; определенное значение имеет также и внешний фактор – рост потребительских цен, второй по значимости как среди «обычных», так и среди «главных» факторов.

Рост производительности труда, занимая третье по значимости среди «обычных» причин место, среди «главных» стоит только на шестом.

Наименьшее влияние на рост заработной платы оказывают коллективные трудовые договора, требования профсоюзов и рекомендации местных властей.

Одной из особенностей российского рынка труда является значительное влияние результатов экономической деятельности предприятия на уровень оплаты труда. «Необходимо подчеркнуть, что устойчивая положительная связь между показателями эффективности и уровнем заработков существует не только «по факту», но и формализована и закреплена в действующих на предприятиях схемах вознаграждения персонала. В подавляющем большинстве случаев она являлась обязательным элементом внутрифирменной оплаты труда. Так, на 60% обследованных предприятий фонд оплаты труда формировался в прямой зависимости от объема выручки» [8]. Эта особенность, которой российский рынок труда значительно отличается от стандартной модели конкурентного рынка труда, при котором величина заработной платы не зависит от «внутренних» факторов (характеристик предприятий), а только от «внешних» рыночных.

Следует отметить, что реальные рынки отличаются от идеальных классических рынков, но и для них влияние «внешних» рыночных факторов значительнее чем «внутренних», отражающих индивидуальную экономическую характеристику предприятий. Следствием привязки оплаты труда к результатам деятельности предприятий является существенное различие в уровнях оплаты между предприятиями, что в свою очередь определяет высокие показатели общего неравенства в доходах в России в отличие от других постсоциалистических стран, что подтверждают данные следующей таблицы.

Стоит заметить, что значение коэффициента Джини в России по расчетам Госкомстата и независимых исследователей, как российских, так и зарубежных, может различаться.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брегель Э.Я. Политическая экономия. М.: Международные отношения, 1968. с. 71–72.
2. Волгин Н.А. Мотивационный механизм взаимосвязи доходов работника и результативности производства. М.: РАЦ, 1993. с. 37.
3. Жуков А.Л. Пути оптимизации механизма регулирования заработной платы. М.: Инфра-М, 1997. с. 14.
4. Капелюшников Р. Механизм формирования заработной платы в российской промышленности // Вопросы экономики. 2004, № 4 С. 68–78
5. Маркс К. Капитал. М.: Политиздат, 1973. том I. С. 183.
6. Ракоти В.Д. Заработная плата и предпринимательский доход. М.: Кнорус, 2000. с. 17–22.
7. Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики. М.: Инфра-М, 1986. с. 23.
8. Чепурина М.Н., Киселева Е.А. и др. Курс экономической теории. Киров. АСА, 2004. с. 595.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СРЕДОЗАЩИТНЫХ ЗАТРАТ СУБЪЕКТОВ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

ВОДОЛАЗКИНА О.В.

Водолазкина О.В. Южный федеральный университет, аспирантка кафедры «Экономическая кибернетика», e-mail: olg965@yandex.ru

Целью исследования является создание методики, обосновывающей величину средозащитных расходов природопользователей, способную снизить экономический ущерб от загрязнения окружающей среды.

Ключевые слова: средозащитные затраты; природопользователи; окружающая среда; рыночное хозяйствование; экономическая оценка; эффективность; экологический ущерб; эконометрические методы; эколого-экономические решения

В условиях рыночного хозяйствования в России предприятия – загрязнители окружающей среды заинтересованы, прежде всего, в минимизации выплат за наносимый природе ущерб, а государство ставит перед собой задачу сокращения негативного воздействия на окружающую среду со стороны промышленных объектов.

В результате, остро стоит вопрос об установлении экономически обоснованного уровня расходов субъектов рыночного хозяйствования на защиту окружающей среды, поскольку широко распространена точка зрения, что эти вложения тормозят темпы экономического и социального развития, вкладываемый в защиту природы капитал практически не дает отдачи с точки зрения производства и не ведет напрямую к повышению материального уровня жизни населения [2].

Проведенный анализ подходов к определению субъектов рыночного хозяйствования, вовлеченных в процесс достижения экономического оптимума загрязнения окружающей среды, позволяет выделить следующие «действующие лица» процесса взаимодействия хозяйственной системы и окружающей среды в ходе экономического развития (см. рис. 1).

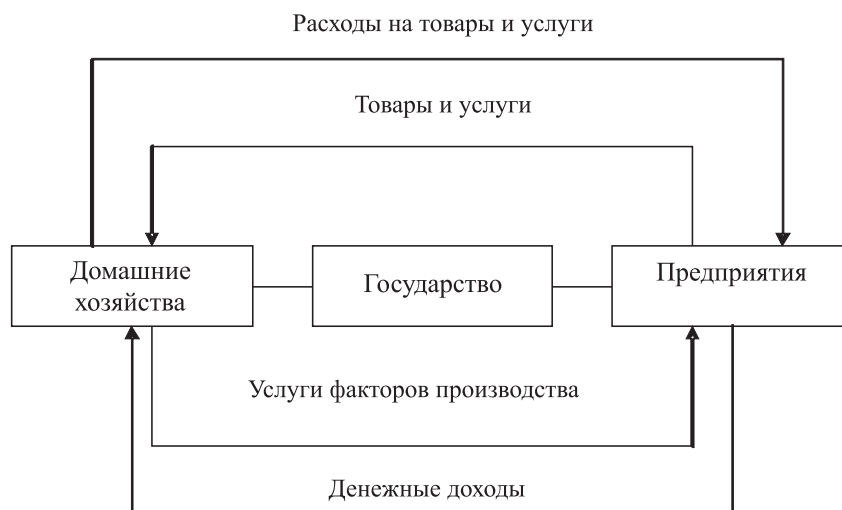


Рис. 1. Процесс взаимодействия субъектов рыночного хозяйствования

Первичные субъекты (предприятия) прямо несут ответственность за процессы экологической деструкции, обеспечивающие субъекты (государственные органы регулирования) оказывают влияние на первичных экономических субъектов, способствуя принятию решений последними в направлении реализации политики экологизации, формируют правовое и мотивационное поле воздействия, влияющие субъекты (домашние хозяйства), участвующие в процессе формирования и воспроизводства социально – трудового потенциала экономики, оказывают воздействие на поведение двух вышеперечисленных групп субъектов, потенциально причастных к формированию и решению проблем экологизации.

Достижение наибольшего эффекта от экологических затрат субъектов рыночного хозяйствования возможно в результате сочетания механизма рыночного саморегулирования и государственного стимулирования, где главной задачей обеспечивающих субъектов является определение социо-эколого-экономических приоритетов и обеспечение равных условий их достижения различными субъектами. Основным приоритетом в системе государственного стимулирования экологических затрат субъектов рыночного хо-

зяйствования является интегральный показатель предотвращенного ущерба от загрязнения окружающей среды, определяющий величину природоохранных затрат, необходимых для стабилизации экологической обстановки, путем выделения части дохода, соизмеримой с экономической оценкой ущерба от загрязнения, на поддержание качества окружающей среды [4].

На сегодняшний день методические трудности определения ущерба приводят к тому, что он почти не применяется в системе обобщающих показателей деятельности предприятий, при оперативном экономическом контроле производства, и тем более проводимые средозащитные мероприятия и первичных, и обеспечивающих субъектов отбираются без специальной методики. Отсутствие методического инструментария приводит к тому, что сформированный набор мероприятий недостаточен (или убыточен) с точки зрения удовлетворения поставленной цели, а также экономически неэффективен. В приведенной ниже методике демонстрируется возможность применения оценок эффективности экологических затрат при построении природоохранных программ в условиях дефицита надежной и детальной информации о вероятных результатах отдельных мероприятий.

Цель методики заключается в том, чтобы на основе теоретического анализа экономической эффективности природоохранных мероприятий, разработать эколого-экономическую модель и методику экономической оценки целесообразности экологически и экономически обоснованных затрат субъектов рыночного хозяйствования, в которой главным критерием выявления эффективности суммарных (капитальных и текущих) экологических затрат выступает величина предотвращенного экономического ущерба от антропогенного воздействия на окружающую среду.

В качестве наиболее значимых параметрических характеристик экономической оценки целесообразности экологических затрат субъектов рыночного хозяйствования выступают факторы, характеризующие экономический ущерб от повышенной заболеваемости занятого в экономике населения и экологические характеристики природных сред, непосредственно определяющие качество жизни и здоровье индивидов (выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников и сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты), а также инвестиции в основной капитал природоохранного назначения и текущие затраты первичных субъектов на охрану атмосферного воздуха и водных объектов.

Методика экономической оценки целесообразности экологических затрат рыночных субъектов, построенная на основе последовательного иерархического сопоставительного анализа фактических, нормативных и ограничивающих условий формирования природоохранных затрат и предотвращаемого ими ущерба от загрязнения окружающей среды, позволяет выделить и проранжировать по значимости экологические и связанные с ними социально-экономические последствия, выработать рекомендации по оптимизации экологических затрат субъектов рыночного хозяйствования, связанных с улучшением качества различных природных сред.

На первом этапе методики установлены причинно-следственные связи между средозащитными затратами и сформированным загрязнением первичными субъектами окружающей среды социально-экономическим ущербом влияющим субъектам (рис. 2).

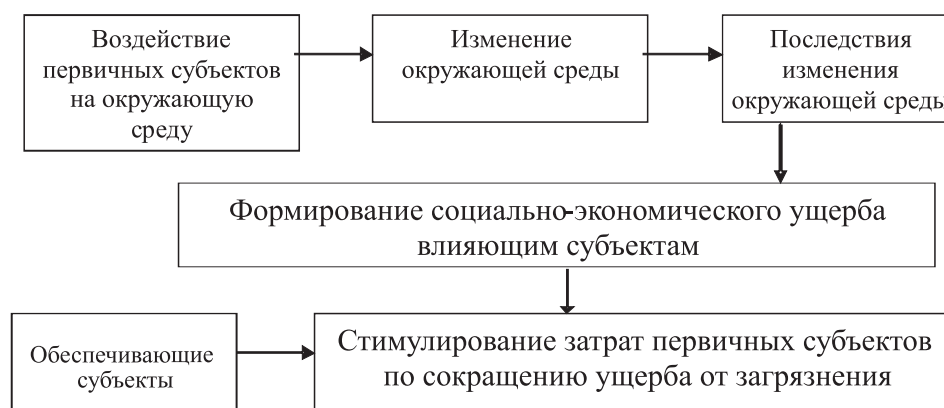


Рис. 2. Методика формирования экономической оценки целесообразности экологических затрат субъектов рынка

Следующим шагом необходимо оценить сформированный первичными субъектами экономический ущерб влияющим субъектам по каждому региону РФ. Для этого была применена математическая модель стоимостного измерения социально-экономического ущерба от загрязнения окружающей среды - метод оценки стоимости заболевания, позволяющий учесть такие экономические аспекты, как снижение количества произведенной продукции, дезорганизация производства при массовой заболеваемости, расходы на медицинское обслуживание заболевших, выплатами по больничным листам, оплатой пенсий по инвалидности и т.п. за период, равный одному году, для наиболее значимой экономически активной группы населения – занятых в экономике.

В 2006 г. из-за временной утраты трудоспособности по болезни экономика России в расчете на каждые 100 работающих «потеряла» 870 календарных дня, а работающее население - 584,4 млн. календарных

дней, что соответствует невыходу на работу в течение года примерно 1601,1 тыс. работающих. При уровне среднегодовой зарплаты в 2006 г. 127 607 руб. на 1601,1 тыс. человек ущерб составил примерно 204 315 547 тыс. руб. ВВП на одного занятого в год в 2006 г. равнялся 268 тыс. руб. Отсюда упущенная выгода в производстве ВВП за год в расчете на 1601,1 тыс. человек выражается суммой 429 млрд. руб.

Текущие затраты на лечение одного среднестатистического человека в течение года, исходя из общественных и личных затрат граждан на медицинское обслуживание и лекарства можно приблизительно оценить в 7,218 тыс. руб., суммировав расходы консолидированного бюджета Российской Федерации на здравоохранение и физическую культуру (601 783 млн. рублей), страховые выплаты, осуществленные страховыми организациями, по добровольному медицинскому страхованию (39 752 млн.), розничную продажу медикаментов, химико-фармацевтической продукции и продукции медицинского назначения (248 372 млн. рублей), объем платных услуг населению в области здравоохранения и отдыха (136 672 млн. руб.), разделить полученную величину равную 1 026 579 млн. руб. на численность постоянного населения (142 221 тыс. чел.).

В расчете на 1601,1 тыс. человек текущие затраты на лечение в течение года, исходя из общественных и личных затрат граждан на медицинское обслуживание и лекарства составят около 11,557 млрд. руб.

Таким образом, экономический ущерб в целом по России из-за заболеваемости с временной утратой трудоспособности в 2006 г. равен:

$$1601,1(127\,607 + 267\,960 + 7\,218) = 645 \text{ млрд. руб.} \quad (1)$$

Для определения Общего экономического ущерба от инвалидности занятого в экономике РФ населения в 2006 г. условно примем, что каждый из числа занятых в экономике, впервые признанный инвалидом в 2006 г., выбыл из производственного процесса на один год, т. е. не производил ВВП и получал пенсию в течение года.

Средний размер пенсии по инвалидности, назначенной в соответствии с Федеральным законом от 17 декабря 2001 г. №173-ФЗ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации", составил по состоянию на 31.12.2005г. - 1976,92 руб. [6]. Численность лиц, впервые признанных инвалидами в трудоспособном возрасте в 2006 г., составила 1473,57 тыс. чел. При среднем размере минимальной годовой пенсии по инвалидности 23 723 рублей, выплаты за год на 1473,57 тыс. чел. можно весьма приблизительно оценить в 35 млрд. руб.

Упущенная выгода в производстве ВВП за год будет равняться 394 858 млн. руб. Общий экономический ущерб от инвалидности занятого в экономике РФ населения в 2006 г. составит:

$$1473,57(23\,723 + 267\,960 + 7\,218) = 440,452 \text{ млрд. руб.} \quad (2)$$

В целом по России установлено с использованием данного метода, что только за 2006 г. в результате потерь здоровья работающего населения экономика России потеряла около 1 085,365 млрд. руб.:

$$645 \text{ млрд. руб.} + 440,452 \text{ млрд. руб.} = 1\,085,365 \text{ млрд. руб.} \quad (3)$$

Полный экономический ущерб много больше, так как учитывает затраты в связи с потерями здоровья во всех возрастных группах и на перспективу.

Эксперты Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) установили, что здоровье человека на 50–52% зависит от образа жизни, на 20–22% – от наследственности, на 18–20% – от состояния окружающей среды, на 7–12% – от системы здравоохранения. Суммарный экономический ущерб от потерь здоровья занятого в экономике РФ населения, обусловленный качеством окружающей среды, в соответствии с предложенным подходом, будет равен соответственно:

$$1\,085,365 \text{ млрд. руб.} \cdot 0,2 = 217,1 \text{ млрд. руб.} \quad (4)$$

Сложное взаимодействие экологических и экономических параметров рыночного хозяйствования диктует необходимость применения на следующем шаге исследования современных математических, в том числе эконометрических, и инструментальных методов в принятии сбалансированных эколого-экономических решений. Разработанная экономико-математическая модель в виде системы одновременных эконометрических уравнений, позволяет идентифицировать существенность взаимозависимости между показателями суммарного экономического ущерба от экологически обусловленных потерь здоровья влияющих субъектов, группой факторов прямого экологического воздействия на здоровье человека и структурными характеристиками экологических затрат субъектов рынка, направленных на стабилизацию выбросов в различные природные среды.

Структура такой модели может быть представлена следующей системой эконометрических уравнений:

$$\begin{cases} Z = f(A, V) \\ A = g(I_A, C_A) \\ V = j(I_V, C_V) \end{cases} \quad (5)$$

где Z – экономический ущерб от потерь здоровья занятого в экономике населения, обусловленный качеством окружающей среды (руб.) в 2006 г., A – выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников (тыс. тонн) в 2006 г., V – сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты (млн. куб. метров) в 2006 г., I_A – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану

атмосферного воздуха (млн. руб.) в предшествующий исследуемому год, CA – текущие затраты на охрану атмосферного воздуха (млн. руб.) в 2006 г., IV – инвестиции в основной капитал, направленные на охрану и рациональное использование водных ресурсов (млн. руб.) в 2005 г., CV – текущие затраты на охрану и рациональное использование водных ресурсов (млн. руб.) в 2006 г.

Оценены и тестированы двухшаговым МНК с использованием статистических данных, характеризующих эколого-экономическую ситуацию в регионах Российской Федерации в 2005-2006 гг. [1, 3, 5], значения параметров уравнений эколого-экономической модели.

$$\begin{cases} Z = 12\,864\,729,79 A^{0,54} V^{0,49} \\ A = 35,56 I_A^{0,08} C_A^{0,23} \\ V = 18,82 I_V^{0,15} C_V^{0,2} \end{cases} \quad (6)$$

Параметры при переменных модели являются коэффициентами эластичности и могут быть интерпретированы следующим образом:

При увеличении выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух первичных субъектов рынка на 1% при неизменных сбросах загрязненных сточных вод экономический ущерб от потерь здоровья влияющих субъектов, обусловленный качеством окружающей среды увеличивается на 0,54%. А при увеличении на 1% сбросов загрязненных сточных вод предприятиями при зафиксированных выбросах в атмосферный воздух экономический ущерб от потерь здоровья занятого в экономике населения, обусловленный качеством окружающей среды в 2006 году увеличивается на 0,49%.

Сопоставление значений коэффициентов эластичности дает возможность обеспечивающим субъектам возможность стимулирования приоритетные направления вложения средств первичных субъектов, обеспечивающих снижение ущерба за счет снижения выбросов в разные природоохранные среды. И так как каждый следующий 1% выбросов загрязненных сточных вод увеличивает ущерб практически в той же степени что и выбросы в атмосферный воздух (на 0,54% и 0,49% соответственно), то можно утверждать, что увеличение суммарных вложений лишь в одну воздушную среду не обеспечит устойчивый экономический эффект.

При этом увеличение текущих затрат на охрану атмосферного воздуха на 1% при фиксированном значении инвестиций в атмосферноохранные мероприятия не уменьшает выбросы в атмосферный воздух, а увеличивает на 0,23% показателя выбросов в атмосферный воздух однозначно позволяет сделать вывод о недостаточности текущих затрат. А увеличение инвестиций в основной капитал, направленных на охрану атмосферного воздуха в предыдущем году на 1% не вызывает уменьшения выбросов, они увеличиваются на 0,08%. При этом увеличение на 1% и инвестиций, и текущих затрат увеличивает выбросы на 0,31%.

То же самое можно сказать и по поводу факторов, влияющих на сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты. Они не только не уменьшают сбросы при увеличении каждого на 1%, но и увеличивают их на 0,35%.

Подобные результаты могут быть объяснены следующим образом: расходы (и текущие и долгосрочные) первичных субъектов рынка, необходимые для стабилизации экологической обстановки, должны быть соизмеримыми с оценкой ущерба влияющих субъектов от загрязнения природной среды. Существующих текущих затрат и инвестиций в природоохранные мероприятия недостаточно даже для стабилизации на одном уровне эмиссий в различные природные сферы. Однако проведенные расчеты дают возможность для стимулирования обеспечивающими субъектами адекватных средозащитных расходов первичных субъектов рынка для ликвидации и предупреждения негативных экологических последствий антропогенной деятельности. Выбор приоритетных регионов для увеличения средозащитных вложений может быть осуществлен в данной работе путем установления территорий, генерирующих наибольший ущерб влияющим субъектам рыночного хозяйствования.

В 2006 г. 50% экономический ущерб от потерь здоровья влияющих субъектов, обусловленный качеством окружающей среды сформировали 11% регионов (а именно 10), а 80% ущерба сформировано 33 регионами (см. рис.3).

Прогнозирование средозащитных расходов первичных субъектов в соответствии с долей сформированного в каждом отдельном регионе экономического ущерба позволит выйти на путь минимизации экономического ущерба влияющих субъектов. Приведенная выше методика экономической оценки целесообразности экологических затрат субъектов рыночного хозяйствования дает возможность при этом прогнозирования тенденций стабилизации и минимизации выбросов в различные природные сферы, в одинаковой степени генерирующие сегодня экономический ущерб влияющих субъектов рыночного хозяйствования. Выбор природоохранных мероприятий требует всестороннего экономического обоснования экологических затрат, что имеет особо важное значение при ограниченности средств и необходимости их использования с наибольшей отдачей. Для обоснования экономической целесообразности природоохранных мероприятий в качестве критерия эффективности выступил показатель экономического ущерба от потерь здоровья занятого в экономике населения, обусловленного качеством окружающей среды. А эконометрический анализ количественно доказал необходимость увеличения экологических затрат и долгосрочных и краткосрочных, а также выбора наиболее приоритетных и дающих максимальный экономический эффект направлений природоохранных мероприятий, результатом которых станет снижение выбросов и уменьшение экономического ущерба от потерь здоровья влияющих субъектов рыночного хозяйствования.

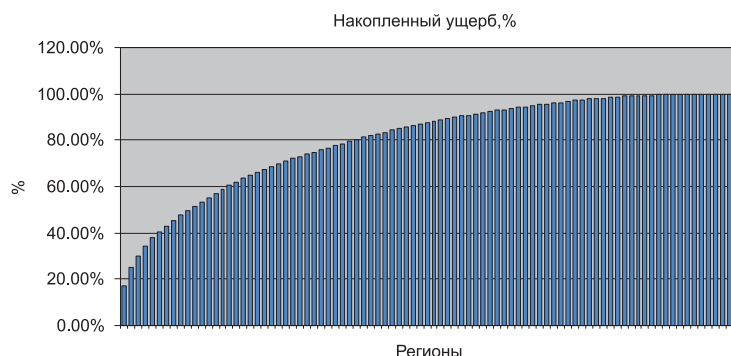


Рис. 3. Формирование суммарного экономического ущерба от потерь здоровья влияющих субъектов по регионам РФ в%

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2006 году». Министерство природных ресурсов Российской Федерации.
2. Довготько Н.А. Современные направления государственного экономического регулирования в сфере природопользования и охраны окружающей среды. Университетские чтения 2006. Симпозиум 3. Социально-экономическое, политическое и духовное развитие. <http://pn.pglu.ru>
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007. Стат. сб. / Росстат. М., 2007. 991с.
4. Рюмина Е.В. Оценка экономического ущерба от экологических нарушений при разработке планов и программ // Проведение оценки воздействия на окружающую среду в государствах-участниках СНГ и странах Восточной Европы. М.: Государственный центр экологических программ, 2004.
5. <http://www.gks.ru>
6. <http://www.minzdravsoc.ru>

Коды классификатора JEL: J 21, J 31

ОБРАЗОВАНИЕ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

АСЕЕВ А.Ю.

Асеев А.Ю. Майкопский государственный технологический университет,
к.э.н., доцент, 352700, Майкоп, ул. Первомайская, 191

Различные фазы экономического цикла «предъявляют» неодинаковые требования к качеству трудовых ресурсов. Сокращение численности занятых в период экономического кризиса – это лишь один аспект ухудшения качества трудовых ресурсов.

Ключевые слова: *трудовые ресурсы; труд информационного типа; уровень образования; уровень экономической активности специалистов*

Любой тип экономической системы стремится к максимально эффективному использованию имеющихся в данный момент трудовых ресурсов. Эффективное использование определяется не только их количеством, но и качеством, т.е. комбинацией свойств, которыми обладают трудовые ресурсы, одним из которых (свойств) является уровень образования.

Если исходить из того, что чем выше уровень образования занятых, тем выше качество рабочей силы, то изменение образовательной структуры занятых является формальным показателем улучшения/ухудшения (повышения/снижения) качества ресурса «труд». Изменение уровня образования означает не только трансформацию свойств трудовых ресурсов, но и их новую комбинацию. Причём, только в процессе труда (т.е. на микроуровне, в границах предприятия) осуществляется комбинирование этих свойств и определяется эффективность этой комбинации. Динамика социально-экономических процессов и их усложнение объективно требует постоянного прироста знаний и, следовательно, роста уровня образования населения, прежде всего, увеличения численности высококвалифицированных работников. Данный вывод сформулирован Дж. Ходжсоном и основывается на следующих предпосылках:

1. Производственные процессы и продукты в ведущих отраслях экономики становятся всё более сложными и высокотехнологичными. Соответственно возрастающая сложность становится присуща всем видам социальной деятельности как в сфере производства, так и в сфере потребления.

2. Для выполнения ряда производственных задач требуется всё больше знаний и трудовых способностей. Рост квалификации наблюдается во многих секторах экономики, что обусловливается увеличением сложности и комплексности производственных задач.
3. В условиях диверсифицированного ассортимента продукции потребитель также сталкивается с ещё более сложной задачей оценки качества и степени пригодности предлагаемых товаров и услуг.
4. Наряду со способностями общего характера во всё большей степени требуются специализированные уникальные навыки.
5. Расширяются использование и передача информации, она начинает играть всё большую роль в экономической и общественной деятельности.
6. В экономическую и социальную жизнь всё явственнее вторгается неопределённость».[4, с. 32, 34].

В этой связи изменение структуры экономики и методов её регулирования, усложнение и диверсификация производимых товаров и услуг объективно влечёт за собой изменение спроса на рабочую силу, как в количественном, так и в качественном (профессионально-квалификационном) аспектах. Как отмечает Л. Чигова, в реформируемой экономике произошло «увеличение спроса на труд информационного типа в сфере обслуживания; рост потребности в работниках так называемых рыночных профессий; повышение спроса на высококвалифицированных работников традиционных профессий, способных производить конкурентоспособную продукцию; снижение потребности в неквалифицированных рабочих» [5, с. 99].

Однако циклический характер экономических процессов на каждой фазе делового цикла трансформирует не только общую численность занятых, но и их образовательную структуру.

Динамика экономического цикла, безусловно, оказывает влияние на численность и образовательную структуру занятых и безработных. Между тем, структура спроса на рабочую силу даже в кризисный период во многом зависит от её (рабочей силы) свойств, в частности от уровня образования. Даже в течение кризисного периода в экономике России рост численности занятых наиболее образованных групп происходил за счёт положительного сальдо движения населения с данным уровнем образования из состояния незанятости в состояние занятости, вызванного ростом спроса на рабочую силу, имеющую, прежде всего, профессиональное образование. Снижение уровня занятости в период экономической трансформации затронуло все образовательные группы, хотя и в разной степени. В этой связи безусловный интерес представляет определение факторов, повлиявших на изменение уровня занятости каждой из них. Р. Капелюшников, используя метод декомпозиции, выделяет три основных фактора: изменение в безработице, изменение в доле экономически неактивного населения и демографические сдвиги в трудоспособном населении. «Уход с рынка труда, уменьшающий совокупное предложение труда, при прочих равных условиях смягчает рост безработицы. Влияние демографии аналогично: дополнительное предложение труда вследствие прироста трудоспособного населения может при прочих равных условиях обернуться более высокой безработицей и, наоборот, сокращение численности населения противодействует её росту» [3, с. 59].

Влияние этих факторов на уровень занятости каждой из рассматриваемых групп не только различно по интенсивности, но и разнонаправлено. Так, фактор «демография» увеличивал занятость лиц с высшим и средним общим образованием, то есть сокращение численности трудоспособного населения этих образовательных групп приводило к росту уровня занятости среди них. В то же время старение населения (т.е. увеличение доли старших возрастных групп) снижало уровень занятости среди лиц с основным общим и начальным образованием.

Кризисное состояние экономики объективно предполагает снижение численности занятых, но для разных образовательных групп это снижение происходит различными темпами. То же самое относится и к фазе экономического роста: увеличение объёма выпускаемой продукции сопровождается с изменением структуры производства и, следовательно, меняется структура спроса на рабочую силу, что непосредственным образом отражается на уровне занятости отдельных образовательных групп. Иными словами, темпы снижения/роста ВВП не совпадают с темпами снижения/увеличения занятых различных образовательных групп.

Фаза экономического роста характеризуется позитивными изменениями в структуре занятых: увеличивается (абсолютно и относительно) численность профессионально подготовленных специалистов, которые замещают тех, кто имеет лишь общеобразовательную подготовку. Иными словами, в период экономического роста происходит последовательное переключение спроса на квалифицированную рабочую силу при одновременном снижении спроса на неквалифицированный труд. Данная динамика связана, прежде всего, с созданием качественно новых рабочих мест и модернизацией имеющихся, которые объективно требуют рабочую силу с новыми профессиональными свойствами.

В экономической теории считается аксиоматичным положение о прямой связи между уровнем образования (как элементом человеческого капитала) и эффективностью труда. Однако каждая фаза экономического цикла привносит свою специфику в эту зависимость. Как в кризисный, так и в посткризисный периоды существовала положительная связь между численностью каждой из групп и объёмом ВВП, хотя и с различной степенью значимости. Так, в обоих рассматриваемых периодах существовала высокая связь между численностью занятых с высшим образованием и объёмом ВВП. Это позволяет утверждать, что при любой фазе экономического цикла численность специалистов с данным уровнем образования является постоянно значимым фактором как в преодолении кризисной ситуации в экономике, так и в период экономического роста.

Далее, именно в период экономического роста произошло «ранжирование» тесноты связи различных видов образования. Так, зависимость между объёмом ВВП и численностью занятых, имеющих начальное

образование достаточно слабая. Для следующей образовательной группы занятых (имеющих неполное среднее образование) связь становится умеренной и т.д., принимая наибольшее значение для занятых с высшим образованием.

В кризисный же период теснота связи между объёмом ВВП и численностью той или иной образовательной группы не возрастает плавно: от низшей группы к высшей. Более того, теснота связи между численностью занятых с начальным образованием и объёмом ВВП практически такая же, как и у занятых с высшим образованием. Такая зависимость в разные периоды экономического цикла свидетельствует о следующем. Падение объёмов производства, затронувшее все отрасли экономики, сопровождалось, хотя и не адекватным, но всё-таки высвобождением излишней рабочей силы. Высокая положительная связь между объёмом ВВП и численностью занятых двух «полярных» образовательных групп (высшее профессиональное и начальное образование) позволяет судить о структуре рабочих мест, которыми располагала экономика в тот период: наиболее эффективным в тот момент были рабочие места, требующие работников, прежде всего, именно с таким уровнем образования.

Фаза экономического роста, характеризующаяся повышением качества всех ресурсов, упорядочила значимость каждой образовательной группы: чем выше была численность занятых с более высокими профессиональными свойствами, тем больше был объём ВВП. Так, в правительственной концепции действий на рынке труда на 2003-2005 гг. отмечается, что «российская экономика подошла вплотную к неизбежному этапу развития, когда для экономического роста на основе технологической модернизации отраслей требуются специалисты качественно нового уровня» [2 с. 2]. Это объективно предполагает более высокую степень адаптации высших учебных заведений к требованиям рынка труда. Как справедливо отмечает Ю. С. Колесников, «в отличие от системы среднего профессионального образования, система высшего профессионального образования, при всей её неизбежной структурной инерционности, в целом относительно динамики отраслевой структуры занятых демонстрирует большую эластичность и структурную пропорциональность» [1, с. 81], что и обуславливает подготовку именно тех специалистов, которые востребованы рынком труда. Кроме того, более высокий уровень образования объективно предполагает и более высокий уровень трудовой мобильности, что в условиях рыночной экономики становится одним из важнейших факторов трудоустройства. Исходя из этого, можно предположить, что чем выше уровень образования, тем выше экономическая активность населения. Так, наиболее высокий уровень экономической активности характерен для лиц, имеющих высшее и среднее профессиональное образование. Более высокий уровень профессиональных знаний предоставлял преимущества специалистам на рынке труда и в сфере занятости, что и определяло их более высокую экономическую активность. Более того, наличие профессиональной подготовки существенно снизило колебания уровня экономической активности специалистов в течение трансформационного периода.

В то же время более высокие значения коэффициентов вариации уровня экономической активности у лиц, не имеющих профессионального образования, свидетельствует о том, что их уровень экономической активности в большей степени зависит от экономической конъюнктуры в стране и регионе, при колебании которой активно происходят процессы «отталкивания» или «притягивания» этой группы в состав рабочей силы. Ухудшение экономической ситуации в первую очередь затрагивает именно эти группы, снижая конкурентоспособность их рабочей силы и стимулируя переход части из них в состав экономически неактивного населения. Нельзя не учитывать и того, что население, не имеющее профессионального образования, – это, как правило, лица старших возрастных групп, что увеличивает их вероятность перехода в состояние экономической неактивности.

Резюмируя сказанное, отметим, что различные фазы экономического цикла «предъявляют» неодинаковые требования к качеству трудовых ресурсов. Сокращение численности занятых в период экономического кризиса – это лишь один аспект ухудшения качества трудовых ресурсов. Другим, не менее важным следствием ухудшения экономической конъюнктуры является неоднозначное влияние на изменение основного экономического показателя (ВВП) численности населения с различным уровнем образования. При постоянно высокой значимости роли специалистов «вклад» остальных групп занятых не всегда адекватен их уровню образования. В этот период основное свойство качества трудовых ресурсов – уровень образования – может противоречить известным экономическим закономерностям. Фаза экономического роста упорядочивает значимость того или иного уровня образования: роль профессионального образования заметно возрастает, а роль общего – снижается.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колесников Ю.С. Об оценке структурной сбалансированности регионального рынка образовательных услуг. В сб. Стратегии и проблемы региональной экономики: Научный вестник. Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2002, Вып. IV.
2. Концепция действий на рынке труда на 2003 – 2005 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 6 мая 2003 г. № 568-р. // Российская газета. 2003. 14 мая.
3. Обзор занятости в России. Вып. 1 (1991 – 2000 гг.). М.: ТЕИС, 2002.
4. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности. // Вопросы экономики, 2001, № 8.
5. Чижова Л. Реструктуризация экономики усиливает необходимость балансировки спроса и предложения рабочей силы. // Человек и труд, 2002, № 9.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА И ИНВЕСТИЦИИ

ЧИТАНАВА Н.Б.

Читанова Н.Б. Кубанский государственный технологический университет,
аспирантка кафедры экономической теории, e-mail: mila_grigoreva@mail.ru

В статье анализируется формирование социально ответственного поведения бизнеса в современной России и механизмы его реализации.

Ключевые слова: социальное партнерство; человеческий фактор; качество жизни; комплексная программа; финансовая поддержка; инвестиции в человеческий капитал

Проблемы социальной ответственности бизнеса приобретают в России особую значимость как для самих предпринимателей, так и для общества в целом. Современные представления о социальной ответственности базируются на сложившейся системе ценностей, связанных с инновационной направленностью развития национальной экономики, где человеческий фактор становится опосредующим экономическую динамику.

Сегодня конкурентоспособность фирм напрямую связана со способностью освоения новейших технологических достижений, новых способов управления и организации производства, креативностью мышления персонала, в основе которых лежит качество человеческого, интеллектуального, социального капитала. В России приоритетность решения проблемы социальной ответственности бизнеса обусловлено следующими причинами:

1. нехватка ресурсов бюджета для проведения полноценной социальной политики; 2) объективно высокая роль крупных корпораций в развитии регионов;
3. вступление отношений государства и крупных бизнес-структур в новый этап инновационного развития [1].

Социальная ответственность бизнеса предполагает особую систему отношений предпринимателей со всеми вовлеченными в сферу их деятельности сторонами – наемными работниками, потребителями, поставщиками, местными и федеральными властями.

Социально ответственный предприниматель обладает рядом критериев, к числу которых относится:

- рыночная целесообразность;
- учет интересов наемных работников;
- деловая этика партнеров по бизнесу;
- учет интересов государства.

Анализ развития социально ответственного поведения позволяет выделить несколько уровней социальной ответственности бизнеса.

Первый – базовый уровень отражает получившую распространение в англосаксонских странах модель «компаний собственников». Его требования заключаются в добросовестном выполнении своих прямых обязательств перед обществом и государством:

- регулярная выплата заработной платы, размер которой должен обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы различной квалификации;
- соблюдение норм трудового законодательства;
- своевременная и в полном объеме выплата всех положенных налогов;
- обеспечение установленных стандартов качества продукции.

В этой связи хотелось бы подчеркнуть, что соблюдение законов и сложившихся в обществе норм есть не более чем необходимое условие ведения предпринимательской деятельности в цивилизованной экономике. Уплата налогов и обеспечение достойной заработной платы понимаются как естественный момент функционирования фирмы, не имеющий прямого отношения к тем дополнительным обязательствам, которые принимают на себя субъекты предпринимательства, претендующие на статус социально ответственных. [6].

Второй уровень – развитие партнерских внутрифирменных отношений, предполагающий непосредственный учет интересов работников на основе переговорного процесса. Данный уровень гарантирует предоставление работникам некоторого набора льгот и социальных услуг, то есть реализацию целевых социальных инвестиций, которые в свою очередь можно разделить на два вида:

- инвестиции в человеческий капитал, в том числе в профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала, в совершенствование организации и обогащение содержания труда, а также в охрану труда и здоровья работников;
- инвестиции, обеспечивающие повышение и гарантии пенсионного уровня работников, улучшение жилищных условий, рекреационные социальные программы.

Третий уровень охватывает направления деятельности, сфера действия которых выходит за рамки предприятия. Объектом социальных инвестиций в данном случае становятся население бизнес-террито-

рий либо отдельные его категории, где разворачивается деятельность корпорации. Например, вложения в транспортную инфраструктуру региона, благоустройство территории, освещение улиц. Данная форма нацелена на получение конкретного конечного результата в виде повышения качества жизни и улучшения среды обитания.

Иллюстрацией этой модели может быть опыт компании «ЛУКОЙЛ», где все более четко выравниваются доли ответственности партнеров за социальное благополучие работников и развитие предприятия. Социальная ответственность данной компании реализуется в форме комплексной программы субсидирования образовательного уровня сотрудников компании, больниц и учреждений культуры, обслуживающих работников компании, финансовой поддержки местных сообществ, реализующих конкретные проекты социального обеспечения. «ЛУКОЙЛ» - это более 150 тыс. рабочих мест в разных регионах России. Более 30% работников и их детей воспользовались льготными путевками в санатории и дома отдыха. Дополнительные пенсии от компании получают более 6 тыс. человек. Завершается подготовка концепции жилищного ипотечного кредитования работников «ЛУКОЙЛа» [3].

Вместе с тем, социальная ответственность не является нормой для российского бизнеса. Это, во-первых, потому что реальное государственное стимулирование социально ответственного поведения практически отсутствует, формы проявления социальной ответственности бизнеса фактически представляют собой социальную деятельность, осуществляемую в собственных интересах.

Во-вторых, для российского бизнеса характерно распространение неформальных отношений в бизнес-среде, игнорирование юридических норм. В результате проигрывают государство, недополучающее налоги, и работники, несущие издержки из-за всевозможных нарушений трудового законодательства.

В-третьих, слабость гражданского общества и социального партнерства.

Социальному развитию предприятий традиционно уделялось большое внимание в социалистической экономике. Так, например, в системе социалистического управления использовались методы социализации и организации технического творчества, применялись достаточно разнообразные методы работы с кадрами, основанными на принципах научной организации труда и заработной платы. Не менее важную роль играло создание условий безопасности труда и повышения производительности труда. Использование прибыли так же носило социальный характер - создавались фонды экономического стимулирования и материального поощрения, планировалось социальное развитие производственного коллектива, включая жилищное и социально-культурное строительство. К сожалению, достижения социального развития фактически были утрачены в пореформенной России. Однако сегодня социальные инвестиции приобретают новое качество, и экономическая наука вновь обратилась к этим проблемам. Это внимание обусловлено теми коренными изменениями, которые происходят в обществе в эпоху научно-технической и информационной революции, когда человек, его научно-образовательный потенциал становится решающим фактором социального и экономического прогресса. В современных условиях креативный класс превращается в новую социальную силу, чьи взгляды и ценности оказывают существенное влияние на общество и все сферы деятельности.

Значительный и интересный опыт управления человеческими ресурсами предприятия с целью повышения его продуктивности накоплен в развитых капиталистических странах. Особых успехов на пути использования «человеческого фактора» добилась японская промышленность, создав систему управления персоналом, где социальным параметрам личности уделено значительное внимание, хотя в центре японской системы управления, где социальная ответственность обозначена рядом механизмов, находится только кадровое ядро. Такая система включает в себя взаимодействующие между собой механизмы:

1. согласования перспективных целей фирмы с интересами каждого отдельного ее работника;
2. зависимости результатов и непосредственных целей каждого отдельного производственного участка с интересами всех занятых на этом участке.

В результате в крупной промышленности Японии создан высококвалифицированный, мотивированный и эффективно работающий персонал в ключевых отраслях национального хозяйства. А это, в свою очередь, оказывает решающее воздействие на качество человеческого капитала как главную составляющую производительных сил.

Не совсем оправдано, на наш взгляд, успехи Японии приписываются особым национальным чертам японцев, таким, как склонность к согласованным действиям на всех уровнях – от частного до общенационального. Это находит выражение в чувстве сопричастности и лояльности к определенной социальной и производственной общности или группе. Японские компании всячески поддерживают идею о том, чтобы рассматривать себя в качестве «второй семьи», что находит отражение в идеологии японского менеджмента. Скорее это умение японского менеджмента сделать из национального менталитета фактор эффективности. Национальный менталитет, безусловно, является характеристикой человеческого капитала, но это только один из его факторов.

Копирование азиатского типа менеджмента в России невозможно без учета ментальности собственного населения. Сущность отличия российской системы менеджмента – это соединение разных предпосылок в труде и мотивации персонала, приводящих к пониманию работы во всех ее аспектах. Проявление результата обусловлено умением работников координировать свои усилия, воспроизводя опыт общества, природы российского человека, в сознательной, планомерной производственной деятельности. Для такой модели естественна мотивация, стимулирование к действию, основанное на разделении общего интереса, понимании своей роли в достижении цели. Доминантой традиционной российской модели является проблема синтеза интересов разных людей в общей целесообразной совместной деятельности.

На сегодняшний день социальная ответственность бизнеса в современной России носит фрагментарный характер. Например, российский рынок труда регулируется противоречивым набором институтов: формальными правовыми нормами (Трудовым Кодексом РФ) и неформальными правилами игры, зачастую игнорирующими официальные нормы права. В последние годы наблюдается тенденция к распространению неформальных норм. Так, по данным Российского мониторинга экономики и здоровья (RLMS), удельный вес работников, не оформивших письменные договоры с работодателем, с 2000 г. по 2004 г. увеличился почти вдвое (2000 г. – 3,3%, 2004 г. – 6,2%). Не видя долгосрочной перспективы, не ощущая поддержки государства при организации бизнеса и, напротив, постоянно сталкиваясь с вымогательством чиновников, предприниматели не считают себя обязанными играть по формальным правилам: платить налоги государству или выполнять все гарантированные трудовым законодательством обязательства перед работниками. В данном случае издержки легальности больше, чем издержки внезаконности.

Негативное влияние на состояние трудовой сферы оказывает нынешняя ситуация на рынке труда, характеризующаяся превышением предложения рабочей силы над спросом на нее, когда у работодателя не возникает серьезных проблем с привлечением кадров. Особенно страдают работники, не обладающие специфическим человеческим капиталом, которым легко найти замену. Следовательно, работодателям как субъектам социального партнерства зачастую не выгодно заниматься переобучением своих сотрудников, так как они ориентированы на приобретение готовых специалистов.

Официальное оформление отношений с работодателем также не гарантирует выполнения последним всех норм трудового законодательства. Наблюдается тенденция к сокращению, а не увеличению выплат, предусмотренных Трудовым кодексом РФ, что, безусловно, не способствует росту качества человеческого капитала. Так, по состоянию на 1 октября 2007 г. объем просроченной задолженности по выплате заработной платы в целом по России составил 4 млрд. 55 млн. руб., увеличившись по сравнению с 1 сентября на 36 млн. руб. (на 0,9%).

Заработная плата – основная составляющая мотивации. Передача практически всех вопросов оплаты труда на уровень предприятия стала причиной существенных деформаций, неоправданной дифференциации в оплате. Заработная плата трансформировалась из самостоятельной экономической категории в социальные выплаты, не увязанные с количеством, качеством и результатами труда. Реформирование заработной платы должно обеспечить ее рыночное регулирование, формирующее ее как цену рабочей силы на рынке труда. Предполагается, что трудовые отношения строятся на основе социального партнерства субъектов рынка, в которой человек является мерилом всех ценностей. Правильная организация мотивирования – основа предоставления работнику все более полной автономии – условие его самовыражения, самореализации. В действующей системе налогообложения некоторые формы мотивации – питание, медицинское обслуживание, дополнительное образование – служат источником сокращения налоговых издержек. Вместе с тем, социальные опции (спонсирование программ отдыха и развлечений для сотрудников и др.) обходятся организации сравнительно недорого и способствуют сплоченности коллектива, укреплению корпоративного духа, формированию позитивного имиджа организации.

Динамика заработной платы послужила главным фактором развития бедности. Бедность является фактором снижения не только темпов экономического роста, но и формирования предпосылок для снижения качества социального и человеческого капитала. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, доля бедных и малообеспеченных составляет 45% населения страны. [2]. При этом 35% бедных составляют полные семьи работающих граждан с 1-2 детьми. Это в первую очередь работники бюджетной сферы, в том числе медицинские, заработная плата которых в марте 2005 г. составляла 2/3 средней по стране (8093 руб. в месяц); сферы образования (64% средней), а также сельского хозяйства (40%). [4]. Тенденции таковы, что Россия постепенно отказывается от политики «государственных гарантий», примером может служить то же здравоохранение. Бесплатными медицинскими услугами пользуются по большей части малоимущее население. Люди со средним и высоким доходом все больше склонны выбирать качественное, но платное, медицинское обслуживание.

Недостаточная материальная обеспеченность и плохие жилищные условия являются причинами увеличения количества детей-сирот. В России около 600 тыс. детей-сирот (из них 95% социальные сироты, т.е. родители их живы, но лишены родительских прав либо сами отказались от ребенка). Многие качества человека, порожденные его бедностью, оказывают существенное влияние на особенности проявления общественной жизни, на менталитет российского населения, на жизненные ценности и общественное поведение. Как правило, происходит занижение значимости человеческой личности, предпосылок ее саморазвития и самосовершенствования, воспитывается низкая социальная активность, то есть формируется благодатная почва для укрепления экономического и социального неравенства.

На наш взгляд, формирование социально ответственного поведения в предпринимательской среде возможно только при целенаправленной поддержке со стороны государства и его активном участии в решении социальных проблем. Социальная ответственность бизнеса не может ограничиваться только своевременной уплатой налогов и выплатой достойной заработной платы. Он должен взять на себя дополнительные социальные обязательства. От того, насколько успешно фирмы сумеют объединить усилия с государством и общественными организациями в формировании активной стратегии социального развития, во многом будут зависеть конкурентоспособность и продуктивность бизнеса.

Социальная ответственность государства проявляется в том, что оно выполняет ряд важнейших социальных функций:

- корректирует стихийные процессы поляризации богатства и не допускает того, чтобы социальная дифференциация в обществе перешла допустимые пределы;
- определяет прожиточный минимум, который реализует через установленные законы о минимальных размерах заработной платы, пенсий, пособий по безработице;
- обеспечивает гражданам определенный комплекс платных услуг в области образования, здравоохранения, экологической безопасности, доступности к культурным благам;
- создает минимально необходимые условия для социального страхования.

Для создания эффективно действующей системы социальной ответственности бизнеса необходимо создание не только действенных механизмов политики доходов, но и институционально обеспеченное социальное партнерство. Социальное партнерство – это сотрудничество работников, работодателей и представителей государства для достижения согласованных решений в сфере трудовых отношений. Механизм социального партнерства – переговорный процесс между профсоюзами и работодателями, результатом которого становится коллективный договор, отражающий вопросы занятости, организации и оплаты труда работника на предприятии и в обществе и дополняющий государственную систему регламентации трудовых отношений. Одним из примеров является трехсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений с участием представителей правительства, профсоюзов и объединений работодателей, региональных исполнительных и законодательных органов власти.

Таким образом, эффективность реализуемых программ будет определяться совместными действиями государственных институтов, общественных организаций трудящихся и предпринимательских структур. Самоустранение государства от регулирования многих социально значимых вопросов не может решить проблемы формирования человеческого капитала, соответствующего инновационным требованиям развития экономики

ЛИТЕРАТУРА

1. Бунин И. Власть и бизнес в новой России. Выступление на V Евразийском бизнес-саммите. ПолиткомРу, 11 июня 2004 г.
2. Богомолова Т.Ю., Топилина В.С. Бедность в современной России, измерение и анализ //Экономическая наука современной России. 2005. № 1
3. Кирадиев Г. «В ЛУКОЙЛе» удалось найти баланс между социальной ответственность и экономической эффективностью // Человек и труд. 2004. № 10.
4. Расчет по данным: Экономика и жизнь. 2005. № 24.
5. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии // Вопросы экономики. 2004. № 10.

WEB-КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ

ИСОПЕСКУЛЬ О.Ю.

Исопескуль О.Ю. Пермский филиал Государственного университета Высшей школы экономики, декан факультета менеджмента, к.э.н., доцент, e-mail: IsopeskulOU@hse.perm.ru

В настоящее время многие методы менеджмента уже просто немыслимы без применения информационных технологий. Поэтому организации внедряют новые автоматизированные системы управления, системы коммуникаций, хранения информации и т.д., изменяя тем самым традиционные методы менеджмента, формируя новый тип организационной культуры – WEB – культуру.

Ключевые слова: *информационная культура; организационная культура; WEB-культура*

Развитие организации в настоящее время во все большей степени связано с постоянной реализацией преобразований, обусловленных глобализацией мира бизнеса, развитием управленческих, информационных и социальных технологий. Все это формирует такой характер внешней среды, который приводит к переосмыслению действующих правил и методов управления предприятием в самой их основе. В связи с этим, важными признаками жизнеспособности и успешности современной организации стали интеграция в целостную систему более высокого уровня без потери самостоятельности; проактивные реакции организации на изменения окружающей среды; наличие гибких, динамичных, самоорганизующихся инновационных элементов, а также быстрые процессы передачи и обработки информации. Поиск адекватных изменяющимся условиям внешней среды методов и технологий трансформации организационной деятельности, привел к разработке целого ряда подходов и концепций организационных изменений и организационного развития, в том числе и концепции Enterprise-Wide Change (Глобальные изменения организации) С. Хайнса, Г. Аллер-Стеда и Дж. Маккинли [3, с. 16]

По мнению авторов концепции, глобальные изменения организации (EWC) должны быть опережающими, перманентными и комплексными. Для осуществления изменений предприятию не следует ориентироваться на какие-либо «сигналы», а внедрять новые технологии и методы работы постоянно, даже если такие изменения и не отвечают ближайшим целям организации. Таким образом, в концепции EWC изменения уже не являются ответом или опережением изменений внешней среды (проактивный менеджмент), а выступают, как нам представляется, базовой характеристикой компании в процессе постоянной эволюции организации.

Очевидно, что внедрение и реализация подобной политики изменений предполагает трансформации и в культуре людей и в культуре организаций. По мнению Э. Шейна, человек по своей природе стремится к определенной «культурологической стабильности» [2, с. 11]. Сущность же и характер изменений, предполагаемых концепцией EWC помимо своей фундаментальности обладают свойством непрерывности, что приводит, по словам Б. Гейтса, к «прерывистому хаосу», когда постоянный процесс существенных изменений прерывается относительной стабильностью [1, с. 15].

В этих условиях культура становится подобно «пружине», которая принимает и отталкивает от себя импульс к процессам изменений по всем элементам организации.

Процесс трансформации организационной культуры в рамках концепции EWC неизбежно будет базироваться на основополагающей глобальной тенденции – увеличении скорости бизнес-процессов в соответствии с увеличением скорости потока цифровой информации. По мнению Б. Гейтса, все сферы применения электронной информации подходят в настоящий период к «точке перегиба» – моменту, когда перемены в характере их использования потребителями станут стремительными и массовыми. В совокупности все эти изменения приведут к радикальному преобразованию как мира бизнеса, так и повседневной жизни, сформируют новые модели поведения пользователя на работе и в быту. Многие исследователи считают, что произошел определенный переход к так называемой WEB – культуре, основанной на принципиально новых ценностях и нормах. Данное понятие не стоит отождествлять с категорией «информационная культура», которую специалисты рассматривают либо как составную часть организационной культуры, либо просто как информационную грамотность персонала. Мы считаем, что WEB – культура есть новый самостоятельный тип организационной культуры предприятия, характеризующаяся совокупностью специфических признаков.

На наш взгляд, закономерно, что первые ростки этой культуры появились в крупных IT-компаниях, таких как компания «Microsoft», систематизация опыта которой позволила нам выделить следующие уровни WEB-культуры (рис.1)

Как видно из рис. 1, WEB-культура организации охватывает четыре уровня. Базовым является «процессный уровень», состоящий из содержательного и инструментального компонентов. Содержательный компонент включает в себя первичные цели и миссию организации и ориентирован на опережение конкурентов в процессе максимального удовлетворения потребностей клиента. В рамках этого процесса происходит быстрое движение больших потоков информации, отслеживание и обработка которой осуществляется с помощью новых информационных технологий. Конкуренция порождает постоянное стремление органи-

заций совершенствовать скорость информационных потоков, их большую осмысленность, учет всех аспектов, настоящих, возможных и будущих предпочтений рынка.

Инструментальный компонент включает в себя Интеллект Организации, состоящий из Электронной нервной системы (ЭНС), Коллективной Памяти организации (КПО) и интеллектуального потенциала сотрудников.

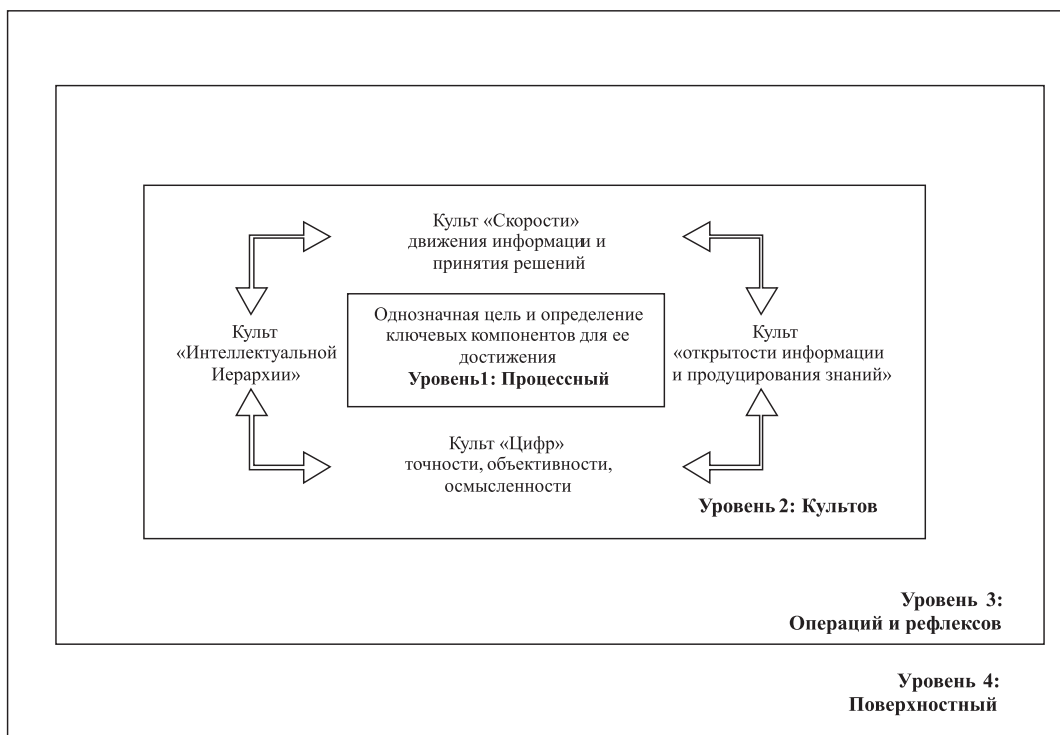


Рис. 1. Структура WEB- культуры организации

Коэффициентом Организационного Интеллекта, по мнению Б.Гейтса является мера того, насколько свободно в компании распространяется информация, и насколько успешно сотрудники могут пользоваться идеями друг друга. Свой вклад в повышение Интеллекта Организации вносит как индивидуальное, так и коллективное обучение сотрудников, путем постоянного обмена идеями и знанием.

Электронная нервная система организации обеспечивает движение глубоко интегрированных потоков информации, поступающих в нужное время в нужные части организации. Эта система дает возможность интеллектуальным сотрудникам осуществлять коллективную деятельность и вырабатывать оригинальные решения. Таким образом, персонал может в большей степени, чем раньше ориентироваться на творческие процессы. Главный положительный результат внедрения подобной системы заключается в том, что контур электронной обратной связи обеспечивает быструю адаптацию в условиях постоянно изменяющейся среды, посредством поддержания условий, в которых сотрудники сообща занимаются выработкой и внедрением новых, эффективных стратегий. Электронная технология также ускоряет работу корпоративных рефлексов в любой экстренной ситуации.

В процессе работы организация ориентируется на сохранение, учет своего прошлого опыта и знаний. Электронная нервная система позволяет создать репозитории для хранения «коллективного фольклора организации», причем не только конкретной информации, но и память процессов взаимодействий организации с ее сотрудниками, клиентами, партнерами. Это является базой создания Коллективной Памяти Организации. Следующим уровнем WEB-культуры является «уровень культов». Культы – это ценности, которые формируют культуру организации на самом глубинном уровне. Без этих ценностей невозможно существование организационного интеллекта, выполнение миссии и целей организации. Они позволяют организации функционировать и противостоять вызовам внешней среды.

Анализ и систематизация основных ценностей WEB-культуры позволили нам выделить ряд базовых культов:

1. «Куль скорости» – стремление организации к постоянному увеличению скорости движения, обработки информации и принятию решений. Этот куль необходим для постоянного соответствия внешней среде, проактивности организации.
2. «Куль цифр» – стремление сотрудников организации к точности и осмысленности. Управляющие системы в сложных социально-организационных системах должны максимально быстро принимать решения на основании данных, которые образуются действиями процессов. При огромной скорости движения информации важное значение имеют точность, объективность, осмысленность, полнота и актуальность данных. Информационные системы обеспечивают все эти характеристики. Кроме

того, агрегируя показатели на основании самых первичных данных, любой показатель может быть мгновенно раскрыт системой по определенным взаимосвязям.

Данный Культ создает мироощущение сотрудников, формируя точность, понятия взаимодействия и системности, позволяет также постоянно быть в контексте и темпе изменений.

3. «Культ открытости и доступности информации» - стремление организации к наибольшей открытости информации для всего персонала. Каждый сотрудник должен обладать доступом к определенной информационной совокупности в целях понимания организации, ее целей и фактического состояния. С точки зрения информационного подхода каждый сотрудник – это мозг организации, продуцирующий новые технологии работы на основе анализа информации. Развитие информационных технологий только увеличивает значимость этого подхода, т.к. конкурентным преимуществом становится эффективное использование интеллектуальных возможностей сотрудников, которые активизируются в связи с высвобождением их из процесса рутинной работы (сбора, обработки, некоторых стадий анализа, операционной рутинной работы на конвейере и т.д.).
4. «Культ Интеллектуальной Иерархии». Одной из отличительных черт информации является рассредоточенность источников и принципиальная невозможность концентрации и централизации процессов сбора, которая ведет к необходимости создания сложных иерархически организованных распределенных информационных систем. Необходимо отметить, что невозможно простое отождествление иерархической структуры организации в ее известном понимании с иерархией информационных систем. Каждая подсистема является одновременно и источником информации и ее передатчиком. Передача информации в информационной системе – это вопрос скорости ее появления на уровне какой-либо подсистемы, обработки и передачи. В постоянном, «стабильном» состоянии передача данных должна осуществляться таким образом, чтобы соблюдались принципы точности, объективности, осмысленности.

Необходимо отметить, что все четыре культа тесно взаимосвязаны, объясняют и дополняют друга.

Более поверхностный уровень WEB-культуры заключается в определенных операциях и рефлексках организации, которые позволяют ей своевременно реагировать на любые внештатные и кризисные ситуации. Требования эффективности и надежности стимулируют широкое развитие систем автоматизации базовых рабочих процессов. Когда менеджеры используют для этого первые попавшиеся решения, результатом является бурное размножение несовместимых между собой локальных систем. Каждая из таких независимых систем может сама по себе действовать удовлетворительно, но данные этих систем остаются изолированными друг от друга, и их интеграция является весьма затруднительной. При таком подходе отсутствует столь важный компонент, как связи между разными видами информации. Извлечение данных из рабочих процессов и их использование для решения содержательных задач остается одной из самых трудноразрешимых проблем бизнеса. Хотя любая автоматизация приносит положительный эффект, современные технологии способны сделать базовые операции краеугольным камнем гораздо более широких интеллектуальных решений общекорпоративного масштаба.

Самым поверхностным уровнем WEB-культуры является символический уровень. Он включает в себя такие внешне определяемые факторы как технология (только та ее часть, которая определяется внешним обследованием), архитектура, наблюдаемые формы поведения, язык, лозунги, или, все то, что мы можем ощущать и воспринимать через собственные органы чувств.

Очевидно, что Web – культура определенно отличается от традиционной культуры, в то же время является, по нашему мнению, универсальной для организаций, поскольку рассчитана на использование новых современных технологий в целях получения возможности модификации целей, ценностей, норм, процессов организации для достижения долгосрочного конкурентного преимущества. Выделим основные различия WEB-культуры и традиционной культуры (табл.1).

Таблица 1

Отличия Web – культуры и традиционной организационной культуры

Уровень культуры	Критерии	Web - культура	Традиционная культура
1. Уровень - Процессный	Понимание и восприятие миссии организации	Разделяется всеми сотрудниками посредством постоянного обучения и доступа к ресурсам организации	Однажды сформулированная миссия часто интерпретируется работниками по-разному
	Контроль	Система имеет возможность контроля вследствие постоянного доступа к сотруднику, анализа его деятельности	Отсутствует возможность постоянного контроля за деятельностью сотрудников
	Организационный интеллект	Совокупный интеллектуальный потенциал сотрудников и электронная нервная система организации	Совокупный интеллектуальный потенциал сотрудников
	Коллективная память организации	Хранится в электронных хранилищах – репозиториях, а также в памяти сотрудников	Хранится в памяти членов организации
	Отношение к знаниям	Стратегическое преимущество компании, фундамент организационного интеллекта. Активно передаются, продуцируются. Формируется оптимальная система обмена знаниями	Часто не воспринимаются как стратегический ресурс, усложнен процесс передачи, обмена, продуцирования знаний.

2. Уровень культов	Скорость передачи информации	Предельно высокая, требует определенной системы координации сотрудников	Не достаточно высокая, полностью зависит от скорости работы сотрудников и существующих методов передачи информации
	Точность, объективность передаваемой информации	Высокая, за счет «природы» информационных систем, скорости вычислений и пр.	Удовлетворительная для организаций, действующих в рамках традиционной организации бизнеса и низкая для предприятий, развивающихся с учетом проявления глобальных тенденций
	Доступность информации	Стремление к абсолютной доступности информации для любого сотрудника. Идет постоянный процесс поиска информации	Закрытая или замкнутая на каком-либо уровне иерархии. Процесс поиска ведется по необходимости.
	Структура организации	Структура определена, однако характерно существование перекрещивающихся связей сотрудников вне зависимости от их места в организационной иерархии	Формализована, информация движется четко по иерархии организации
3. Уровень операций и рефлексов	Базовые процессы	Четко определены и контролируются системой, отслеживаются в постоянном режиме	Часто интуитивны, не определены конкретно, существуют в понимании руководителя. Закреплены в различных, часто разрозненных нормативных документах
	Отношение к негативным новостям	Быстро выявляются и транслируются системой, как обучающие примеры, информация о них доступна любому сотруднику	Закрываются, избегается их трансляция
	Используемые средства в коммуникациях, прием и передача данных	E-mail, интрасеть, Интернет, меньше личных контактов, только электронные документы	Преимущественно телефония, бумажные носители больше личных контактов
	Отношения к личным контактам сотрудников	Существуют только для конструктивного рассмотрения данных и принятия решений	Приветствуется развитие социального капитала компании, способствующего повышению эффективности деятельности компании
4. Поверхностный		Определяется сферой и технологиями деятельности предприятия и базовыми ценностями. Обусловлено необходимостью создать эффективную инфраструктуру базовых бизнес-процессов	

Критерии организационной культуры, представленные в табл.1 сформированы на основе её традиционных содержательных характеристик (мировоззрение, ценности, нормы, стили поведения и т.д.) и, являясь, более дробными, позволяют нагляднее продемонстрировать специфику WEB-культуры. Существенно отличаясь от традиционной культуры организации, WEB-культура предъявляет определенные требования к сотруднику, его потенциалу, модели его информационного поведения, которая формируется в соответствии с рядом базовых положений. Помимо традиционных компонентов информационного поведения, сотрудник, на наш взгляд, должен:

- идентифицировать работу как определенную «интегральную часть своей жизни»;
- осознавать свою сопричастность к стремительно меняющемуся миру;
- разделять ценности, нормы, заложенные на самых глубинных уровнях культуры компании;
- глубоко осознавать ценность собственных знаний, свободно интегрировать их в общую систему, получать и воспринимать информацию системы, знания сотрудников организации;
- осознавать свою возможную сопричастность коллективу организации только в качестве высококлассного специалиста – лидера, способного привнести и развить свой потенциал в организации на ее благо.

Очевидно, что в настоящее время существует дефицит сотрудников, обладающих вышеперечисленными качествами. Однако WEB-культура не будет жизнеспособной с работниками, реализующими другой стиль поведения. В связи с этим, на наш взгляд, наращивание количества специалистов с новой моделью поведения должно осуществляться в двух направлениях:

- во-первых, обучение персонала на местах. Сотрудники в процессе работы постоянно должны интегрировать свой потенциал на благо организации, на собственное развитие в рамках достижения долгосрочных целей;
- во-вторых, строгий отбор персонала при приеме на работу в соответствии с требованиями WEB-культуры. При отборе персонала организации важно осознавать необходимость соответствия культуры потенциальных сотрудников уровню интеллекта организации.

В итоге отметим, что построение в организации WEB-культуры является сложным проектом, реализующимся с применением информационных технологий, которые одновременно культивируют новые нормы и ценности людей и в то же время являются механизмом социального контроля. Сегодня, по нашему мнению, еще не разработаны единые универсальные механизмы перехода от существующих традиционных культур к новым информационным. В то же время является очевидным тот факт, что многие современные организации достигают концептуально новых моделей организаций, с новыми ценностями, нормами, процессами, позволяющими им успешно функционировать и развиваться в конкурентной среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли, М. 2003.
2. Гроув Э. Выживают только параноики, М. 2003.

3. Каплан Р., Нортон Д. Стратегические карты, М. 2005.
4. Молодчик А.В. Теория и практика формирования саморазвивающейся организации, Екатеринбург, 2001.
5. Пригожин А.И. Методы развития организаций, М. 2003.
6. Шейн Э. Организационная культура и лидерство, СПб. 2002.
7. Cohen E. Curriculum Model 2000 of the Information Resource Management Associating and the Data Administration Managers Association, 2000.
8. Haines S.G., Aller-Stead G., McKinlay J. Enterprise – Wide Change, San Francisco, 2005.

Коды классификатора JEL: G00, O31, M00, M13

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ФИНАНСОВЫХ КОРПОРАЦИЙ

АНДРЕЕВА А.В.

Андреева А.В. СКНИИЭуСП ЮФУ,
аспирантка, e-mail: alya_andreeva@mail.ru

В данной статье рассматривается понятие инноваций и финансовых инноваций и их влияние на российский финансовый рынок. Автор описывает систему управления российскими компаниями (корпорациями) и процесс значимости инновационного фактора на примере образования «Банка развития» в России.

Ключевые слова: менеджмент инноваций, финансовая инновация, корпорация, банковская деятельность, корпоративное управление

Инновационная деятельность компаний отличается рядом существенных факторов, таких как: свобода в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельность в принятии решений в рамках законов и нравственных норм, ответственность за принимаемые решения и их последствия. Реализация этих принципов зависит не только от предоставленной компанией самостоятельности и необходимости финансировать свои расходы главным образом без государственной поддержки, но и от той доли прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Инновационная деятельность компаний ориентирована на получение прибыли и не исключает риска, убытков и банкротств.

В условиях рыночной экономики и увеличивающегося значения ориентации на инновационную составляющую в современных условиях развития компаний, управление компанией все в большей мере сосредоточивается на использовании ее внутреннего потенциала, на экономическом обосновании принимаемых управленческих решений, что требует совершенствования приемов и методов финансового управления предприятием, понимания важности финансовых инноваций. Управление финансами корпорации представляет собой процесс, направленный на улучшение его финансового состояния, обеспечение конкурентного преимущества и получение определенных финансовых результатов.

По своей природе инновации включают в себя не только технические или технологические разработки, но и изменения в лучшую сторону во всех сферах научно-производственной деятельности. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций фирм на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

Инновации, по мнению исследователей, представляют собой изменения системного функционирования организации, вызванные необходимостью достижения ее стратегических целей в условиях меняющейся внешней среды [1]. В условиях статичной внешней среды инновации ограничивались бы повышением внутрихозяйственной эффективности, а их цикл был бы конечным – до момента достижения предела эффективности. Меняющаяся внешняя среда, в первую очередь ее технологическое развитие, обуславливает непрерывность инновационного цикла. Компаниям, занимающимся инновационной деятельностью, необходим прогноз последствий внедрения внешних и внутренних управленческих решений.

Функционирование финансовой системы страны вовлекает реальное использование ресурсов, таких как: рабочая сила, материалы, капитал, используемый финансовыми посредниками (например, банками, страховыми компаниями и т.д.) и финансовыми помощниками (например, биржевыми маклерами, участниками рынка, финансовыми советниками, и т.д.). Многократные временные периоды являются индивидуальной особенностью финансов как экономической категории. В то же время, существуют ряд неопределенностей в процессе развития ряда государства мира, в том числе, супердержав, которые вырабатывают, иницируют риски. Для несклонных к риску людей (risk awareness) эти риски в будущем представляют определенные затраты. На финансовом рынке всегда существует возможность возникновения (создания) новых финансовых продуктов/услуг/инструментов, которые могут наилучшим образом удовлетворять воз-

никающие финансовые потребности участников системы. Рассматриваемые в этом контексте, финансовые инновации представляют собой нечто новое, которое уменьшает затраты, снижает риски или предоставляет улучшенный продукт/обслуживание/инструмент, наилучшим образом удовлетворяющий требованиям участников рынка.

Финансовые инновации могут быть сгруппированы как новые продукты (например, ипотечный кредит с плавающей ставкой; биржевой индексный инструмент); новые услуги (например, торговля ценными бумагами онлайн; интернет-банкинг); новые «процессы производства» (электронное ведение учета ценных бумаг, кредитный скоринг) новые организационные формы (например, новый тип электронной АТС для торговых ценных бумаг; банки только для Интернета).

Если новый промежуточный продукт или услуга созданы и используются корпорациями, осуществляющими оказание финансовых услуг (финансовыми корпорациями), тогда он может стать частью нового финансового процесса производства. Существуют близкие аналогии со знакомыми формами инноваций в нематериальных контекстах. Там мы наблюдаем новые продукты (например, DVD-проигрыватели; самоклеющиеся почтовые марки); новые услуги (например, осуществление покупок в Интернете); новые «процессы производства» (например, улучшенные процессы для производственных компьютерных микросхем) и новые организационные формы (например, «М-форма» децентрализованной корпоративной структуры [6]). Инновации в товарах производителя часто оказываются существенны для инноваций в процессах производства.

Большая часть внимания к исследованию инноваций должна сосредотачиваться на новой идее. При этом не менее важным является заимствование и диффузия (распространение) инноваций – их внедрение и распространение в широких масштабах. Действительно, более быстрое распространение означает более высокий социальный возврат на определяющие инвестиции в инновации. Финансовая инновация является таковой в том случае, если она обеспечивает быстрый возврат инвестиций. (то есть, выступает и инструментом, и механизмом)

Поскольку инновационная деятельность компаний требует непосредственного контроля и координации со стороны менеджеров, необходимо внедрять системы прогнозирования изменений во внутренней среде.

Такая система должна базироваться на поддержании и развитии инновационного механизма. Принято считать, что инновационный механизм корпорации включает в себя организационно-экономическую форму осуществления инновационной деятельности и поиска инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности [3]. Сложный и динамичный характер инновационных процессов в компании требует оценки последствий различных инновационных стратегий. Прогнозы и оценки должны базироваться на принципах системного анализа информации об инновационных процессах и потенциально возможных стратегиях управления.

Австрийский экономист Й. Шумпетер является основоположником теории инноваций. Он рассматривал инновацию (техническую) как средство предпринимателя для получения прибыли и обосновал, что «динамичный предприниматель» является источником конъюнктурных колебаний. Анализируя причины этих колебаний, Й. Шумпетер выделил пять типичных изменений в развитии:

- изготовление продукции с новыми свойствами;
- внедрение нового метода (способа) производства;
- освоение новых рынков сбыта;
- использование нового источника сырья;
- проведение соответствующей реорганизации производства.

В соответствии с международными стандартами, инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Традиционно все инновации делятся на три основные категории: институциональные, технологические и нетехнологические. Большинство исследователей уделяют наибольшее внимание технологическим инновациям, являющимся прямой характеристикой интенсивности развития производства. К ним относят все изменения, затрагивающие средства, методы, технологии производства, определяющие научно-технический прогресс. Инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического характера относят к нетехнологическим инновациям.

В целях повышения эффективности функционирования российских финансовых корпораций, инновационная деятельность должна обеспечивать:

- наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей клиентов;
- конкурентоспособность корпорации по показателям качества продукта и эффективности его внедрения, достижения баланса между стабильностью (управление традиционной финансовой технологией) и усилиями по внедрению новой технологии. Сохраняя традиционную продуктивную финансовую технологию, необходимо часть ресурсов одновременно направлять на внедрение новой технологии, диверсифицируя тем самым набор финансовых средств и инструментов;
- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибкую приспособляемость как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям. При этом следует обеспечивать сочетание непрерывного управления эволюционными нововведениями с программным управлением радикальными нововведениями;

- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

Подобно большинству систем в экономике и менеджменте, инновационный механизм компаний слабо структурирован. Под слабоструктурированными большинство исследователей понимают системы, параметры и законы поведения которых описываются в основном на качественном уровне, и изменения параметров системы может приводить к труднопредсказуемым изменениям ее структуры [4]. Одним из подходов к исследованию слабо структурированных систем и процессов является методология когнитивного моделирования, предложенная Р. Аксельродом [8].

Для моделирования таких систем аналитическое описание либо статистическое наблюдение зависимостей между входными или выходными параметрами затруднено. Поэтому оценку корпоративных технологий инновационной деятельности проводят на основе субъективных моделей, основанных на экспертной информации.

В рамках когнитивной модели информация о системе представляется в виде набора понятий (факторов) и связывающей их причинно-следственной сети, называемой когнитивной картой. Карта отражает субъективные представления эксперта (или группы экспертов) о законах и закономерностях, присущих моделируемой системе. Построение когнитивной карты моделируемой системы фактически означает снятие неопределенности за счет формирования модели знаний аналитика об этой системе. К построенной карте применяются методы аналитической обработки, ориентированные на исследование структуры системы и получение прогнозов ее поведения при различных управляющих воздействиях.

В настоящее время в стратегиях некоторых финансовых корпораций происходит определенная переориентация, т.е., переход от повсеместного использования экономического эффекта крупномасштабного функционирования к более целенаправленной инновационной стратегии. Нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности финансового функционирования, эффективности и конкурентоспособности.

Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью компании и ее инновационным потенциалом. Эффективность функционирования компании должна поддерживаться за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, освоения рентабельных бизнес-проектов. Следует отметить, что по масштабам распространения, «глубине» инновационной деятельности российские компании сильно отстают от компаний стран с развитой экономикой. Если российские компании не будут осуществлять в необходимых масштабах инновационную деятельность, то они станут все в большей степени проигрывать в конкурентоспособности своей продукции зарубежным компаниям, и, соответственно, обострятся проблемы спроса на их продукцию (особенно, в условиях роста доходности населения и снижения значимости исключительно ценового фактора для обеспечения конкурентоспособности).

В современном инновационном бизнесе присутствует два основных типа стратегий – ориентированных на накопление капитала, и ориентированных на долгосрочное присутствие на рынке. Для обоих типов стратегий на разных этапах их реализации становятся актуальными вопросы управления сложной структурой и эффективным функционированием на рынке – вопросы внедрения изменений. При этом крупные корпорации в большей степени ориентированы на долгосрочное присутствие на рынке.

До настоящего времени в российском законодательстве отсутствует такая организационно-правовая форма как «корпорация», и поэтому не существует однозначного определения термина «корпоративное управление». Имеющиеся в экономической литературе определения корпорации сводятся к нескольким формальным признакам: развитости организационной структуры, широкому диапазону видов деятельности (или существенному положению на соответствующем рынке), развитой системе хозяйственных связей, наличию представительного состава профессиональных управляющих.

Корпоративное управление можно определить как систему организационно-управленческих отношений между субъектами собственности и ключевыми заинтересованными группами, направленных на субординацию и гармонизацию их интересов посредством комплекса внутренних и внешних механизмов, способствующих достижению общекорпоративных целей.

Проанализировав тенденции развития и текущее состояние системы корпоративного управления финансовых компаний на рынке инновационных товаров и услуг, можно сделать вывод о его крайней неоднородности. Сегодня большая часть российских инновационных компаний остается непрозрачной для инвесторов, в таких компаниях не получает достаточного развития не только система управления «производством» инновационной продукции, но система корпоративного управления. Известно, что чем ниже уровень экономического развития страны, и чем несовершеннее существующая институциональная система, тем выше концентрация собственности.

С теоретической точки зрения, данный феномен можно рассматривать в качестве своеобразного субститута отсутствующих или плохо функционирующих механизмов корпоративного управления, таких как эффективная судебная система, активная деятельность финансовых посредников, совершенный инфорсмент. Концентрация собственности является реакцией на слабую правовую защищенность инвесторов в рамках национальной модели корпоративного управления. По данным исследования, проведенного Комитетом РСПП по корпоративному управлению при технической поддержке Qualitel Data Services в 2006 г., в структуре собственности доминируют крупные открытые акционерные общества (ОАО).

Инновационно-инвестиционная стратегия развития России предполагает активное использование финансово-кредитных институтов для роста инвестиций в экономику, а не только государственных источников и собственных средств предприятий и корпораций. Кредиты отечественных банков должны быть более доступными и по процентной ставке, и по срокам погашения, так же, как и продвижение кредитно-банковской сети в регионы для малых и средних предпринимателей.

Высокий уровень конкурентоспособности «корпораций-нерезидентов» и значительные преимущества определили необходимость формирования новых институциональных преференций участникам российского инновационного рынка товаров и услуг. В целях стимулирования инновационной деятельности был принят федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности», которым предусматривается внесение изменений в главы «Налог на добавленную стоимость», «Налог на прибыль организаций» и «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса Российской Федерации [7].

Изменения будут затрагивать НДС, налог на прибыль, отмену некоторых ввозных пошлин на оборудование, вопросы функционирования особых экономических зон, расходы на патенты и некоторые другие вопросы. В базе 2007 г. совокупность этих мер означает, что бизнес получает налоговые преференции на 3 млрд рублей [5].

Интересным представляется внедрение инновационного института на государственном уровне – создание «Банка развития» – финансовой госкорпорации. В конце февраля 2007 г. законопроект «О Банке развития» был одобрен Госдумой в первом чтении. Банк создан на базе Внешэкономбанка, его дочернего Росэксимбанка и государственного Российского банка развития (РосБР) с уставным капиталом не менее 70 млрд рублей. Банк развития (БР) имеет статус госкорпорации, выводящий его из стандартного нормативно-надзорного поля Банка России. В своей текущей финансово-инвестиционной деятельности БР руководствуется положениями меморандума о финансовой политике, разрабатываемого и утверждаемого ежегодно правительством РФ.

Главные задачи БР – финансирование инфраструктурных проектов, поддержка малого и среднего бизнеса (через рефинансирование кредитующих его банков), высокотехнологичных производств и российского экспорта. Банк должен сыграть роль координатора всех новых институтов развития, таких как Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами, Российская венчурная компания и Инвестиционный фонд.

Таким образом, БР концентрирует у себя весь ныне разрозненный механизм государственных инвестиций. Согласно законопроекту, на переходный период (сроки которого определяет правительство) у БР остаются и нынешние специфические функции ВЭБа – обслуживание внешнего долга бывшего СССР и части российского долга, а также доверительное управление средствами пенсионных накоплений. Сейчас под управлением ВЭБа около 280 млрд рублей пенсионных денег, доходность управления которыми ВЭБом составила в прошлом году лишь 5,67%, что почти вдвое ниже инфляции [2]. Спектр инструментов для инвестирования пенсионных средств должен быть расширен.

В заключение следует отметить, что ВЭБ занимает особое место среди инновационных институтов экономического развития. Его можно охарактеризовать как «базовый» институт развития, способный сплотить все институты экономического развития в единую систему, усилить синергетический эффект от их совместной деятельности. Это основано на универсальности государственной финансовой корпорации, ее статусу инновационного финансового института, генерирующего и внедряющего финансовые инновации, способности на высоком профессиональном уровне управлять финансовыми потоками, направляемыми на нужды экономического развития России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивантер А. Государство сжимает финансовый кулак // Эксперт, 2007г, от 16 февраля.
2. Ендовицкий Д.А., Коменденко С.Н. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта М: Финансы и статистика, 2004.
3. Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 1.
4. Кулинич А.А. Метод поддержки генерации структурных решений для управления в слабоструктурированных ситуациях // IX национальная конференция по искусственному интеллекту с международным участием КИИ-2004: Труды конференции: В 3 т. Т.2. М.: Физматлит, 2004.
5. Малахова А., Шохина Е. Нелишние малости // Эксперт, 2007. 25 января <http://www.expert.ru/articles/2007/01/25/innovator/>
6. Структура М-формы была первоначально обсуждена Друкером (Drucker, 1946), Слоаном (Sloan, 1964), Чендлером (Chandler, 1962) и Вильямсоном (Williamson, 1975).
7. Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности»
8. Axelrod R. The Structure of Decision: Cognitive Maps of Political Elites. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1976.

МАРКЕТИНГОВЫЕ И СТРАХОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

СВИРИДОВ О.Ю.

*Свиридов О.Ю. ЮФУ, Доцент кафедры «Финансы и кредит»,
докторант СКНИИЭ-иСП, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 103*

В статье рассматриваются вопросы разработки и проведения клиентоориентированной стратегии развития финансово-кредитных институтов на основе использования инструментов маркетинговой концепции управления, основанной на привлечении вкладов, активном использовании привлеченных средств, страховом управлении рисками банковской деятельности, а также формирования механизма увеличения спроса на комплексные услуги доверительного управления в рамках реализации модели индивидуального банковского обслуживания («private banking») с высокой долей консалтинга.

Ключевые слова: финансово-кредитные институты, маркетинговая концепция управления, индивидуальное банковское обслуживание.

В современной экономике сферы производства услуг и материальных благ тесно переплетаются между собой; большинство товаров массового потребления, опредмеченных в вещах, продается через сеть, которая относится к сфере услуг, а многие виды услуг реализуются с помощью различных материальных носителей, например, кредитный договор, оформленный на бумажном носителе. Для выявления особенностей развития сферы финансовых услуг целесообразно проанализировать характерные особенности собственно услуг, которые присущи банковскому делу. Большинство ученых-экономистов считает, что главным критерием отнесения той или иной деятельности к сфере услуг служит неосознаваемый, невидимый характер производимого продукта в виде услуги. В то же время, услуга всегда передается покупателю через непосредственную деятельность ее производителя, причем эта деятельность должна быть экономически полезной, а ее результаты (услуги) иметь возможность выступать в качестве товара.

Просьюмеристы, по мнению Л.А. Зубченко, верно выбрали в качестве критерия верно выработанной маркетинговой стратегии ориентацию на потребителя, так как в этом случае возможно поддержание развития даже после истощения явных резервов роста [2]. С этой точки зрения верно спрогнозированным является бум на банковских рынках потребительского кредитования, пластиковых карт и т.д. В существующих реалиях невозможно работать только на основе когда-то избранного продукта. Поэтому, чтобы выживать, необходим новый продукт, новые услуги, в большей мере отвечающий требованиям клиентов. Обеспечивая приспособляемость к условиям рынка, необходимо завоевывать потребителя.

Специфика банковского маркетинга обусловлена не только тем, что он способствует коммерциализации банковской работы и обеспечивает эффективное использование денежных ресурсов, но и особенностями денежного оборота, который выступает объектом всей банковской деятельности. Нельзя не признать тот факт, что банковский маркетинг нацелен в первую очередь на ускорение денежного оборота за счет совершенствования и ускорения безналичных расчетов. Маркетинговая политика банка ориентирована на анализ и удовлетворение потребностей клиентов, на быстрое и правильное проведение расчетов. Банковский маркетинг связан с новыми формами расчетов, в максимальной степени учитывающими характер хозяйственной деятельности клиентов банка, особенности нахождения их партнеров, их финансовое состояние и другие факторы, влияющие на скорость денежного оборота.

Специфика банковского маркетинга заключается в том, что банк заинтересован не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлеченных средств, как юридических, так и физических лиц с помощью кредитования. Это обуславливает необходимость комплексного развития маркетинга как в сфере отношений банка с вкладчиками средств, так и в сфере кредитных вложений. Отметим, что 80% рост российского фондового рынка вызвал спрос на услуги доверительного управления со стороны самых богатых банковских клиентов в рамках системы индивидуального банковского обслуживания (private banking). Такие клиенты не хотят, чтобы их деньги находились на валютных депозитах и готовы рисковать для увеличения доходности своих ресурсов.

Банки начали формировать новые маркетинговые стратегии за счет VIP-клиентов. Российские эксперты уверены, что у рынка private banking – большое будущее: сейчас, правда, объем услуг по частному банковскому обслуживанию не превышает 5–7% от общего объема банковских услуг в России (для сравнения: этот показатель в странах с развитой экономикой составляет порядка 30–40% от общего объема банковских услуг физическим лицам). Потенциал этого рынка растет и потому, что темпы роста экономики России остаются на высоком уровне, и благодаря рыночной конъюнктуре цен на нефть, притоку нефтедолларов, и потому, что многие российские компании планируют в ближайшие два-три года провести первичные размещения акций.

Развивать направление «private banking» российские банки начали с предложения своим клиентам системы VIP-обслуживания, появились здесь до финансового кризиса 1998 г., однако далеко не все из них удержались в этом направлении маркетинговой стратегии. Выделяются следующие принципы банковского маркетинга (под принципами банковского маркетинга понимаются те особенности, которые характеризуют маркетинговую политику банка и те законы, по которым эта политика осуществляется):

1. Ориентация на потребности клиентов;
2. Активное влияние на потребительский спрос;
3. Комплексность маркетингового процесса в банке (планирование, анализ, регулирование и контроль);
4. Единство перспективного и текущего планирования банковского маркетинга;
5. Автономия и участие. Этот принцип определяет сочетание автономной работы структурных подразделений банка и их участия в разработке общей стратегии банковского развития. Современный банковский маркетинг – это приглашение к гармоничному соединению единства и многообразия.

Рассмотрим основные задачи банковского маркетинга:

1. Максимальное удовлетворение требований клиентов по объему, структуре и качеству банковских продуктов и услуг, создающее оптимальные условия для устойчивости деловых отношений;
2. Обеспечение рентабельной работы банка в постоянно изменяющихся условиях финансового рынка;
3. Гарантирование ликвидности банка;
4. Содействие решению социальных проблем региона, в котором осуществляется деятельность банка.

Особенности планирования и реализации маркетинговых стратегий в банке объясняются тем, что его деятельность регулируется не только федеральными законами, но и целым рядом обязательных нормативов, налоговых постановлений, указаний, направленных на обеспечение ликвидности кредитных учреждений. Это приводит к необходимости поиска альтернативных решений для обеспечения ликвидности банка в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры. Сложившаяся ситуация побуждает банк постоянно совершенствовать свою деятельность на основе среднесрочной и долгосрочной маркетинговой стратегии. Чтобы устоять в конкурентной борьбе, банк должен вводить в практику новые виды обслуживания, бороться за каждого клиента. Этим и объясняется объективная необходимость для банка действовать на рынке на основе теории и практики банковского маркетинга. На реализацию задач банковского маркетинга ориентированы его функции:

1. Выявление потенциального рыночного спроса и требований клиентов к банковским продуктам и услугам посредством комплексного исследования состояния финансового рынка и перспектив его развития.
2. Эффективная организация деятельности по созданию новых и совершенствованию предоставляемых банковских продуктов, более полно удовлетворяющих запросы клиентов;
3. Определение оптимального ассортимента банковских продуктов и услуг, исходя из реальных возможностей банка и требований рынка;
4. Планирование и координация деятельности банка на финансовом рынке;
5. Разработка сбытовой политики, организация системы стимулирования реализации банковских продуктов и услуг, формирование потребностей покупателей.
6. Поддержание и развитие имиджа банка как надежной, ориентированной на потребности клиента организации.

Банковский маркетинг как инструмент проведения в жизнь глобальной стратегии ориентации банков на потребителя включает: исследование существующих и потенциальных рынков сбыта; установление кратко- и долгосрочных целей для развития оказываемых и создания новых видов услуг.

Банковский маркетинг – это различные формы экономической и социально-культурной самоидентификации банка как субъекта рынка, проявляющие себя в идеях, настроениях, действиях, тактиках, направленных на повышение статуса банка на рынке. Услуга банка – это средство удовлетворения потребности клиентов. Предоставление банковских услуг – это основная деятельность любого банка. Для того, чтобы получить прибыль, банк должен создать свою услугу, необходимую клиенту, определить ее цену, выйти с ней на рынок и реализовать ее. Товар банка специфичен – это банковские услуги, операции с деньгами и ценными бумагами, а также посреднические операции и консультационные услуги финансового характера.

С точки зрения классификации услуг банка выделим

1. Кредитные услуги – это отношения между банком и клиентом (заемщиком или дебитором) по предоставлению определенных денежных сумм на основании принципов срочности, платности и возвратности. Существуют две основные группы кредитных операций: банк выступает как кредитор (активные); банк выступает как дебитор или заемщик (пассивный). Клиентами банка могут быть физические или юридические лица, другие банки, либо финансовые учреждения. В качестве активных кредитных операций выступают ссудные операции, проводимые с клиентами и другими банками. Пассивные кредитные операции представляют собой получение межбанковского кредита
2. Депозиты – услуги, которые дают возможность банкам аккумулировать временно свободные денежные средства клиентов и рыночных экономических контрагентов.
3. Расчетно-кассовые услуги-расчеты и платежи с клиентами и банковскими учреждениями.
4. Инвестиционные операции и ценные бумаги. Банковские инвестиции – это вложение денежных средств в различные отрасли народного хозяйства. Прямые инвестиции осуществляются посредством реальных активов и вложения средств банка в конкретное производство. Портфельные инвес-

тиции осуществляются долгосрочных денежных ссуд в национальной или иностранной валюте.

5. Трансформация ссудных капиталов. Производство банковских операций таких как форфетирование, факторинг, лизинг, траст и других.

6. Консультационные и аудиторские услуги своим клиентам, контрагентам, акционерам и прочие.

Концепция маркетинговой деятельности – это ориентированная на потребителя целевая философия и стратегия банка. Она основывается на анализе всего спектра показателей влияющих на финансово-кредитную систему в целом и банка в частности. На базе маркетинговой концепции готовятся предложения по оптимизации деятельности банка, и в последующем проводится комплексное планирование внутренней и внешней деятельности банка. В зависимости от характеристик банка (размера, специфики деятельности, учредителей) и его целей и задач выбирается маркетинговая концепция, которая принимается за основу до изменения важнейших показателей на рынке заложенных в расчеты при ее выборе. Часть банков в условиях России ориентируются на одну маркетинговую концепцию на протяжении нескольких лет. Однако это могут себе позволить только надежные и консервативные банки имеющие значительные собственные средства и их ресурсы могут выдерживать даже сбои в экономике и политические изменения. Другие меняют свою концепцию оперативно, в зависимости от динамики внешних и внутренних факторов, в то же время необходимо отметить, что на практике ни одна концепция в чистом виде не встречается.

Финансовый рынок в условиях глобализации способен динамично развиваться при условии большого числа крупных, самостоятельных и обеспеченных ресурсами игроков, активно взаимодействующих со средой, воспринимающей трансформационный и интеграционный векторы.

В замкнутом пространстве финансовые институты локальных государств развиваются, активно взаимодействуя с крупными игроками реального сектора, обслуживая их интересы, управляя их рисками, способствуют росту разнообразия экономических подсистем с включением транснациональной составляющей. Вместе с тем, у современных национальных финансовых институтов возможности существования в виде замкнутой системы в условиях глобализации невелики вследствие ограниченности финансовых, информационных и организационных параметров жизнедеятельности.

Некоторые исследователи ограничиваются указаниями на общий координационный эффект институтов, реализуемый снижением уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические агенты. Это утверждение будет верным, но лишенным эвристической силы и останется в плоскости общих заявлений и пожеланий. Снижение уровня неопределенности внешней среды, обеспечиваемое наличием институтов, позволяет планировать и осуществлять долгосрочные инвестиции, добиваясь создания большей стоимости – делают вывод ученые.

В глобальной экономике институциональная среда национального финансового рынка может порождать неопределенность и в случае, если институты вырабатывают не согласующие, а иногда и противоречащие друг другу правила, применение которых вызывает несовпадающие типы поведения. Эта ситуация может быть обозначена как неопределенность институциональной среды. В этой связи и в этих условиях неопределенность внешней среды не уменьшается, а возрастает. Для преодоления данного процесса в качестве эффективного институционального канала называется необходимость формулирования и запуска некоторого «мегаправила», которое упорядочивает действие экономических агентов. Поведенческий подход к финансовым рынкам базируется на двух теориях – ограниченного арбитража (limited arbitrage) и экономического поведения инвесторов. На рынках арбитраж реально связан с риском, так как многие ценные бумаги не имеют идеальных и даже приемлемых субститутов. Даже при наличии подходящих субститутов, арбитраж остается рискованным, потому что цены не приводятся быстро к фундаментальной стоимости.

Цены могут реагировать на информацию «неправильно», а также могут зависеть от изменения в спросе, не связанные с информацией о фундаментальной стоимости. Теория ограниченного арбитража показывает, что рынки в течение длительного времени могут оставаться неэффективными, но она не говорит ничего о форме неэффективности. Теория настроения инвесторов объясняет, как реально складываются представления инвесторов, и определяется стоимость ценных бумаг фирм, а также как формируется спрос на них. В сочетании с теорией ограниченного арбитража эта теория позволяет прогнозировать поведение цены и прибыльности ценных бумаг.

Усовершенствованные технологии позволили банкам обрабатывать информацию более эффективно, что снизило затраты на обработку чеков, предоставление кредитов и идентификацию контрафактных кредитных карт. Технологии также позволили банкам лучше обслуживать своих клиентов. Например, сегодня клиенты банка могут где угодно воспользоваться торговыми автоматами, от супермаркета до местного магазина. Однако усовершенствование технологий теперь угрожает самому существованию банков. Многие клиенты больше не видят необходимости пользоваться услугами местных банков, а возможности сети Интернет позволяют им совершать покупки по всему миру на лучших кредитных условиях.

Еще большую угрозу для банковского бизнеса представляет продолжающееся развитие электронной коммерции. Электронная коммерция позволяет клиентам и предприятиям совершать сделки непосредственно, тем самым, устраняя необходимость в посредниках, таких как коммерческие банки. В течение последующих лет финансовые менеджеры должны продолжать оставаться на высоком уровне технологических разработок и быть готовыми к принятию изменяющихся условий среды.

Экономические агенты, которые выходят на рынок заимствования, вступают в финансовые отношения с теми, у кого имеются избыточные фонды на финансовых рынках. Каждый рынок имеет дело с отличающимся в чем-то от других типом финансовых инструментов, и чаще всего отличия заключаются в активах, которыми происходят торги на рынке, и в условиях и сроках предполагаемых этими активами платежей.

Кроме того, различные рынки обслуживают различные типы клиентов или работают в различных частях страны. В этом разделе представлены семь основных типов рынков:

1. Рынки физических активов, называемые рынками «материальных» или «реальных активов»; рынки финансовых активов (инструментов), на которых обращаются акции, облигации, вексельные бумаги, закладные. Ценность производной ценной бумаги проистекает из стоимости соответствующего базового финансового инструмента.
2. Спот-рынки и фьючерсные рынки, на которых производится купля-продажа активов на определенную дату (через шесть месяцев или через год).
3. Денежные рынки – это рынки краткосрочных высоколиквидных и низкорисковых долговых ценных бумаг.
4. Фондовые рынки средне- или долгосрочной задолженности и корпоративных ценных бумаг.
5. Рынки ипотечных долговых бумаг в основном котируют долговые инструменты, связанные с займами на жилую, коммерческую и промышленную недвижимость, а также на сельскохозяйственные угодья, в то время как рынки потребительских кредитов включают займы на автомобили кредиты на обучение.
6. Фондовая биржа как вторичный рынок, поскольку она работает с уже выпущенными в обращение, а не заново эмитированными акциями. Исследованы вторичные рынки облигаций, закладных и других различных типов долговых и иных финансовых инструментов. Выделено, что корпорация, чьи ценные бумаги продаются, не участвует в транзакции вторичного рынка и, таким образом, не привлекает в результате подобной операции денежных средств.
7. Частные рынки (рынки частных сделок), на которых транзакции происходят непосредственно между двумя сторонами, отличаются от открытых рынков, на которых происходит торговля стандартными контрактами на организованной основе. Банковские ссуды и страхование автогражданской ответственности являются примерами транзакций частного рынка.

Важнейшим условием обеспечения устойчивого развития экономики является задача эффективного функционирования финансовых рынков, характеризующаяся низкими транзакционными издержками. Различия между рынками часто оказываются размытыми и не столь важными, если не затрагивают их основных свойств. Развитие информационных технологий дает уникальные возможности для научно-технического, экономического, культурного развития мира. Но на практике развитие коммуникаций и средств связи означает появление возможностей реального контроля небольшой группы лиц над огромными территориями. Реально существующий субъективно-волевой механизм глобализации базируется на этих особенностях, целенаправленно их используя.

Сегодня большая часть крупных банков, рассматривая возможность аутсорсинга информационных технологий, ставят перед собой цель сократить до 30% своих расходов. Опыт использования информационного аутсорсинга финансовыми операторами банковского рынка в странах Восточной Европы свидетельствует, что важной причиной активного развития аутсорсинга информационных технологий послужили высокая динамика развития финансовых институтов, а также нехватка квалифицированного персонала по управлению развитием информационного капитала.

Увеличение сделок в финансовом секторе с развитием розничного банковского обслуживания, в том числе. В последнее время в российском секторе существенно активизировались процессы слияний и поглощений в сторону укрупнения банковского бизнеса, особенно в направлении банковского ритейла. На российском рынке слияний и поглощений можно выделить такие сделки, как покупка «Росбанком» банка «Первое О.В.К.», «Внешторгбанком» – «Гута-банка». Также наблюдается повышение интереса со стороны иностранных инвесторов, особенно к сектору розничного кредитования. В частности, следует отметить такую сделку, как покупка «GE Consumer Finance» «Дельтабанка», а также несостоявшуюся сделку между «BNP Paribas» и «Русским стандартом». Отметим, что начало 2005 г. было богато финансовыми объединениями. Наиболее значимым для российского бизнеса стало соглашение о покупке пакета акций ОАО «Промышленно-строительный банк» (ПСБ). ОАО «Внешторгбанк» стало владельцем 75% акций ПСБ и планирует уже до конца 2005 г. полностью завершить сделку.

Внимание иностранных банков к российскому финансовому сектору было особенно заметно в сделке по продаже пакета акций ЗАО «Банк кредитования малого бизнеса» (КМБ-банк). Часть своего пакета акций КМБ-банка был намерен продать Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), которому принадлежало 36,8% акций. Для осуществления сделки ЕБРР привлек компанию «Ренессанс Капитал» и инициировал тендер между основными претендентами: «Deutsche Bank» (Германия), BNP «Paribas» (Франция) и «Banca Intesa» (Италия) [3].

По оценкам экспертов, средняя стоимость сделки слияний и поглощений (M&A) в российском банковском секторе составляет 13 млн долларов [1].

Второй важный показатель, отражающий синергетический эффект сделки – производительность труда, то есть, сколько нетто-активов приходится на одного работающего в банке. Несколько лет назад российские банки отставали от американских банков по объему операций на каждого менеджера в 8–10 раз, сегодня в 2–3 раза, через несколько лет этот разрыв, по нашему мнению, должен быть ликвидирован. Наконец, мы должны полностью заменить банковские вычислительные системы, устаревшее программное обеспечение. А для этого надо зарабатывать хорошую прибыль: региональным банкам – как минимум полмиллиарда рублей в год. Если банки не выйдут на эти показатели, они будут неконкурентоспособны.

Для реализации своих конкурентных преимуществ, национальные банки и страховые компании должны разработать обоснованную корпоративную стратегию, направленную на увеличение стоимости бизнеса. В

большинстве случаев, иностранные финансовые группы к решению этого вопроса подходят путем оценки стоимости бизнеса через ликвидные параметры капитализации на фондовом рынке [4]. Стратегия капитализации основывается на моделировании финансовых технологий развития компании на основе наблюдения за изменением курса акций в зависимости от действий банка в плане приобретения профильных и непрофильных бизнесов. Рыночная стоимость может не изменяться или быть отрицательной, однако реакция рынка в краткосрочном периоде является неполной характеристикой для определения успехов диверсификации в долгосрочном периоде. Анализ ценового риска учитывает возможность изменения доходности или рыночной стоимости активов и пассивов банка в связи с изменениями курсов валют, процентных ставок по кредитным вложениям и обязательствам, изменением курсовой стоимости ценных бумаг на фондовом рынке.

Банки имеют возможность предотвращать потерю ликвидности, если регулярно осуществляется анализ их экономических показателей в меняющихся условиях конъюнктуры рынка. Основной целью указанной деятельности является внесение текущих коррективов в стратегическое и тактическое развитие банка. Это касается координации соотношений активов и пассивов, поддержки определенного уровня капитала для возможного покрытия убытков и сохранения уровня ликвидности, необходимого для своевременного исполнения принятых на себя обязательств.

Оценивая функциональные риски, банки используют данные анализа мер, связанных со стратегическим управлением банка, в совокупности с данными анализа финансовых рисков, а также соотношения целей и задач банка с возможностью их ресурсного и организационного обеспечения. Кроме того, кредитные институты осуществляют анализ адекватности системы операционного учета банка характеру его деятельности. В условиях конкуренции банки исходят из необходимости совершенствования информационных технологий для своевременного обеспечения технологических потребностей, организации системы защиты банковской деятельности от несанкционированного доступа. Существенную роль в организации системы оценки рисков играет эффективное административно-хозяйственное обеспечение банковской деятельности. Администрирование управления рисками связано, например, с разработкой основных принципов кредитной политики банков: поиском приоритетных направлений кредитования, утверждением процедуры рассмотрения заявок, установлением критериев одобрения кредитов, определением предпочтительных сроков и объемов кредитования, форм кредитов и их обеспечения.

Банки, привлекая и размещая средства на мировых рынках капиталов и оказывая услуги клиентам в целях организации бескризисной и эффективной работы, осуществляют управление рисками. Риски предельно тщательно изучаются, оцениваются, после чего формируется модель управления рисками на основе комплексной оценки инструментов и технологий их возможного нивелирования.

Для поддержания финансовой устойчивости банки разрабатывают комплексные методы управления финансовыми потоками (активами и пассивами), планируют доходы и расходы. Руководство банка на основании материалов, представленных уполномоченными структурными подразделениями, устанавливает и регулярно пересматривает систему лимитов на контрагентов и операции с ними по срокам и суммам в различных валютах с учетом всех рисков в совокупности. Менеджментом банка регулярно проводится корректировка стратегии в зависимости от условий рынка, осуществляется формирование достаточных резервов для страхования средств и, в случае необходимости, для покрытия убытков (по ссудам, под операции с ценными бумагами и т.п.), для обеспечения бесперебойной работы банка и реализации клиентоориентированной стратегии, направленной на увеличение доли рынка.

Банки, нацеленные на привлечение и удержание клиентов, ведут работу по управлению рисками на основе мониторинга, регулярного сравнения текущих данных с запланированными. Уполномоченные структурные подразделения банка осуществляют внутренний контроль счетов и ревизию текущей финансовой отчетности в целях определения соответствия операций установленным ограничениям. Эффективность управления рисками зависит от обеспечения сотрудников банка достоверной и всесторонней информацией. В связи с этим руководство банка принимает меры по организации совместимой с системой риск-менеджмента внутренней системы сбора, структурирования и обмена информацией, исходя из профессиональных задач. Координацией работы занимается структурное подразделение, которое изучает и обрабатывает финансово-экономическую информацию, поступающую из мировых и национальных источников, и обменивается ею с различными структурами.

Банки организуют систему внутреннего использования актуальной и объективной финансово-экономической информации на базе использования современных информационных технологий. Все риски имеют общие принципы, но каждый управляется специфическим способом, присущим только ему. Одним из способов предотвращения финансовых потерь является распределение (диверсификация) рисков по операциям, рынкам и клиентам. Например, одним из способов предотвращения валютных рисков является правильное размещение ресурсов и использование фиксированной или плавающей процентной ставки в зависимости от условий рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева А. Банковский бизнес укрупняется // Деловой Петербург, 2006. № 8. С. 27.
2. Зубченко Л.А. новые тенденции в развитии банковского маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006, № 1, с. 9–13.
3. McIntyre G. Merges of the financial capital on the European market. – London, Cambridge University, 2006. P. 113.
4. Whitman R. Issues of Modern Financial Integration in Europe. London, Oxford University Press, 2006. P. 233.

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ТАМОЖЕННЫХ РИСКОВ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РФ

СОЛОВЬЕВА И.В.

*Соловьева И.В. Южное таможенное управление,
государственный таможенный инспектор отдела координации и применения системы управления рисками,
РГЭУ «РИНХ», соискатель, e-mail: innasolo@mail.ru*

В статье обосновывается и раскрывается разработанный автором алгоритм комплексной оценки грузовой таможенной декларации с точки зрения таможенных рисков, базирующийся на методе распознавания образов. В качестве дополнения к балльному методу автором статьи предлагается использование методов оценки таможенных рисков с применением показателей вариации и метода экспертных оценок. В статье также приводится пример апробирования в 2005 году частного случая балльного метода оценки таможенного риска с применением коэффициентов контингенции и построением агрегированных факторов таможенного риска.

Ключевые слова: *таможенный риск, метод экспертных оценок, коэффициент контингенции*

С активизацией внешней торговли для таможенных служб различных государств на первый план вышли вопросы эффективного таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности при максимальном содействии торговому обороту. Достичь этой цели можно за счет применения таможенными органами системы управления рисками (СУР). Основная задача которой состоит в контроле именно тех грузов и пассажиров, которые представляют наибольший риск несоблюдения таможенного законодательства.

Для разработки полноценной модели функционирования СУР зарубежным странам потребовались не только значительные финансовые затраты, но и временные: США – 25 лет, странам ЕС – более 10 лет. В результате, удалось создать трехуровневую модель управления рисками (МУР), включающую первый уровень – профили риска, второй – балльную оценку величин таможенного риска и третий – генератор случайных чисел.

Данная система является комплексной и позволяет с той или иной периодичностью контролировать различные товарные партии: как те, которые характеризуются высоким риском нарушения таможенного законодательства, так и те, которые по формальным признакам к ним не относятся.

Таможенная служба РФ находится на этапе формирования комплексной системы управления рисками. В настоящее время внедрены два из трех уровней МУР: первый (профили риска) и третий (генератор случайных чисел). Второй уровень европейской МУР (балльный метод оценки величин риска) в таможенную службу РФ до настоящего момента времени не внедрен, тогда как именно на этом уровне можно осуществить комплексную оценку и анализ таможенных рисков на основе информации, содержащейся в отдельных графах ГТД/ТД.

Необходимо отметить, что эффективное внедрение второго уровня МУР, через простое воспроизведение европейской модели балльного метода оценки величин риска с применением формализованных в ней методик и алгоритмов, в таможенной службе РФ не возможно. Связано это с тем, что в зарубежных странах:

- расчет величин риска проводится только четырьмя графами ГТД/ТД (из более чем 50 имеющихся): процедура, в соответствии с которой товар перемещается; страна происхождения товара; код товара; субъект ВЭД;
- изменения характера рискованных ситуаций практически не происходит – в подавляющем большинстве возникающие случаи нарушения таможенного законодательства являются «типовыми»;
- при выявлении средней степени риска перевод на более высокую или низкую степень реализуется через субъективный фактор – таможенного инспектора.

Учитывая российскую специфику перемещения товаров, имеющееся разнообразие характера рискованных ситуаций, балльный метод оценки степени риска требует максимальной включенности графа ГТД/ТД в процесс анализа, возможности использования мнений экспертов при возникновении новых рискованных ситуаций, перевода средней степени риска на более высокий или низкий уровни без участия человеческого фактора, а также возможности включения в балльный метод новых факторов риска.

С целью реализации указанных выше положений автором работы разработан алгоритм комплексной оценки ГТД/ТД с точки зрения таможенных рисков, базирующийся на методе распознавания образов.

Разработанный алгоритм функционирования балльного метода оценки таможенных рисков является более обоснованным, чем применяемый в зарубежных странах, поскольку:

- в его основе реализован подход выявления рискованных ситуаций на основе анализа большего числа графов ГТД/ТД. А именно, предложено анализировать не менее чем 15 графов ГТД/ТД, представленных двадцатью факторами риска;

- осуществлен перевод средней степени риска на высокий или низкий уровни без участия человеческого фактора;
- модель дополнена алгоритмами выявления новых факторов риска и оценки тех рискованных ситуаций, статистика возникновения которых отсутствует.

Предлагаемый нами балльный метод оценки таможенных рисков основан на методе распознавания образов, с помощью которого возможно:

1. создать образ нарушений таможенного законодательства;
2. произвести выбор информативных признаков (на основе граф ГТД);
3. определить решающие правила;
4. сформировать классификационную схему (зона низкого, среднего и высокого риска).

Результативным признаком будет выступать само нарушение таможенного законодательства.

В результате анализа граф с применением разработанного нами алгоритма будет получена итоговая балльная оценка риска по каждой ГТД/ТД. В дальнейшем, руководствуясь шкалой градации степени риска, такая декларация будет отнесена к одному из трех уровней риска: высокому, среднему, низкому.

Информативность тех или иных граф выражается в балльной шкале.

Выбор информативных признаков на основе граф ГТД/ТД должен осуществляться с учетом того, что мы располагаем приближенной гипотезой о мере влияния отдельных граф ГТД/ТД на изучаемый показатель (условную вероятность наличия нарушения таможенного законодательства). Таким образом, можно провести эмпирическую проверку информативности всего круга учитываемых граф относительно нарушения таможенного законодательства.

Для решения задачи прогнозирования наличия или отсутствия той или иной информации, содержащейся в отдельных графах ГТД/ТД, используется последовательная диагностическая процедура, основанная на теории информации.

Акцент в проводимом нами исследовании направлен, прежде всего, на то, чтобы создать образ нарушений таможенного законодательства и осуществить выбор информативных признаков на основе отдельных граф ГТД. При успешном завершении проводимой работы должны определиться те информативные признаки, наличие которых в отдельности или совокупности свидетельствовало бы о наличии таможенного риска (нарушении таможенного законодательства). В дальнейшем, определяются решающие правила, т.е. присваиваются баллы тем или иным графам. По полученной сумме баллов выявляются области – высокой вероятности нарушения таможенного законодательства, высокой вероятности отсутствия нарушения таможенного законодательства, промежуточная. Практически все поля электронной копии ГТД могут быть информативны для построения образа нарушения таможенного законодательства. В соответствии с вышеизложенным, на первом этапе анализа необходимо определить набор граф (признаков) ГТД/ТД, информативных с точки зрения таможенного риска, которые будут положены в основу проводимого статистического исследования.

В ходе предварительного анализа подтвердили свою значимость 20 факторов таможенного риска, представленные 15-тью графами ГТД/ТД¹. При этом под фактором таможенного риска понимается показатель, свидетельствующий о потенциально возможном нарушении таможенного законодательства.

Для определения информативности граф ГТД/ТД (факторов таможенного риска) может быть использован показатель информативности [3], или мера Кульбака

$$J(x_{ij}) = 5 \lg \left(\frac{P_A(x_{ij})}{P_{\bar{A}}(x_{ij})} \right) [P_A(x_{ij}) - P_{\bar{A}}(x_{ij})]$$

где $P_A(x_{ij})$ – вероятность наличия градации признака x_j при возникновении нарушения таможенного законодательства; $P_{\bar{A}}(x_{ij})$ – вероятность наличия градации признака x_j при отсутствии нарушения таможенного законодательства, i – номер признака; j – градация признака.

В качестве признака вступает фактор таможенного риска, представленный или соответствующими графами ГТД/ТД, или их соотношением.

Для оценки информативности $J(x_i)$ признака x_i необходимо сложить соответствующие номерам признака меры Кульбака: $J(x_i) = \sum_j J(x_j)$. Чем выше информативность признака (градации признака), тем он эффективнее для выявления и прогнозирования наступления таможенного риска.

¹ Каждый из факторов риска может быть разложен на составляющие его графы ГТД/ТД.

Для граф ГДТ/ТД, характеризующихся высокой степенью информативности, необходимо рассчитывать диагностический коэффициент, позволяющий оценить каждую из них с точки зрения наличия риска в баллах:

$$ДК(x_{ij}) = 10 \lg \left(\frac{P_A(x_{ij})}{P_{\bar{A}}(x_{ij})} \right)$$

Методика применения балльного метода заключается в непосредственном суммировании диагностических коэффициентов отдельных граф ГДТ/ТД. Дальнейший этап научного статистического исследования состоит в определении соответствующих балльных пороговых границ для каждого уровня риска: низкого, среднего и высокого.

Предлагаем рассматривать ГДТ/ТД как потенциально рисковую в том случае, если сумма диагностических коэффициентов достигает определенного положительного порога. Если сумма будет переходить некоторый отрицательный барьер, то ГДТ/ТД предлагается оформлять без дополнительных таможенных формальностей, что будет свидетельствовать о низкой степени таможенного риска. В том случае, если по итогам суммирования диагностических коэффициентов ГДТ/ТД присвоена средняя степень таможенного риска, таможенный инспектор должен будет принять решение о переводе данной декларации на уровень или низкого или высокого таможенного риска.

Для осуществления перевода средней степени риска может быть использован ряд статистических инструментов. К примеру, предлагаем обратиться к такой характеристике риска, как среднее квадратическое отклонение (σ). Это позволит в разрезе определенных товарных позиций по ТН ВЭД России сформировать соответствующие справочники средних показателей ($\bar{X}$) тех или иных товаров: отношение веса нетто к брутто, индекс таможенной стоимости (ИТС), индекс таможенных платежей (ИТП) и т.д., а также определить соответствующие им среднее квадратическое отклонения. Такие справочники позволят в оперативном режиме осуществлять перевод средней степени риска на высокий или низкий уровень в зависимости от сравнения полученных показателей по той или иной ГДТ/ТД с общероссийскими или региональными.

Таким образом, суть статистического метода анализа рискованных ситуаций с применением среднее квадратического отклонения состоит в том, что бы определить среднюю величину характеристики того или иного признака, а также разброс значений вокруг нее. Когда разброс значений по отдельным объектам выходит за пределы $\bar{X} \pm 3\sigma$, ситуация рассматривается как рискованная, анализируемым графам присваиваются высокие балльные показатели, средняя степень риска переводится на высокую.

В том случае, если значения анализируемых признаков будут находиться в границах $\bar{X} \pm 3\sigma$, то данным графам присваиваются низкие балльные показатели и средняя степень риска переводится на низкую. Отметим, что имеющаяся в таможенных органах информационная база позволяет в полной мере осуществить указанный статистический анализ, создавая предпосылки для активного применения данного метода оценки рискованных ситуаций.

Вместе с тем, зачастую встречаются ситуации, когда получить статистическую информацию о том или ином событии или невозможно, или с точки зрения временных, финансовых ресурсов нецелесообразно. В этом случае оценка таможенного риска может быть основана на использовании вероятностей, полученных в результате обработки мнений лиц, принимающих решение (экспертов). Кроме того, мнения экспертов могут быть также использованы при определении новых факторов таможенного риска. В этом случае предложенная открытая модель балльного метода оценки таможенного риска с применением ГДТ/ТД будет на регулярной основе обновляться новыми факторами таможенного риска (наряду с обновлением факторов таможенного риска, основанных на статистических оценках рискованных ситуаций).

Определяемые экспертами вероятности представляют собой числовые оценки достоверности событий и выражают мнение работников таможенных органов, экспертов о шансах возникновения той или иной ситуации [2].

Прежде чем применять при выявлении или прогнозировании новых рискованных ситуаций мнения экспертов, они должны быть проверены на предмет согласованности их между собой, а также со статистическими оценками анализа рискованных ситуаций, выявленных в предыдущие периоды времени. Если указанная выше согласованность будет достигнута, то экспертные оценки могут быть использованы при анализе сложных рискованных ситуаций. Существующие способы определения достоверности экспертных оценок основаны на предположении, что в случае согласованности мнений экспертов достоверность оценок гарантируется.

Наиболее часто для этих целей используют коэффициент конкордации (согласия), величина которого позволяет судить о степени согласованности мнений экспертов и достоверности полученных оценок. В том случае, если по результатам произведенных расчетов величина коэффициента конкордации будет близка к 1, то связь между оценками различных экспертов оценивается как тесная.

Вместе с тем, для оценки достоверности экспертных оценок недостаточно определить коэффициент согласованности их мнений между собой, необходимо еще рассчитать согласованность оценок со статистическими рангами важности (диагностическими коэффициентами). Для определения согласованности экспертных оценок с полученными диагностическими коэффициентами предложено применение рангов коэффициентов корреляции Спирмена и Кендалла.

При этом следует учесть, что оценки, полученные с помощью коэффициентов Спирмена, всегда несколько выше оценок коэффициентов Кендалла для одной и той же совокупности данных.

В том случае, если полученное значение коэффициента Спирмена, отразит тесную связь между оценками, данными экспертами и оценками, полученными в результате обработки статистических данных, необходимость в расчете коэффициента Кендалла будет отсутствовать. В том случае, если полученные значения отразят слабую связь между явлениями, повторная оценка ситуации будет осуществлена с использованием коэффициента Кендалла.

Если в результате расчета указанных выше коэффициентов согласованность экспертных оценок со статистическими оценками будет признана слабой, рекомендуем применить метод, учитывающий компетентность экспертов.

В общем случае веса, приписываемые каждому эксперту, интерпретируются как вероятность формирования им достоверных оценок (баллов). Для вычисления компетентности каждого эксперта предлагается воспользоваться следующей формулой: $H = \frac{(D + O + Z)}{Max_{знач}}$, где H – коэффициент компетентности экспертов, D – количество баллов, присвоенных эксперту по критерию «наличие высшего образования», O – количество баллов, присвоенных эксперту по критерию «общий стаж работы», Z – количество баллов, присвоенных эксперту по критерию «стаж работы по специальности», $Max_{знач}$ – максимальная сумма баллов по D, O, Z .

Если по итогам применения метода, учитывающего компетентность экспертов, согласованность экспертных оценок со статистическими вновь будет признана слабой, использовать мнения экспертов при прогнозировании выявления и оценки рискованных ситуаций не рекомендуется.

При средней или выше средней согласованности экспертных оценок со статистическими можно рекомендовать использование метода экспертных оценок для прогнозирования и оценок тех рискованных ситуаций, которые характеризуются отсутствием необходимой статистической информации, а также привлечением данных экспертов для выявления новых факторов таможенного риска с целью их последующего включения в балльный метод оценки таможенного риска.

Частный случай балльного метода оценки таможенного риска (метода распознавания образов) апробирован нами в 2005 году с применением коэффициентов контингенции и построением агрегированных факторов таможенного риска, наличие которых с большой долей вероятности свидетельствовало о наличии нарушения таможенного законодательства.

Общий алгоритм апробированного статистического метода построения оптимального агрегированного фактора для выявления нарушений таможенного законодательства представлен следующим образом:

1. Формирование статистического массива таможенных ревизий.
2. Представление выявленных нарушений в виде альтернативного признака (1 – есть нарушение, 0 – нет нарушения) для каждой таможенной ревизии.
3. Представление факторов риска в виде альтернативных признаков (1 – есть фактор, 0 – нет фактора) для каждой таможенной ревизии.
4. Вычисление коэффициента контингенции между каждым фактором и нарушением (чем ближе коэффициент контингенции к 1, тем сильнее связь между альтернативными признаками).
5. Вычисление условной вероятности выявления нарушения при наличии фактора (чем ближе эта условная вероятность к 100%, тем эффективнее фактор).
6. Вычисление условной вероятности наличия фактора при выявлении нарушения (чем ближе эта условная вероятность к 100%, тем чаще встречается фактор при выявлении нарушений).
7. Вычисление доли фактора (крайне редко встречающиеся факторы следует исключить из исследования).
8. На основе шагов 4–7 выявление значимых факторов риска.
9. Построение комбинаций значимых факторов риска (агрегированных факторов).
10. Исключение из агрегированного фактора дублирующих факторов.
11. Выбор агрегированного фактора в качестве стратегической области риска, если условная вероятность нарушения и коэффициент контингенции близки к 100%.

Для анализа тесноты связи факторов риска и результативного фактора в использовался коэффициент контингенции (K_k) [3]:

$$K_k = \frac{dh - fg}{\sqrt{(d + f) \cdot (f + h) \cdot (d + g) \cdot (g + h)}}$$

где d, f, g, h значения, представленные в таблице 1.

Коэффициент контингенции (K_k) показывает степень тесноты связи между явлениями – факторами риска и наличием нарушения таможенного законодательства (далее – нарушение). K_k принимает значения от -1 до $+1$, и чем ближе его значение к $+1$, тем сильнее связь между анализируемыми явлениями [5].

Важно отметить, что для анализа тесноты связи факторов и нарушения может использоваться и коэффи-

циент ассоциации Д. Юла. Вместе с тем, данный коэффициент нами использован не был, поскольку в качестве одного из показателей в таблице мог выступать ноль. В этом случае величина коэффициента ассоциации будет равна плюс/минус единице, что даст несколько преувеличенную оценку степени тесноты связи между признаками. Для того, чтобы этого избежать мы отдали предпочтение коэффициенту контингенции.

Таблица 1

**Данные для расчета условных вероятностей
и коэффициента контингенции**

	Количество случаев		
	Есть нарушение А	Нет нарушения А	Сумма
Есть фактор В	d	f	d + f
Нет фактора В	g	h	
Сумма	d+ g		

В результате обработки статистического массива информации получаем следующие критерии значимости факторов риска:

1. Эффективность каждого фактора риска (условная вероятность возникновения нарушения при наличии этого фактора).
2. Коэффициент контингенции фактора риска с нарушением.
3. Условная вероятность возникновения фактора риска при наличии нарушения.
4. Доля фактора риска в общем объеме выборки.

На основе полученных критериев проводим анализ значимости факторов риска (чем ближе данные показатели к 1, тем значимее фактор). Расчеты критериев по всем факторам риска могут быть найдены в учебном пособии [4]. В результате анализа всех факторов риска в разрезе четырех вышеуказанных показателей оставляем 10 наиболее значимых факторов:

- стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров;
- отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров менее 55%;
- отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров между 55% и 70%;
- отношение таможенной стоимости и розничной цены товара менее 0,2;
- контрагент, производитель и отправитель товара, зарегистрированы в разных странах;
- товары группы “риска”;
- отсутствие основных фондов;
- торгующая страна ОАЭ;
- страна производитель Китай;
- информация о нарушении из внешних источников.

Назовем случаи выявленных нарушений условно – «полем нарушения», а случаи наличия фактора риска – «областью фактора». Смысл модели состоит в обнаружении оптимальной группы факторов риска, области которых полностью перекрыли бы данное поле нарушений таможенного законодательства и при этом, по возможности, не выходили за его рамки. Если область фактора риска выходит за рамки поля нарушений, то это говорит о безрезультатных проверках. Если области факторов перекрываются, то это означает, что в ряде проверок факторы дублируют друг друга.

Далее, для выявления оптимальной факторной области риска, мы строили различные комбинации между двумя, тремя или четырьмя значимыми факторами. Будем говорить о наличии агрегированного фактора при наличии хотя бы одного из выбранной группы альтернативных факторов (логическая операция «или») (таблица 2). Наша задача – найти такой агрегированный фактор, область которого повторяла бы поле нарушений таможенного законодательства (т.е. присутствие этого фактора соответствовало бы наличию нарушения таможенного законодательства, а отсутствие – отсутствию нарушения).

Таблица 2

Пример построения агрегированного фактора риска

Фактор n	Фактор m	Фактор k	Агрегированный фактор n, m, k
0	0	1	1
0	0	0	0
1	1	0	1

Эффективность агрегированных факторов оцениваем по показателям перечисленным выше. Для устранения дублирующих друг друга факторов таможенного риска мы вычисляли условные вероятности $P_A(B)$ и $P_B(A)$ для каждой пары факторов А и В. Например, при наличии фактора «отношение между

ценой ввозимого/идентичного товара менее 55%» у контрагтодержателя в 100% случаев был выявлен фактор «отношение таможенной стоимости и розничной цены товара менее 0,2». Следовательно, одновременно указанные факторы не следует включать в агрегированный фактор.

В результате, мы получили 3 стратегические области риска:

Первая область риска.

- стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров;
- отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров 55-70%;
- информация о нарушении из внешних источников;
- контрагент, производитель и отправитель товара, зарегистрированы в разных странах

Коэффициент контингенции агрегированного фактора и выявленных нарушений составляет 0,85 и говорит о сильной связи между ними. Нарушение встречалось в 92% случаев, когда был фактор. А фактор в 97%.

Вторая область риска.

- стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров;
- отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров 55-70%;
- информация о нарушении из внешних источников;
- отношение таможенной стоимости и розничной цены товара менее 0,2.

Связь между агрегированным фактором и выявленными нарушениями сильнее, чем в предыдущем случае, поскольку значение коэффициента контингенции равно 0,87. Нарушение встречалось в 93% случаев, когда был фактор. А фактор в 97%, когда было нарушение.

Третья область риска.

- стоимость доставки товара ниже, чем у идентичных товаров;
- отношение между ценой ввозимого товара и ценой идентичных товаров 55-70%;
- отношение между ценой ввозимого товара/ ценой идентичных товаров менее 55%;
- информация о нарушении из внешних источников.

Второй и третий фактор можно объединить в один – «отношение между ценой ввозимого и идентичного товара менее 70%». Связь между третьим агрегированным фактором и выявленными нарушениями еще сильнее, и коэффициент контингенции составляет 0,9375. Условная вероятность наличия нарушения при наличии фактора равна 98%, а условная вероятность наличия фактора при выявленных нарушениях – 97%. Таким образом, третий агрегированный фактор самый значимый из всех.

В результате проведенных исследований мы выяснили, что в инспекционной работе можно параллельно использовать не менее трех оптимальных факторных областей риска. Алгоритм применения модели очень прост. Если у участника ВЭД выявлен хотя бы один из четырех модельных факторов риска, то следует рекомендовать проведение в отношении него таможенной ревизии.

В процессе выполнения работы, методами статистики нами было установлено, что многие факторы малоэффективны (например, «не оптимальный маршрут доставки товара»; «заявление в одной ГТД товаров, доставляемых в разных транспортных средствах»; «льготные товары»; «перегрузка товара с изменением вида транспорта» и т.д.). Очевидно, что учет статистически не эффективных факторов приводит к безрезультатным проверкам, не выявлению таможенных рисков.

Таким образом, предложенный алгоритм функционирования балльного метода оценки таможенных рисков может быть использован для совершенствования таможенного контроля с применением системы управления рисками.

Полагаем, что использование в деятельности таможенных органов РФ балльного метода оценки таможенных рисков позволит усовершенствовать процедуру таможенного оформления и таможенного контроля, улучшить качество оказываемых услуг участникам ВЭД, ускорить прохождение таможенных формальностей, минимизировать издержки при таможенном оформлении товара, повысить эффективность бизнеса, а также положительно сказаться на показателях государственного бюджета и процессе интеграции России во Всемирную торговую организацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башина О.Э., Спирина А.А. Общая теория статистики. М.: «Финансы и статистика», 2000.
2. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики. М.: «Финансы и статистика», 2000.
3. Кудрявцев О.Е., Соловьев В.В., Соловьева И.В. Выбор объектов таможенного аудита с использованием системы анализа и управления рисками: Пособие. Ростов н/Д: РИО Ростовский филиал РТА, 2005.
4. Кудрявцев О.Е. Математические методы оценки рисков: Учебное пособие. Ростов-на-Дону, РИО РФ РТА, 2006. С.: 4-36.
5. Ниворожкина Л.И., Морозова З.А. Вероятностные методы в экономике и бизнесе: Тексты лекций и задач. Ч.1. Ростов-на-Дону: РГЭА, 1996. С.53-54.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК РАЗВИТЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

СКУЛЬЧЕС Д.В.

*Скульчес Д.В. аспирант, ассистент кафедры ПуРМ,
заместитель декана ФЭУБ по воспитательной работе*

Рассматривается система управления потенциалом как совокупность финансовых, человеческих, имущественных, информационных компонентов, обеспечивающих стабильное функционирование и развитие предприятия в целом, с учетом воздействия внешней среды и оценки результатов по сбалансированной системе показателей. Большое внимание уделяется выбору показателей из огромного числа возможных вариантов, как одной из основных и самых сложных задач построения сбалансированной системы показателей. Предложена упрощенная схема управления потенциалом на основе сбалансированной системы показателей предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: управления потенциалом, компоненты потенциала, система показателей предприятий пищевой промышленности

Потенциал современного предприятия следует рассматривать как целостный ресурс деловой активности и жизнедеятельности производственного и административного персонала. В составе общего контура инфраструктуры потенциала, безусловно, решающее значение имеют базовые компоненты, в числе которых можно выделить имущественный, трудовой, финансово-экономический, инвестиционно-инновационный. Каждый из указанных компонентов имеет свои структурные контуры и характерные зоны, без управления которыми с учетом их особенностей и влияющих на них факторов, управление потенциалом предприятия нельзя считать успешным.

Безусловный приоритет в указанных компонентах, а также в иерархии целей и задач управления потенциалом предприятия, принадлежит, как известно, увеличению капитализированной стоимости, завоеванию конкурентных преимуществ, выходу на новые потребительские рынки, росту производительности труда, повышению качества продукции, структурной перестройке. Суть управления потенциалом заключается в возможно более эффективной поддержке, имущественном обеспечении и поддержании постоянной готовности к необходимым действиям каждого из компонентов и их структур на основе информации, поступающей по каналам обратной связи.

На рис. 1 показана структура системы управления потенциалом предприятия с учетом воздействия внешней среды, используемых ресурсов и оценки результатов по сбалансированной системе показателей. Стержнем функционирования системы управления являются прямые оперативные воздействия на компоненты потенциала и реализация обратной связи через систему сбалансированных показателей для достижения намеченных результатов деятельности в постоянно меняющихся условиях внешнего окружения системы.

В общем случае компоненты потенциала – это совокупность финансовых, человеческих, имущественных, информационных и иных ресурсов, обеспечивающих стабильное функционирование и развитие предприятия в целом. В процессе детализации взаимосвязей общей системы управления проявляются место и роль каждой составляющей потенциала.

Анализ теории и практики управления позволяет сформулировать ряд предпосылок [1]. Во-первых, в соответствии с целями и задачами управления в каждое подготавливаемое и осуществляемое управленческое действие в той или иной мере вовлекаются все компоненты потенциала, взаимосвязанные по технологическим, экономическим и иным соответствующим реализуемому управленческому действию признакам. Во-вторых, для эффективного управления вовлекаемые компоненты в каждой конкретной ситуации должны быть очерчены вполне определенно, в том числе с учетом характера и нормативных требований к управленческим действиям и имущественным операциям. В-третьих, необходимо определить результативность управленческих мер воздействия (особенно экономической, финансовой, социальной и бюджетной эффективности), что требует привлечения обширной информации, в частности, о характеризующих их показателях.

Для обеспечения необходимого качества управления потенциалом следует системным образом сгруппировать и соотнести задачи управления и состав обеспечивающих их решение ресурсов, определить механизмы и процедуры управления, оценить результативность управления в рамках установленной предпрятием системы показателей.

Управление потенциалом предприятия рекомендуется осуществлять на информационной базе сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard, BSC), которая является инструментом как стратегического, так и оперативного управления. Данная система, разработанная Д. Нортон и Р. Капланом в начале 90-х годов XX в. [2], используется управленческой технологией, широко распространяемой в настоящее время в мировой практике. Значимость сбалансированной системы показателей для анализа результатов управления потенциалом вызвана следующими ее характеристиками.

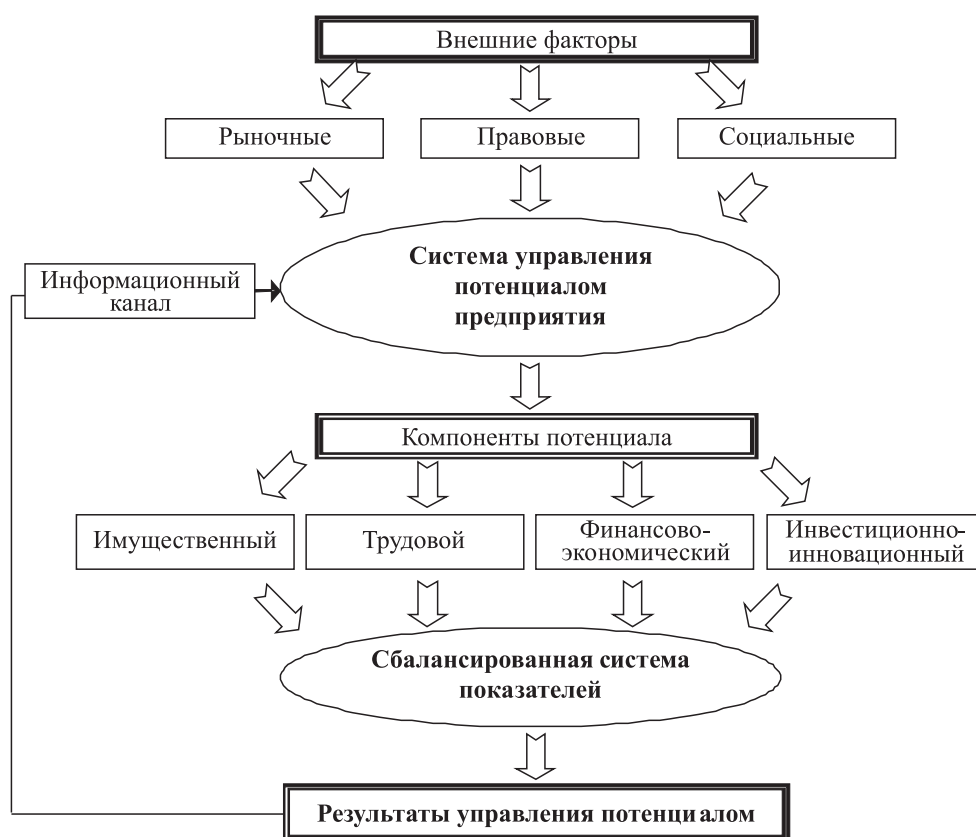


Рис. 1. Система управления потенциалом предприятия

Долгосрочное, стратегическое управление ориентирует предприятие на повышение качества продукции, снижение затрат, реализацию стратегий маркетинга и т.д. на базе разработки нововведений. Для достижения выбранной стратегической цели возникает проблема согласования экономических решений, относящихся к разным компонентам потенциала и, следовательно, подсистемам управления, необходимы индикаторы разных характерных точек работы предприятия. Практика использует большое количество показателей, которые можно отразить в виде дерева целей (относительно основной цели). В их числе - увеличение объемов производства и продаж, повышение прибыли и рентабельности; увеличение доли фирмы на рынке и др. При этом важное значение имеют нефинансово-экономические показатели [4].

Сбалансированная система показателей как инструмент управления потенциалом предприятия представляет собой сочетание традиционных финансовых показателей, характеризующих прошедший период, с другими показателями, в том числе нефинансовыми, характеризующими стратегические перспективы развития. Привлекательность сбалансированной системы показателей оказалась настолько велика, что на начало 2005 года ее используют в той или иной форме уже более 60% компаний, входящих в список «Тор-500 Fortune». Как справедливо считает А.С. Сертаков, сбалансированная система показателей является не просто инструментом стратегического управления компанией, но и помогает лучше разобраться в том, как функционирует компания, понять, что нужно изменить и как это сделать, поскольку в ходе её разработки решается проблема выбора критериев оценки деятельности различных компонентов потенциала предприятия. В частности указываются следующие четыре перспективы сбалансированной системы показателей:

- финансовая составляющая (что является важными показателями для акционеров компании?);
- внутренняя составляющая (как следует построить процессы, чтобы достичь поставленных целей?);
- отношения с потребителями (в чем заключается ценность компании, ее товаров и услуг в глазах потребителей?);
- обучение и инфраструктура (как нужно организовать работу с персоналом и какую иметь инфраструктуру для достижения поставленных целей?) [3].

Сбалансированная система показателей является в настоящее время наиболее развитым инструментом отображения стратегии организации. Она позволяет описывать причинно-следственные связи целей на финансовом, маркетинговом, процессном и технологическом уровнях и качественно оценивать их достижения путем интерпретации количественных характеристик.

Авторы сбалансированной системы показателей представляют ее как стратегическую систему действий, построенную на основе стратегических карт, которые рассматриваются в качестве инструментов управленческого контроля. Но в данной системе нет важного компонента – средств оценки, и именно поэтому, на наш взгляд, столь велико разнообразие подходов как к построению систем, так и к количеству и методам оценки включенных в них показателей. Число сбалансированных систем показателей, разработанных, внедренных и отраженных в различных публикациях, составляет несколько десятков.

Выбрать такие показатели из огромного числа возможных вариантов, которые являются отражением ключевых факторов эффективности каждого из стратегических направлений развития - вот одна из основных и самых сложных задач построения сбалансированной системы показателей. Многие показатели будут казаться важными и нужными, но для ускорения и значительного упрощения работы следует отбрасывать те из них, которые не будут существенны для реализации стратегии и достижения успеха и окажутся трудны в оценке. Например, по мнению А.С. Сертакова в сбалансированную систему не должны входить такие показатели, как выручка, прибыль, поскольку они, как и многие другие, являются обобщенным результатом совокупного действия ряда факторов [3]. Необходимо наличие механизма, модели, увязывающей все показатели в единую систему.

Проведенный нами финансово-экономический анализ предприятий пищевой промышленности на примере кондитерских предприятий, функционирующих в Краснодарском крае, позволил выявить и систематизировать наиболее важные показатели, характеризующие результаты использования потенциала по составляющим его компонентам (табл. 1).

Имущественный компонент потенциала характеризуется показателями структуры основных фондов и их отдачи, а также результативности использования активов предприятия. Состояние трудового компонента зависит от взаимосвязанности показателей фондовооруженности труда, производительности труда и средней заработной платы. Обширной группой показателей представлен финансово-экономический компонент потенциала. В их числе показатели затрат и рентабельности, экономической устойчивости, эффективности использования заемных средств и оценки соотношения "реализация-прибыль". Состояние потенциала предприятия существенно зависит от обновления его имущественного компонента, то есть от инвестиционно-инновационной деятельности, включая расширение объемов производства и инвестиции в основной капитал.

Таблица 1

**Сбалансированная система показателей управления потенциалом предприятий
пищевой промышленности**

<i>Компоненты потенциала</i>	<i>Наименование показателей (индикаторов)</i>
Имущественный	Основные фонды (структура, износ, поступления)
	Фондоотдача
	Оборачиваемость активов
	Рентабельность активов
Трудовой	Фондовооруженность труда
	Производительность труда
	Средняя заработная плата
	Доля заработной платы в объеме продукции
Финансово-экономический	Затраты (структура по составу и видам, размер на единицу натурального объема продукции)
	Рентабельность (продаж, предприятия)
	Экономическая устойчивость (коэффициенты ликвидности, финансовой независимости, обеспеченности собственными средствами и др.)
	Использование заемных средств (показатель эффекта финансового рычага)
	Соотношение "реализация-прибыль" (точка безубыточности, запас финансовой прочности)
Инвестиционно-инновационный	Показатель расширения объемов производства в натуральном измерении
	Показатели инвестиционной деятельности (удельные инвестиции, коэффициент использования инвестиционных возможностей)

Все предложенные показатели потенциала доступны для однозначной оценки по данным отчетности предприятия и позволяют качественно оценивать достижения компонентов потенциала путем интерпретации количественных характеристик.

Особое значение имеют причинно-следственные связи показателей, характеризующих компоненты потенциала, когда отсутствие внимания к одним из них неизбежно оказывает влияние на результаты использования других компонентов (рис. 2).

Как следует из приведенной (упрощенной) схемы, управление потенциалом предприятия представляет собой сложное сочетание прямых и обратных связей, эффективное использование которых возможно только на основе применения однозначных характеристик полученных компонентами результатов по сбалансированной системе показателей.

Например, повышение фондовооруженности труда может не повлечь соответствующего роста производительности труда, если не будет обеспечена мотивация труда, а финансово-экономическое состояние предприятия может оказаться неустойчивым без активизации инвестиционно-инновационного компонента.



Рис. 2. Схема управления потенциалом предприятий на основе сбалансированной системы показателей

ЛИТЕРАТУРА

1. Захарченко В.В., Кошкин Л.И., Соловьев М.М. Ресурсный потенциал и эффективность корпоративного управления // Менеджмент в России и за рубежом, 2004. № 4.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей / Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2004. 320 с.
3. Сертаков А.С. Управление временем в проекте по внедрению системы сбалансированных показателей // «Менеджмент в России и за рубежом». 2005. № 6.
4. Титов В. О построении согласованной системы показателей внутрифирменного управления // Проблемы теории и практики управления. 2006. №6. с. 106–111.

Коды классификатора JEL: Q 24, Q 14

НАЛОГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ, МЕХАНИЗМ ВЗИМАНИЯ

ПАНАСЕНКОВА Т.В.

Панасенкова Т.В. Ростовский Государственный Экономический университет «РИНХ», доктор экономических наук, 344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69

В статье раскрыта сущность механизма взимания платы за пользование землей (земельного налога).

Ключевые слова: *земельный налог; земельно-имущественные блага; социально-эколого-экономические приоритеты*

Процессы рыночно-институционального реформирования земельно-имущественного комплекса Российской Федерации предполагают наличие принципов платности землепользования, в контексте которых

процедуры взимания земельного налога приобретают императивную теоретико-методологическую значимость и в полной мере эксплицируют экономико-правовые взаимосвязи, возникающие по поводу пользования, владения и распоряжения земельно-имущественными благами между их собственниками и арендаторами, с одной стороны, и институтами государственной власти – с другой.

Земельный налог является основной составляющей инструментарно-методологического механизма взимания платежей за земельно-имущественные ресурсы. Его величина детерминирована полиморфными социально-экономическими, природохозяйственными, общественно-политическими, культурно-историческими, ментальными и иными факторами современного землепользования. Земельный налог в полной мере интерферирует его количественные и качественные атрибуты: естественно-природное качество и плодородие земельных участков, площадь, местоположение и состав угодий (для земель сельскохозяйственного назначения), а также градостроительную ценность и социально-культурный потенциал территорий (в случае освоения несельскохозяйственных земель). Размер налога устанавливается в виде стабильных платежей, ежегодно уплачиваемых за единицу земельной площади.

В экономико-правовых условиях современных сельскохозяйственных предприятий земельный налог выступил в качестве приоритетного инструментарно-институционального механизма трансформации части собственных доходов в бюджеты различного уровня. Одновременно необходимо констатировать тот, безусловно, позитивный факт, что земельно-налоговый алгоритм эффективно воспрепятствовал процедурам незаконного изъятия доходов аграрных хозяйствующих субъектов.

Кроме того, весьма распространенной формой платы за землю, взаимосвязанной с земельным налогом, является нормативная цена земли, – показатель, характеризующий цену земельного участка определенного качества и местоположения, который используется в процессах рыночно-инновационного регулирования земельных отношений при передаче земельно-имущественных ресурсов в собственность, по наследству, а также при дарении и получении банковского кредита под залог земли. Нормативная цена земли существенно влияет на величину ее оценки и определяется, исходя из потенциального дохода и расчета экономической окупаемости. Согласно постановлению Правительства, она ежегодно устанавливается органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации с учетом различного целевого назначения земель по оценочным зонам, административным районам, поселениям или их группам.

Методика расчета нормативной цены земельно-имущественных ресурсов должна отвечать ряду требований: быть достаточно гибкой и учитывать изменения, происходящие в национальной экономике, а также качественные характеристики земель, влияющие на их хозяйственную ценность и доходность производства; быть универсальной и обеспечивать определение стоимости земли на любом уровне административно-хозяйственной структуры. Кроме того, нормативная цена земли должна быть высокоомобильна, исключать возможность субъективного подхода и основываться на действующей экономико-правовой базе.

По мере развития рынка земельно-имущественных благ органами местного самоуправления могут уточняться количество оценочных зон и их границы, повышаться или понижаться нормативная цена земли, но не более чем на 25%. Кроме того, нормативная цена земли не должна превышать 75%-го уровня их рыночной стоимости [9, с. 116-122]. Развитие земельно-имущественных отношений невозможно без объективной оценки цены земли. Система земельных платежей должна базироваться на показателях цены земельно-имущественных благ (а не наоборот, когда нормативная цена земли определяется исходя из земельного налога в кратном к нему отношении), что провоцирует получение заведомо заниженной стоимости земельных участков.

В странах с развитой рыночной экономикой сложилось несколько концептуально-методологических подходов к определению денежной оценки земельно-имущественных ресурсов. Один из подходов – рыночный – основан на эмпирико-фактологической информации о результатах функционирования земельно-имущественного рынка. В его основе лежит мониторинг фактически складывающихся ценовых уровней на приобретаемые и реализуемые земельные участки. Информация о стоимостных уровнях используется в дальнейшем потребителями в качестве экономико-правового ориентира в процессах рыночного оборота земельных участков, разработки стратегии и тактики финансово-инвестиционной деятельности в земельно-имущественном комплексе. А проблема ценообразования на земли сельскохозяйственного назначения сводится не к установлению нормативного уровня цен, как практикуется в Российской Федерации, а к получению проектно-прогнозных оценок, обусловленных сочетанием различных рыночных факторов: динамикой соотношения спроса и предложения на земельно-имущественных рынках, рынках сельскохозяйственной продукции и т.д.

Второй подход к оценке земли – затратный, предполагающий выявление возможного уровня затрат в процессе хозяйственного освоения земель, которые могут обеспечить полную замену оцениваемого участка. Он, как правило, используется при обосновании издержек, связанных с эколого-экономической защитой земель сельскохозяйственного назначения.

Третий подход – оценка земель по доходности – базируется на определении размера ожидаемой прибыли, включая рентный доход, и последующей ее капитализации. Когда земля вовлекается в рыночный оборот и становится товаром, ее стоимость обусловлена исключительно размером полученного с нее дохода.

Современные алгоритмы исчисления земельного налога требуют научно-практического совершенствования: его величина далеко не в полной мере соответствует действительным рентным доходам, поскольку адаптирована, главным образом, к условиям кризисного состояния сельских товаропроизводителей.

Согласно концептуально-методологическим постулатам современной экономической теории (в том числе теории финансово-инвестиционного менеджмента) взимание земельного налога представляет со-

бой получение дохода на капитал (в качестве которого в данной экономико-правовой ситуации выступает рыночная стоимость земельного участка) и дохода, необходимого в целях его окупаемости. Доход на капитал, иными словами, трактуется как часть чистой ренты, идентифицированная платой собственнику за право пользования земельно-имущественным ресурсом. Размер ренты пропорционален стоимости земельного участка и в дальнейшем может быть реализован его собственником в целях покрытия выплат, связанных с налогом на собственность (земельным налогом), хозяйственной эксплуатацией имущества и удовлетворением экономических интересов. Государственные и муниципальные собственники земельно-имущественных благ, кроме того, обязаны предусмотреть издержки, связанные с формированием доходных статей бюджетов различных уровней.

Механизм налогового регулирования предполагает эффективное использование земель и определяется объективной демаркацией величины платы за земли определенного качества, местоположения и целевого назначения. Минимально возможные ставки налога, как правило, не позволяют достичь желаемого результата в силу своей неэффективности, максимальные, напротив, в условиях экономического спада дискредитируют стимулы к труду, лишают возможности дополнительного инвестирования и в результате способствуют выводу земель из хозяйственного оборота.

В силу вышеозначенных обстоятельств в качестве аутентичной величины налога с основных объектов земельно-имущественного налогообложения принята нормативная величина земельной ренты, исчисляемая как разность доходов, которые образуются на землях лучшего и относительно худшего плодородия. При этом она должна быть в полной мере согласована с материалами оценки сельхозугодий и принимать во внимание уровни закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. В размер ренты не входит предпринимательский доход, полученный вследствие высокорентабельного хозяйствования, проявления личной экономической инициативы и иных сугубо субъективных факторов.

Ставки земельного налога должны быть основаны на репрезентативных расчетах земельной ренты, цен на производство сельскохозяйственной продукции, нормативов арендной платы, а также информации о структуре цен на земельные участки по сделкам, обусловленным рыночным оборотом земель. Следует также отметить, что ставки налога на пашню, учитывая кризисное финансово-инвестиционное состояние отечественного сельского хозяйства, составляют только 10-25% величины земельной ренты [3, с. 34-36]. Ставки налога на сельскохозяйственные угодья дифференцируются по их видам, регламентируются в зависимости от структуры почвенного покрова, площади и местоположения земельных участков и имеют форму фиксированных ежегодных платежей.

Принципиально важным методологическим требованием, предъявляемым к налоговой политике в аграрной сфере в период формирования рыночно-институциональных отношений, является обеспечение равноценных экономических условий воспроизводства для всех без исключения товаропроизводителей и стимулирование их более эффективного хозяйствования.

Основополагающее значение, в контексте сказанного, имеет установление таких оптимальных ставок налога, которые способствовали бы активизации предпринимательской деятельности, с одной стороны, и аккумуляции налоговых платежей в государственных и муниципальных фондах – с другой. Завышенные нормы налогов при их многоканальности сокращают объем налоговых поступлений в пользу государства, ухудшают возможности их сбора, а хозяйства лишаются минимальных накоплений, используемых в целях развития и модернизации производства. Налоговая система в сельском хозяйстве должна формироваться с учетом природохозяйственных различий земельных участков, эффективности добавочных вложений в землю, а также наличия благоприятных экономических условий производства отдельных видов продовольственных товаров [6, с. 67-73].

В соответствии с земельным законодательством Российской Федерации в настоящее время регламентирована экономико-правовая система фиксированных рентных платежей, влияющих на ставку налога, на землю. Для землепользователей размер налога определяется, исходя из вида сельскохозяйственных угодий, структуры почвенного покрова и местоположения участков. Средний размер налога с одного гектара пашни по субъектам Российской Федерации для расчета ставок налога принимается Федеральным Собранием РФ, руководствуясь экономико-правовыми актами которого органы местного самоуправления формируют ставки налога по видам земель в форме ежегодных фиксированных платежей за единицу земельной площади.

В субъектах Российской Федерации в настоящее время применяются две инструментально-методологические схемы дифференциации земельного налога. Согласно одной из них ставки земельного налога устанавливаются по основным типам почв с конкретизацией по районам и отдельным хозяйствам. Вторая носит децентрализованный экономико-правовой характер. При этой схеме ставки на гектар земли по оценочным группам почв устанавливаются на областном, а ставки по хозяйствам разрабатываются и утверждаются на районном уровнях.

Необходимо разработать адекватную нормативно-методическую основу процедур расчетно-аналитического обоснования земельно-налогового инструментария, с тем, чтобы дифференциация налоговых ставок на землю была максимально объективна, способствовала идентификации экономических условий хозяйствования, исключала бы возможность получения неоправданных доходов или не являлась причиной заведомо нерентабельной деятельности предприятий.

В наиболее агрегированном теоретико-методологическом ракурсе структуру земельного налога, возможно, интерпретировать следующим образом:

$$H_3 = D_K + D_{BK} + D_{KC}$$

где: D_K – суммарный доход на капитал; D_{BK} – доход, образуемый вследствие возврата капитала, предназначение которого заключается в компенсации издержек собственника земельно-имущественных благ, связанных с реновацией экономических улучшений земельного участка; D_{KC} – доход, представляющий собственность владельца земельно-имущественного ресурса и расходуемый в дальнейшем на цели расширенного воспроизводства.

Инструментарно-институциональный механизм взимания земельного налога представляет собой унифицированный алгоритм установления налогооблагаемой базы земельных участков, расположенных на территории городских и сельских муниципальных образований. Содержательная сущность расчетно-аналитических процедур во многом идентична процессам определения арендооблагаемой базы земельно-имущественных ресурсов и заключается в реализации двух альтернативных методологических подходов:

1. Формирование налогооблагаемой базы в процессе исчисления рыночной стоимости земельных участков. Размер налогооблагаемой базы земли, используемой в последующем в целях установления аутентичной рыночной стоимости земельно-имущественных ресурсов исчисляется по следующей формуле:

$$H_{3y} = Z_{PC} \cdot K_{B3} \cdot K_{PC} \cdot K_{П}$$

где: H_{3y} – налогооблагаемая база земельного участка; Z_{PC} – рыночная стоимость 1 га земли, расположенной на определенной территории городского или сельского муниципального образования; K_{B3} – коэффициент повышения налоговой ставки, принимающий во внимание вид землепользования и имеющий значение от 1 до 2; K_{PC} – коэффициент повышения налоговой ставки, скорректированный с учетом социальной значимости землепользователя в процессе развития территории, значение которого принимается равным 0,3; $K_{П}$ – коэффициент приведения, составляющий 0,85.

2. Формирование налогооблагаемой базы в процессе исчисления земельного налога социально значимых и инфраструктурных муниципальных хозяйствующих субъектов. Налогооблагаемая база земли, используемая в целях исчисления земельного налога хозяйствующих субъектов, имеющих приоритетную социальную либо инфраструктурную значимость в условиях городского или сельского муниципального образования, определяется по следующей формуле:

$$H_{3y} = Y_C / P_{MO} \cdot K_{П}$$

где: H_{3y} – налогооблагаемая база земельного участка; Y_C – стоимость экономических улучшений, расположенных на территории городского или сельского муниципального образования; P_{MO} – площадь муниципального образования; $K_{П}$ – коэффициент приведения, составляющий 0,85.

Расчетно-аналитические сведения о налогооблагаемой базе земель и общественной значимости хозяйствующих субъектов-землепользователей служат инструментарно-методической основой определения земельного налога, алгоритм исчисления которого заключается в следующем:

$$Z_H = C_{3H} \cdot P_{A3y} \cdot K_{ПH} \cdot K_K \cdot K_{П}$$

где: Z_H – ставка земельного налога, взимаемого с конкретного земельного участка, тыс. руб.; C_{3H} – базовая ставка земельного налога, тыс. руб./га; P_{A3y} – площадь арендуемого земельного участка; $K_{ПH}$ – коэффициент повышения земельного налога, формируемый в зависимости от функционального зонирования сельского или городского муниципального образования; K_K – корректирующий коэффициент, предназначение которого заключается в том, чтобы увеличить либо сократить величину земельного налога в зависимости от социально-эколого-экономического статуса хозяйствующего субъекта-землепользователя; $K_{П}$ – коэффициент приведения.

Расчетно-аналитический инструментарий формирования налогооблагаемой базы в процессе установления, как рыночной стоимости земельных участков, так и исчисления земельного налога для социально значимых и инфраструктурных муниципальных хозяйствующих субъектов закономерно предполагает необходимость проведения корректирующих процедур, принимающих во внимание направленность коммерческой деятельности предприятий-землепользователей.

В целях поддержания экономически равновесного положения на рынках земельно-имущественных ресурсов современных муниципалитетов, в полной мере гармонизирующего общественные и индивидуальные предпочтения в процессах землепользования и землевладения, возможно, сформировать налогово-льготный механизм, используемый в процедурах исчисления земельного налога, повышающий его для высокорентабельных коммерческих арендаторов и, соответственно, сокращающий размер платежа для социально значимых муниципальных хозяйствующих субъектов. В связи со сказанным представляется экономически целесообразным применение следующей шкалы корректирующих коэффициентов, адаптированных к рыночно-институциональным условиям функционирования муниципальных земельно-имущественных комплексов и принимающих во внимание социально-эколого-экономические приоритеты современного землепользования (таблица 1).

Интерпретация расчетно-аналитических индикаторов, оптимизирующих систему налогов в земельно-имущественном комплексе

Наименование и количественная характеристика оптимизирующего индикатора			
Повышающие индикаторы		Понижающие индикаторы	
Категория землепользователей	Рекомендуемое значение	Категория землепользователей	Рекомендуемое значение
1. Малые архитектурно-строительные формы (киоски, ларьки и др.)	1,20 - 2,80	1. Земли жилой (типовой) застройки 2. Земли, предназначенные для развития садоводства и огородничества 3. Земли сельскохозяйственного использования 4. Земли, расположенные под государственными и муниципальными предприятиями 5. Земли, расположенные под социальными инфраструктурными и обслуживающими предприятиями	0,20 - 0,80
2. Реализаторы алкогольной и табачной продукции	1,50 - 3,20		
3. Объекты уличной рекламы	2,00 - 3,50		
4. Заведения игрового бизнеса	2,00 - 4,50		
5. Коммерческие организации (банки, финансово-кредитные учреждения и пр.)	1,50 - 3,20		
6. Агентства и организации, специализирующиеся на оказании услуг	1,75 - 3,50		
7. Агентства недвижимости	2,50 - 4,50		
8. 4- и 5-звездочные гостиницы, рестораны, бары, развлекательный бизнес класса «люкс»	1,50 - 3,80		
9. Оптово-розничные рынки (ярмарки)	3,50 - 5,00		
10. Промышленные предприятия	1,20 - 2,50		
11. Предприятия торговли и общественного питания	2,50 - 4,00		
12. Земли индивидуальной и коммерческой застройки	1,50 - 3,50		

Использование в отечественной практике землепользования вышеозначенных расчетно-аналитических индикаторов будет способствовать рационализации процессов рыночного оборота земельно-имущественных благ, гармонизации общественных и индивидуальных предпочтений, нивелированию финансово-инвестиционных условий хозяйствования высокорентабельных сугубо коммерческих предприятий-землепользователей и предприятий-землепользователей социального и инфраструктурного предназначения сельских и городских муниципальных образований, и достижению на такого рода основе интерференции социально-эколого-экономических приоритетов современного землепользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бекасов А.Ф. Проблемы формирования налогово-льготного инструментария в российской земледелии // Международный сельскохозяйственный журнал. 2003. № 5.
2. Воронцов А.П. Кадастровая оценка земли. – М.: ИКФ ЭКСМОС, 2002.
3. Вискребенцев И. Плата за землю // АПК: экономика, управление. 2003. № 8.
4. Жаринов А.В. Менеджмент земельных ресурсов муниципальных образований // АПК: экономика, управление. 2005. № 2.
5. Калиберда П.Р. Налоговый прессинг на отечественного земледельца: теоретико-методологические и практико-прикладные вопросы // Международный сельскохозяйственный журнал. 2004. № 2.
6. Конокотин Н.Г., Сагайдак А.Э. Земельная рента и рациональное использование земельных ресурсов в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1998. № 9.
7. Кузнецов В.В., Кузнецов И.В. Экономика сельского хозяйства в условиях трансформации. Ростов н/Д: ГНУ ВНИИ экономики и нормативов, 2004.
8. Кухтин П.В., Левов А.А., Лобанов В.В., Семкина О.С. Управление земельными ресурсами. СПб.: Питер, 2005.
9. Макконнелл К., Брю С. Экономикс. М.: Знание. 1992.
10. Протасов В.В. Земельно-имущественный менеджмент муниципалитетов. Новосибирск: Наука, 2005.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНФОРМАЦИОННО-СТАТИСТИЧЕСКОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ СИСТЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

ЕМЕЛЬЯНОВА Т.В.

*Емельянова Т.В. РГЭУ «РИНХ»,
аспирантка кафедры социально-экономической и региональной статистики,
344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69*

В статье рассматриваются методические подходы информационно-статистического обеспечения системы местного самоуправления Российской Федерации, которые должны формироваться на единых методологических принципах организации статистического наблюдения. Это обеспечивает статистические исследования и мониторинг решения проблем муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальное образование; системный подход; муниципальная статистика; статистический анализ; местное самоуправление; информационно-статистическое обеспечение; правовые принципы; экономическая деятельность; факторы; институциональная структура

Современный период развития России отражает наличие новых социально-экономических реалий, которые повлекли за собой качественные изменения основ жизнедеятельности общественного устройства. Происходящие преобразования, в частности, реформирование системы государственного устройства с целью повышения её эффективности, требуют дальнейшего развития информационных ресурсов на уровне регионов и субрегионов Российской Федерации, базирующихся на единых методологических принципах организации статистического наблюдения, поскольку это обеспечивает сопоставимость показателей и оптимизацию управленческой деятельности.

Реформирование системы государственного устройства и управления требует особого внимания к повышению уровня принятия квалифицированных управленческих решений, эффективности и качества деятельности органов управления, непосредственно работающих с физическими и юридическими лицами, то есть на уровне местного самоуправления, наиболее приближенном к проблемам населения.

Особо подчеркнем, что для муниципального уровня большое значение имеет информационная поддержка решений различных задач управления территорией; интеграция прогнозной и текущей информации; формирование полной информационной учетной базы объектов и субъектов территорий. Актуальность реализации задач управления территориальными образованиями является основной мотивацией осуществления трудоемких процессов по созданию системы муниципальных информационных ресурсов, предполагающих организацию взаимодействия органов местного самоуправления со структурами государственной власти, работающими на данной территории.

Рассматривая формирование информационных ресурсов на различных уровнях пространственной агрегации, необходимо отметить, что именно муниципальный уровень на сегодняшний день является наиболее сложным и наименее разработанным.

Процесс формирования информационно-статистических ресурсов на муниципальном уровне актуален в связи с принятием Федерального закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», вступившего в силу с 1 января 2006 года, согласно которому органы местного самоуправления должны обеспечить представление органам государственной власти статистических показателей, характеризующих состояние экономики и социальной сферы муниципального образования. До настоящего времени на субрегиональном уровне органы государственной статистики практически никогда не разрабатывали многие статистические показатели. Поэтому реализация упомянутого выше Закона ставит ряд новых задач, связанных с необходимостью разработки методологических основ формирования и расчета ряда показателей на уровне муниципалитетов. Это необходимо органам исполнительной власти прежде всего для формирования прогнозов и бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований, а также для решения технических и технологических вопросов создания информационно-статистической системы на региональном и субрегиональном уровнях, включая формирование интегрированной базы статистических и ведомственных данных для ведения «Паспорта территории» по каждому муниципальному образованию.

Общие правовые, территориальные и экономические принципы организации местного самоуправления в Российской Федерации, а также государственные гарантии его осуществления установлены в соответствии с Конституцией Российской Федерации. Исходя из этого, местное самоуправление в пределах своих полномочий является самостоятельным одноуровневым, а органы местного самоуправления не входят в систему государственной власти.

В связи с этим определено принципиальное отличие муниципального информационного ресурса от регионального и федерального, которое заключается в том, что он не является частью государственного информационного ресурса, поскольку решает задачи органов местного самоуправления, не входящих в структуру органов государственной власти. Упомянутым выше Федеральным законом №131-ФЗ определен

ряд вопросов местного значения, решение которых осуществляется населением и (или) органом местного самоуправления для следующих уровней территориальной агрегации: поселения, муниципального района и городского округа.

Анализ перечня вопросов ведения муниципальных образований, представленного в ст. 14-16 ФЗ №131, показывает, что большинство из них являются общими для всех уровней муниципальных образований. В целях усиления внимания к повышению качества жизни населения, развития человеческого потенциала в дополнение к вопросам общего характера для всех форм муниципальных образований, в ведение поселений и городских округов переданы вопросы, относящиеся к жизнеобеспечению населения.

Федеральным законодательством определен также ряд общих для муниципальных районов и городских округов направлений, связанных с наличием в составе муниципальных районов как сельских, так и городских поселений, а также соответствующими возможностями налоговой базы.

Наряду с вопросами, носящими общий характер, в систему вопросов местного значения включены и вопросы, отражающие специфику муниципальных образований, связанную с видами экономической деятельности, наиболее распространенными на территории муниципального образования, а также с территориальной привязкой предметов ведения органов местного самоуправления.

Для управления деятельностью в границах территориальных образований система местного самоуправления имеет полномочия в рамках Федерального Законодательства, что выражается в определенном круге обязанностей и соответствующих прав в целях решения вопросов местного значения и выполнения отдельных государственных полномочий. Практически и теоретически обосновано существование двух видов полномочий органов местного самоуправления:

- полномочия органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения или “собственные полномочия”;
- отдельные государственные полномочия, передаваемые органам местного самоуправления или “делегированные полномочия”.

Представляется очевидным, что данные группы полномочий имеют различные механизмы реализации с позиции организации деятельности органов местного самоуправления и наделения их соответствующими финансово-материальными ресурсами. Однако, конечная цель реализации указанных механизмов одна – достижение наибольшей эффективности муниципальной власти, своевременное и качественное удовлетворение запросов населения в области жизнеобеспечения на уровне муниципального образования.

Особо следует подчеркнуть, что на сегодняшний день, как показывает практический опыт, в различных субъектах Российской Федерации процесс передачи полномочий органам местного самоуправления проходит не равнозначно. В большей степени это связано с тем, что установленные предметы ведения местного самоуправления сформулированы в Законе №131-ФЗ так, что они оказываются, по сути, совместными и для государственных органов (федеральных и региональных), и для органов местного самоуправления (как, например, “участие в предупреждении и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций в границах муниципального образования”, “организация и осуществление мероприятий по гражданской обороне, защите населения и территории муниципального образования от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера”). Одновременно требуется обеспечение объема полномочий органов местного самоуправления имеющимся в их распоряжении материально-финансовыми ресурсами.

В целом очерченный круг полномочий органов местного самоуправления вместе с их вопросами ведения составляет сложную политико-правовую категорию, характеризующую поле деятельности конкретно-го органа местного самоуправления.

Вышеизложенное убеждает в том, что для успешного анализа процесса жизнедеятельности муниципальных образований необходима информационная база, сформированная на единых методологических принципах организации статистического наблюдения, что позволит обеспечить не только мониторинг решения вопросов местного значения, но и любое аналитическое исследование в зависимости от поставленных задач и актуальности темы на текущий момент, а именно:

- укрупненный анализ проблемы территориального образования по нескольким основным показателям или группе показателей;
- анализ непосредственного влияния одного или нескольких факторов на состояние анализируемого объекта или явления;
- комплексный детальный анализ выбранной проблемы и т.п.

При этом система показателей должна гармонично объединять региональный информационный ресурс в целом и муниципальный информационный ресурс каждой конкретной территории.

От того, каким образом будет обеспечена информационная база для функционирования муниципальных образований, в конечном итоге зависит результат проводимых реформ в области местного самоуправления. Таким образом, содержание статистической информации этого уровня территориальной агрегации должно отражать рыночные информационные потребности и включать следующие блоки информации: демографический, экономический, медицинский, культурный, экологический, образовательный, социальный. Как отмечено выше, уровни муниципалитетов включают разные типы поселений, поэтому предлагается формировать, во-первых, постоянную информационную составляющую для анализа динамики и сравнительных оценок, во-вторых, переменную составляющую для решения конкретных задач деятельности муниципалитета. Одним из основных требований, предъявляемых к статистической информации этого уровня, является ее достаточность для поведения мониторинга социально-экономического развития территории.

Подчеркнем, что как объект управления муниципальное образование представляет собой сложную систему, объединяющую разнородные объекты (элементы) и процессы (производственные, социальные, экономические, экологические и т.д.), базовой составляющей для управления которыми является соответствующая информация об их текущем состоянии.

Основными источниками информации местных администраций являются: сами органы местного самоуправления; органы государственной статистики в рамках Федерального плана статработ; различные ведомства. Следует отметить, что федеральные и региональные информационные ресурсы пока не могут в полном объеме удовлетворить информационные потребности муниципальных образований. В этой связи на сегодняшний день полномочия органов местного самоуправления по принятию и организации выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования, а соответственно и оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления по реализации полномочий, не в полной мере обеспечены информацией.

С нашей точки зрения из всего перечня полномочий органов местного самоуправления, установленных Федеральным законом №131-ФЗ для осуществления формализованной оценки деятельности, основанной на официальной информации, включая данные ведомственной статистики, наиболее приемлемы полномочия по принятию и организации выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования. На сегодняшний день именно эти полномочия в наибольшей степени обеспечены информационными ресурсами.

Например, расчеты прогнозов социально-экономического развития муниципальных образований осуществляются на основе следующей информации:

- институциональная структура муниципальных образований;
- бюджет муниципальных образований (местный бюджет);
- эффективность использования муниципальной собственности;
- производственная деятельность;
- инвестиционная деятельность;
- денежные доходы и расходы населения;
- потребительский рынок;
- рынок труда;
- жилищный фонд;
- закупки продукции для муниципальных нужд.

Под эти направления органами государственной статистики в рамках выполнения Производственного плана работ Федеральной службы государственной статистики (раздел 24 в 2007 году и раздел 29 в 2008 году) формируется информация по городским округам и муниципальным районам, включающая ряд направлений: статистика основных фондов, демографические показатели, статистика миграции населения по муниципальным образованиям, статистика муниципально-территориальных изменений, платные услуги населению, жилищные условия населения и ход реформы жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранение и социальные услуги, статистика образования, статистика охраны окружающей среды, статистика сельского хозяйства, статистика торговли, статистика предприятий, статистика финансов, статистика оплаты труда, деятельность органов местного самоуправления.

Анализируя территориальную разрезность формирования выше перечисленных направлений, можно констатировать, что на сегодняшний день практически весь объем информации формируется по городским округам и муниципальным районам.

В целях реализации основных положений Федерального закона №131-ФЗ принято постановление Правительства Российской Федерации от 11.11.2006 года №670 «О порядке предоставления органами местного самоуправления органам государственной власти статистических показателей, характеризующих состояние экономики и социальной сферы муниципального образования».

Порядок предусматривает, что органы местного самоуправления предоставляют статистические показатели, характеризующие состояние экономики и социальной сферы муниципального образования, по формам федерального государственного статистического наблюдения, утверждаемым Федеральной службой государственной статистики по согласованию с Министерством регионального развития Российской Федерации, Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и Министерством финансов Российской Федерации.

На основе действующей статистической отчетности и утвержденных новых форм в 2007 году Росстатом сформирован Перечень показателей, характеризующих состояние экономики и социальной сферы муниципального образования, для дальнейшей загрузки в Базу данных показателей муниципальных образований (БД ПМО).

К сформированной БД ПМО обеспечен доступ органам государственной власти и органам местного самоуправления. При этом следует учитывать, что практически все основные показатели, характеризующие социально-экономическое положение муниципальных образований, по полному кругу организаций могут быть сформированы только на основе сплошного статистического обследования всех хозяйствующих субъектов, включая малые предприятия и индивидуальных предпринимателей. В связи с тем, что наблюдение по малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям осуществляется по выборочной совокупности, органы государственной статистики на сегодняшний день осуществляют формирование итогов по муниципальным образованиям только по крупным и средним предприятиям.

В целом работа по формированию статистических показателей по муниципальным образованиям является новой не только для Росстата, но и для других федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления.

Следует отметить, что для получения по муниципальным образованиям более широкого спектра показателей необходим переход статистики на принципиально новый подход в организации получения необходимых данных, включая сочетание «сплошных» и «выборочных» методов статистического наблюдения.

В сложившейся ситуации важнейшее значение для формирования полноценных муниципальных ресурсов, обеспечивающих деятельность органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения, имеет изучение информационных потребностей муниципальных образований, действующих в рамках реализации Федерального закона №131-ФЗ, и выработка решений, как по использованию государственных информационных ресурсов, так и по организации собственных муниципальных наблюдений.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Информационно статистическое обеспечение региональных систем управления». Материалы всероссийской научно-практической конференции. 2006.
2. Кисельников А.А. «Субъекты федерации: управление в период реформ». Новосибирск. 2002.
3. Решетникова Ю.Д. «О некоторых методологических проблемах региональной и муниципальной статистики»://Вопросы статистики №8, 2005.
4. Соколин В.Л. «О перспективах развития российской государственной статистики»:// Вопросы статистики №12, 2005, с. 5.
5. Шуминкова Н.В. «Муниципальное управление». М., 2004.

Коды классификатора JEL: I 23, I 21, D 02

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ, КАК ЭЛЕМЕНТ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ СПО

КАЛАЧЕВ В.Ю.

*Калачев В.Ю. Колледж экономики, управления и права ДГТУ,
начальник отдела развития, e-mail: vkrostop@gmail.com*

Специфические особенности сферы образовательных услуг затрудняют применение традиционных моделей анализа ИД для нее. Практическая потребность в этом существует как в рамках реализации Национального проекта, так и в рамках оценки эффективности деятельности ОУ. В связи с этим основной задачей данной работы является создание модели оценки ИД ОУ.

Ключевые слова: *инновационная деятельность; образовательное учреждение; модели оценки ИД ОУ; инновационный процесс*

Реализация задач, сформулированных в Приоритетном национальном проекте «Качественное образование» показала особую важность такого элемента деятельности образовательного учреждения (ОУ), как инновационная деятельность (ИД). Традиционно последняя рассматривалась в рамках педагогических и психологических наук. Однако выбранный путь реформирования профессионального образования потребовал исследования экономического аспекта ИД ОУ.

Специфические особенности сферы образовательных услуг затрудняют применение традиционных моделей анализа ИД для нее. Практическая потребность в этом существует как в рамках реализации Национального проекта, так и в рамках оценки эффективности деятельности ОУ. В связи с этим основной задачей данной работы является создание модели оценки ИД ОУ.

Выбор система среднего профессионального образования (СПО) в качестве объекта исследования обусловлен несколькими факторами. Во-первых, выпускники СПО являются наиболее востребованными сегодня. Во-вторых, модернизация системы начального и среднего профессионального образования является одним из приоритетов Национального проекта. В-третьих, в рамках в рамках рассматриваемой системы образования данная проблема является одной из наименее исследованных.

Для решения поставленной задачи используется системный подход к управлению организацией с учетом специфических черт отрасли и рынка, на котором представлены услуги ОУ СПО, методы научной абстракции, моделирования, анализа и другие общенаучные методы.

Категория «инновационной деятельности» в современной экономической науке не имеет устойчивого определения. Такие авторы как В.Н. Гончарова, Е.В. Иванова в своей работе «Концепция стратегичес-

кой организации инновационной деятельности предприятий» проводится анализ работ 16 авторов как отечественных, так и зарубежных, посвященных вопросу инновации и инновационной деятельности. При этом категории «инновационная деятельность» и «инновационный процесс» являются тождественными: «инновационная деятельность предприятия - это процесс осуществления изменений (инноваций), который заключается в преобразовании научно-технических идей в результат, имеющий практическое применение» [4].

Следует отметить подход Е. Б. Лисной, которая предлагает разделить понятия научно-техническая деятельность и инновационная деятельность. «Сама по себе ... инновационная деятельность не существует, она состоит из набора различных видов деятельности...Отнесение того или иного вида деятельности к инновационному...определяется ... инновационностью его целевой установки» [5, с. 41].

В данной работе инновационная деятельность рассматривается как совокупность видов деятельности, которые обеспечивают реализацию инновационного процесса. В качестве основной цели инновационной деятельности допустимо определить формирование условий для наиболее эффективной реализации инновационного процесса.

Традиционно рассматриваемые понятия относятся к такому разделу менеджмента, как «инновационный менеджмент». По мнению зарубежных исследователей, инновационный менеджмент «охватывает все стратегические и оперативные задачи управления, планирования, организации и контроля инновационных процессов на предприятии» [9]. Таким образом, возникает возможность отнесения управления инновационной деятельностью и инновационного менеджмента в целом к стратегическому управлению организацией.

Сторонников данного взгляда немного. Среди них можно выделить Коробейникова О.П. и Трифилову А.А., которые, исследуя взаимосвязь инновационного и стратегического менеджмента, пришли к выводу, что «инновационная деятельность должна стать общей стратегической целью» [6, с. 28]. Эти же авторы выдвигают следующий тезис: «стратегия – это изменения, а любые изменения, направленные на совершенствование какого-либо процесса, – это инновации» [6, с. 28]. Принимая данную позицию можно сделать следующий вывод: управление инновационной деятельностью включено в процесс стратегического управления организации и является одной из его внутренних составляющих.

Общепринятого определения понятия «инновационный потенциал» не существует. Тем не менее, можно выделить два основных подхода к описанию инновационного потенциала (ИП).

В соответствии с позицией Зинченко В.И., Губина Е.П., Монастырного Е.А., инновационный потенциал включает в себя совокупность:

- «продуктов, находящихся на разных стадиях разработки, освоения или расширения производства; возможностей финансовых, технологических, научно-технических и кадровых создавать, производить и совершенствовать продукцию;
- умений организовать разработку, производство, продажу товаров лучших, чем у конкурентов, на более полно соответствующим настоящим и будущим требованиям покупателей, своевременную замену продуктов, не пользующуюся спросом» [5, с. 12]. Волкова Т. И. придерживается похожей позиции «инновационный потенциал – категория более емкая, характеризующая превращение знаний, интеллектуальных продуктов в инновации во всех сферах жизнедеятельности общества» [3, с. 19]. Используя подобные определения ИП, авторы тем самым сделали его результатом инновационного процесса, а не инновационной деятельности.

Иной мнение имеет Бобровский С.В, считающий ИП: «интегральной системной характеристикой, отражающей способность предприятия генерировать и эффективно реализовывать инновационные продукты, определяющие его стратегическую конкурентоспособность» [2]. Примерно той же позиции придерживается Николаев А.И., утверждая, что ИП это «система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса» [7, с. 55].

Для последующего анализа будет использоваться следующая трактовка понятия инновационный потенциал: результат инновационной деятельности, реализующейся в функциональных стратегиях организации.

Роль и место управления инновационной деятельностью и инновационным процессом в стратегическом управлении организацией описывается следующей цепочкой структурно-логической взаимосвязи: инновационная деятельность, реализуясь в функциональных стратегиях, формирует инновационный потенциал организации. На основании имеющегося инновационного потенциала и выбранной конкурентной стратегии в организации реализуется инновационный процесс, целью которого является создание инновации. Инновация, созданная в организации, с учетом используемой конкурентной стратегии, реализуется в качестве конкурентного преимущества. Регулятивную функцию в данной системе реализует выбранная компанией конкурентная стратегия. Именно на уровне конкурентной стратегии определяются составляющие инновационного потенциала и значения этих составляющих.

Исследования ГУ ВШЭ [10, 11] и собственные исследования автора показали, что в сфере образовательных услуг СПО основными конкурентными стратегиями являются лидерство по издержкам на широком рынке и лидерство по издержкам в рыночной нише. В соответствие каждой из них были поставлены следующие виды деятельности, имеющие инновационный характер для данной отрасли:

- производство услуг с низкими затратами при ориентации на широкий рынок – управление качеством, управление материально-информационной базой, управление маркетингом;

- производство услуг с низкими затратами при ориентации на рыночную нишу - управление материально-информационной базой, управление персоналом, управление маркетингом.

На основе представленного соотношения можно определить структуру инновационного потенциала ОУ СПО. Для определения состава инновационного потенциала используем следующие показатели для каждого из представленных видов деятельности.

В качестве первого объекта анализа рассмотрим управление маркетингом, как вид деятельности ОУ с помощью следующих показателей:

- централизованность маркетингового управления, $G0$, количество подразделений ОУ СПО, реализующих маркетинговую деятельность;
- темп роста маркетинговых затрат, $G1 = \frac{H1}{H0} * h$, где $H1$ – затраты на привлечение 1 абитуриента в исследуемом периоде. $H0$ – затраты на привлечение 1 абитуриента в предыдущем периоде. h – поправочный коэффициент, учитывающий инфляцию;
- доля затрат на PR мероприятия и непрямую рекламу ОУ, $G2 = \frac{H2}{H}$, где $H2$ – затраты на PR и непрямую рекламу. H – общие затраты на маркетинг ОУ;
- возможность ценовой конкуренции, $G3 = \frac{\sum_{i=1}^n n_i}{N}$, n_i – соотношение стоимости обучения на i -той специальности ОУ со средней по сегменту рынка образовательных услуг. N – количество специальностей ОУ.

Первый показатель описывает степень раздробленности функций управления маркетингом. Второй показатель оценивает динамику затрат на привлечение одного абитуриента, что является одним из основных показателей эффективности работы службы маркетинга. Третий из представленных показателей говорит о доле затрат на непрямую рекламу и PR мероприятия в общем рекламном бюджете ОУ. Последний представленный показатель направлен на оценку возможности ценовой конкуренции.

Следующим видом инновационной деятельности, который мы рассмотрим с позиции результирующих показателей, является управление материально-информационной базой (МИБ):

- Показатель оснащенности ОУ МТС (образовательная и управленческая деятельность), $D1 = \frac{L}{Q}$, где L – общая (балансовая) стоимость МТС. Q – общее количество ППС и АУП;
- Показатель прироста оснащенности ОУ МТС, $D2 = \frac{D1}{D0}$, где $D1$ – показатель оснащенности в исследуемом периоде. $D0$ – показатель оснащенности в предыдущем периоде;
- Показатель оценки доли собственных разработок, используемых ОУ, $D3 = \frac{C1}{C}$, где $C1$ – стоимость собственных разработок. C – общая стоимость МТС;
- Показатель оценки доли собственных разработок ОУ, используемых сторонними организациями, $D4 = \frac{C2}{C}$, где $C2$ – суммарная стоимость проданных разработок ОУ. C – общая стоимость МТС;
- Показатель оснащенности АУП современными средствами труда, $D5 = \frac{C3}{Q}$, где Q – численность АУП. $C3$ – количество ПК, приходящихся на АУП

Первый показатель отражает степень оснащенности преподавателя и администратора МИБ. Второй показатель достаточно известен и описывает темпы прироста МИБ ОУ. Третий показатель отражает долю собственных разработок ОУ в МИБ. Четвертый показатель отражает востребованность разработок ОУ сторонними организациями. Фактически он описывает реальные факты продажи, а, значит, признания разработок ОУ. Пятый показатель является частным показателем оснащенности. Его идеальное значение «1». Именно в этом случае создаются необходимые условия для обмена опытом, внедрения современных систем документооборота и повышения эффективности управленческой деятельности.

Управление персоналом, как вид инновационной деятельности в современных ОУ СПО реализуется, как правило, на уровне управления кадрами. Мы предлагаем набор показателей, раскрывающий человеческий потенциал ОУ СПО более системно:

- Качество профессиональной квалификации АУП, $a1 = \frac{M}{Q}$, где M – количество человек среди АУП, имеющих экономическое или управленческое образование (подготовку или переподготовку). Q – общая численность АУП;

- Оценка профессионального опыта АУП, $a2 = \frac{O}{Q}$, где O – количество сотрудников АУП со стажем управленческой работы более 3 лет. Q – общая численность АУП;
- Оценка вероятности использования бизнес-решений, $a3 = \frac{B}{Q}$, где B – количество сотрудников АУП, имеющих опыт работы в бизнес-структурах. Q – общая численность АУП;
- Степень квалификации ППС, $a4 = \frac{S}{Q1}$, где S – количество преподавателей, имеющих ученую степень, звание или отраслевые награды. $Q1$ – общая численность ППС;
- Степень задействования ППС, $a5 = \frac{W}{Q1}$, где M – количество преподавателей, участвующих не менее 1 раза в год в профессиональных конференциях (семинарах, совещаниях и т.д.). $Q1$ – общая численность ППС;
- Оценка обновляемости знаний ППС, $a6 = \frac{M}{Q1}$, где M – количество преподавателей, участвующих не менее 1 раза в год в профессиональных конференциях (семинарах, совещаниях и т.д.). $Q1$ – общая численность ППС;
- Оценка эффективности материальной мотивации сотрудников (отраслевой взгляд), $a7 = \frac{\sum_{i=1}^n t_i}{T}$, где t_i – соотношение заработной платы сотрудника i -той категории со средним значением заработной платы по данной категории в исследуемом сегменте рынка образовательных услуг. T – количество исследуемых категорий сотрудников;
- Оценка эффективности материальной мотивации сотрудников инновационных подразделений (сравнение с бизнес-структурами), $a8 = \frac{\sum_{i=1}^n t_i}{T}$, где t_i – соотношение заработной платы сотрудника инновационного подразделения ОУ i -той категории со средней в бизнес-структурах по данной категории. T – количество исследуемых категорий сотрудников.

Представленные выше показатели оценки эффективности управления персоналом, как вида инновационной деятельности можно разделить на 3 группы. Первая группа показателей отражает вероятность использования в сфере управления ОУ бизнес-решений. Это является одной из важнейших составляющих эффективной реализации инновационной деятельности в ОУ. Вторая группа показателей оценивает ППС не только с позиции квалификации, как это принято в классической системе оценки, но и с позиции возможности вовлечения преподавателей в инновационную деятельность и инновационный процесс. Немаловажным является показатель обновляемости знаний у преподавателей. Он призван охарактеризовать степень связи кадрового состава ОУ с разработками отрасли и общества в целом. Третья группа показателей посвящена вопросу материальной мотивации сотрудников.

Последним видом инновационной деятельности, который мы будем рассматривать, как составляющую инновационного потенциала для ОУ СПО является управление качеством. Рассмотрим предлагаемые показатели оценки:

- Показатель наличия сертификатов оценки СМК ОУ, $U1$, Данный показатель может иметь 2 значения: 1 – есть; 0 – нет;
- Показатель вовлеченности структурных подразделений в СМК, $U2 = \frac{P1}{P}$, где $P1$ – количество вовлеченных подразделений. P – общее количество структурных подразделений;
- Показатель стандартизации внутренней документации, $U3 = \frac{P3}{P2}$, где $P3$ – количество наименований стандартной документации. $P2$ – общее количество наименований документов;
- Показатель стандартизации процедур управления, $U4 = \frac{P4}{P5}$, где $P4$ – количество стандартных управленческих процедур. $P5$ – общее количество управленческих процедур;
- Показатель вовлеченности структурных подразделений ОУ в систему мониторинга текущей деятельности, $U5 = \frac{P6}{P7}$, где $P6$ – количество структурных подразделений, вовлеченных в систему мониторинга. $P7$ – общая численность подразделений ОУ.

Первый показатель говорит о наличии признанной системы управления качеством. Второй отражает структурную вовлеченность ОУ в СМК. Третий описывает стандартизацию внутреннего документооборота,

а, следовательно, и систему контроля. Четвертый показатель раскрывает степень отработанности механизмов управления. А пятый – степень вовлеченности структурных подразделений ОУ в систему текущего контроля качества. Рассмотрим применение данной модели на основе колледжа Экономики, управления и права Донского государственного технического университета (Колледж ДГТУ) в аспекте эффективности маркетинговой деятельности, как составляющей ИП.

Значения показателей эффективности маркетинговой деятельности за 2004-2005 г.г, 2005-2006 г.г и 2006-2007 г.г. соответственно представлены ниже:

- централизованность маркетингового управления – 0; 1; 1;
- темп роста маркетинговых затрат – 0; 1,22; 2,49;
- доля затрат на PR мероприятия и непрямую рекламу ОУ – 0; 0,21; 0,27;
- возможность ценовой конкуренции – 0,9; 0,93; 0,89.

В основе маркетинговой деятельности Колледжа ДГТУ лежит тезис об эффективности косвенной и скрытой рекламы. Особое внимание уделяется внутреннему и внешнему PR. По данным собственных маркетинговых исследований, большинство абитуриентов стремятся поступить в данное ОУ по рекомендации студентов или выпускников колледжа. Это предопределяет показатель затрат на непрямую рекламу и PR, который постоянно растет. Резкий рост затрат на привлечение одного абитуриента, который составил около 2,5 раз за последний исследуемый период объясняется сложной демографической ситуацией, сложившейся в РФ в начале 90-х г. г. XX в. При этом у исследуемого колледжа есть значительный запас ценовой конкуренции (порядка 12%). В целом маркетинговая деятельность данного образовательного учреждения является достаточно эффективной, поскольку: существует подразделение, централизованно занимающееся управлением маркетингом; растет доля затрат на PR мероприятия и непрямую рекламу, которые являются одними из наиболее эффективных видов рекламы в сфере образовательных услуг; рассматриваемое учебное заведение проводит достаточно осмотрительную политику ценообразования, стремясь конкурировать не только по качеству предоставляемых услуг, но и по цене.

Маркетинговая деятельность, как элемент инновационного потенциала формирует такие условия эффективной реализации инновационного процесса, как: увеличение востребованности предоставляемых услуг на рынке, создание условий для стабильности финансового обеспечения образовательного учреждения, формирование благоприятного имиджа для сотрудников (как реальных, так и потенциальных).

В целом, в качестве результатов представленной работы можно выделить следующее:

- представленные определения категорий «инновационная деятельность» и «инновационный потенциал» допустимо использовать в сфере экономики образования в целом и СПО в частности;
- описанная структурно-логическая взаимосвязь, раскрывающая роль и место управления инновационной деятельностью и инновационным процессом в стратегическом управлении организации позволяет создать модель оценки эффективности ИД;
- раскрытая взаимосвязь категорий «инновационная деятельность» и «инновационный потенциал» позволяет использовать последний как один из элементов оценки ИД;
- представленный пример оценки одного из элементов ИП говорит о возможности практического применения данной модели.

По мнению авторов, использование рассмотренной в данной работе системы показателей позволит сделать управление инновационной деятельностью образовательного учреждения более эффективным, а его услуги – более конкурентоспособными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С., Германова О.Е., Вольчик В.В., Михалкина Е.В. Эволюция институциональной структуры в сфере образования как следствие зависимости от предшествующего пути развития. // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. № 4.
2. Бобровский С.В. Культура управления организационным развитием предприятия // «Аналитика культурологии» // 28 июня 2007 г. (<http://www.analiculturolog.ru>).
3. Волкова Т.И. Воспроизводство творческого потенциала науки. Екатеринбург, 2004.
4. Гончаров В.Н., Иванова Е.В. Концепция стратегической организации инновационной деятельности предприятий // Креативная экономика // (<http://creativeconomy.ru/library/prd321.php>).
5. Зинченко В.И., Губин Е.П., Монастырский Е.А. Принципы разработки и применения Методики комплексной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия // Инновации. 2005. № 5.
6. Коробейников О.П., Трифилова А.А. Интеграция стратегического и инновационного менеджмент // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. №4.
7. Лисна Е.Б. «Регулирование инновационной политики и инновационной деятельности законодательством России и ряда других стран СНГ» // Инновации. 2007. № 8
8. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. 2001. №2.
9. Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях // Корпоративный менеджмент // (http://www.cfin.ru/management/strategy/smallbiz_inno.shtml).
10. Образовательные траектории детей и взрослых: семейные стимулы и издержки. Информационный бюллетень. М.: ГУ–ВШЭ, 2007.
11. Социальная дифференциация и образовательные стратегии российских студентов и школьников. Информационный бюллетень. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОНИТОРИНГА МИКРОСРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОЗЛОВА Е.И., САВЕЛЬЕВА Н.А.

Козлова Е.И. Донской государственный технический университет, старший преподаватель, аспирантка, 344092, Ростов-на-Дону, пр. Королева, 1, кв. 64; Савельева Н.А. Институт архитектуры и искусств ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет», д.э.н., профессор, e-mail: nelli@rostel.ru

Выделена логистическая составляющая в системе мониторинга микросреды предприятия. Определены логистические функции предприятия, подлежащие постоянному отслеживанию в процессе мониторинга.

Ключевые слова: *логистическая составляющая мониторинга; микросреда предприятия; логистические функции предприятия; мониторинг конкурентоспособности предприятия; конкурентный анализ; конкурентная карта рынка*

Логистика выступает мощным источником создания долгосрочных конкурентных преимуществ фирмы на рынке, поскольку компетенции в сфере логистики конкурентам продублировать крайне сложно, и особенно при условии реализации программы непрерывного совершенствования в этой области. «Лучшее обслуживание потребителей благодаря реинжинирингу различных логистических видов деятельности, подготовке работников и наделение их достаточным объемом полномочий, использованию компьютеризированных информационных систем, а также других действий в этой области может обеспечить организации надежное конкурентное преимущество» [4, с. 38-39]. Создание оптимальной интегрированной логистической системы и организация ее эффективного управления приобретают в современных условиях хозяйствования первостепенное значение для формирования конкурентоспособности предприятия. Все это свидетельствует о необходимости учета логистической составляющей в процессе управления конкурентоспособностью предприятия. Управление конкурентоспособностью предприятия начинается с анализа конкурентоспособности предприятия. В условиях динамично меняющейся внешней среды подобный анализ должен проводиться регулярно в целях обеспечения возможности быстрого реагирования на произошедшие изменения и выработки соответствующих корректирующих мероприятий адаптационного характера. Специфические особенности процесса управления конкурентоспособностью предприятия (как управления в реальном масштабе времени) диктуют необходимость замены эпизодически проводимой аналитической работы системой мониторинга конкурентоспособности, ведущее место в котором занимает мониторинг внешней среды предприятия.

Мониторинг внешней среды предприятия включает два компонента:

- мониторинг макросреды предприятия (природные, экономические, демографические, экономические, политико-правовые, научно-технические, социально-культурные факторы);
- мониторинг микросреды предприятия (поставщики, потребители, посредники, конкуренты, контактные аудиторы).

С позиции исследования логистической компоненты процесса формирования конкурентоспособности предприятия особый интерес представляет мониторинг микросреды предприятия. В связи с этим нами была рассмотрена логистическая составляющая именно мониторинга микросреды предприятия. Мониторинг рассматривался в контексте составной части процесса обеспечения конкурентоспособности предприятия. Корни понятия «мониторинг» уходят в сферу изучения влияния хозяйственной деятельности человека на окружающую природную среду. Он рассматривается как непрерывное отслеживание состояния окружающей среды с целью предупреждения нежелательных отклонений. В настоящее время сфера практического использования мониторинга существенно расширилась. Он широко применяется для исследования различных социально-экономических систем.

В общем виде «мониторинг, как метод сбора информации, представляет собой периодически повторяющееся исследование, дающее объективную информацию об изменениях изучаемого объекта» [2, с. 51]. В современной экономической литературе встречаются различные представления о содержательном наполнении технологии мониторинга от систематического сбора информации до комплексного подхода, объединяющего «диагностику (оценку текущего), генезис (оценку прошлого) и прогноз (оценку будущего) состояния исследуемых объектов [2, с. 52].

В случае мониторинга конкурентоспособности, на наш взгляд, более приемлем комплексный подход к определению технологии мониторинга. Исходя из этого, в технологию мониторинга микросреды предприятия были включены следующие основные этапы:

1. Определение набора отслеживаемых параметров.
2. Контроль процессов, происходящих в исследуемом объекте с позиции их влияния на конкурентоспособность предприятия.

3. Сбор информации в ходе контроля.
4. Анализ информации, включающий оценку текущего состояния исследуемого объекта в сопоставлении с прошлыми тенденциями развития. Систематичность сбора и анализа данных, характерная для мониторинга, позволяет проводить ретроспективную оценку исследуемого объекта.
5. Прогнозирование будущего состояния исследуемого объекта.

Этапы мониторинга микросреды предприятия взаимосвязаны и оказывают взаимное влияние друг на друга. Так, в ходе контроля может выясниться, что набор отслеживаемых параметров не в полной мере отражает объективную картину реально происходящих в исследуемом объекте процессов. На этапе сбора информации выясняется, что отдельные отслеживаемые параметры получить затруднительно или практически невозможно. Анализ собранной информации свидетельствует об изменении основных тенденций развития объекта мониторинга, что требует пересмотра параметров мониторинга, технологий проведения контроля и сбора информации; или же в ходе прогнозирования выявлены будущие существенные сдвиги в развитии объекта мониторинга, что требует корректировки каждого этапа мониторинга.

Рассмотрим содержание процесса мониторинга микросреды предприятия, осуществляемого с позиции исследования конкурентоспособности, и обозначим логистическую составляющую в данном процессе. Содержание мониторинга микросреды предприятия включает следующие компоненты:

1. Диагностика состояния факторов микросреды и определение основного круга проблем в каждом компоненте.
2. Конкурентный анализ.
3. Ранжирование факторов микросреды.
4. Прогнозирование развития микросреды и возможных изменений в ней.
5. Определение основных путей управляемого изменения факторов микросреды для повышения конкурентоспособности предприятия.

К факторам микросреды относятся поставщики, потребители, конкуренты, посредники и контактные аудитории. Это непосредственное окружение компании, от которого напрямую зависит успешное ее развитие. В отличие от факторов макросреды и отраслевой среды предприятие может управлять параметрами микросреды, изменяя характер их воздействия. Оно в состоянии сменить поставщиков, уйти в другую стратегическую группу конкурентов, переориентировать свою деятельность на более лояльную целевую аудиторию потребителей, пользоваться услугами других посредников.

Таким образом, предприятие само формирует свою микросреду, а не только приспосабливается к уже сложившимся внешним условиям микроокружения. В то же время микросреда не всегда предоставляет широкие возможности для реализации фирмой гибкого поведения. Например, при небольшой численности субъектов в рамках факторов микросреды предприятие вынуждено с ними работать и потенциал воздействия на микросреду в этих условиях будет снижаться.

В ходе мониторинга осуществляется диагностика состояния факторов микросреды с целью определения характера их проявления и выявления основного круга проблем в каждом компоненте, требующих решения в процессе формирования конкурентоспособности предприятия. Сила воздействия отдельных факторов микросреды на предприятие различна, что диктует необходимость их ранжирования по степени влияния на процесс обеспечения конкурентоспособности. Характер силы воздействия факторов на анализируемое предприятие определяется такими параметрами, как число субъектов данного элемента микросреды, их мощь, рыночная концентрация и специализация, дифференциация и уникальность товаров и услуг, отсутствие эффективных заменителей товаров и услуг, значимость для отраслевых предприятий, уровень конкуренции в этом компоненте микросреды, уникальность используемых логистических цепей, уровень развития аутсорсинга и т.п. С учетом обозначенных параметров осуществляется ранжировка, результаты которой позволяют выявить наиболее проблемные элементы микросреды, требующие самого серьезного внимания.

Особое внимание в мониторинге микросреды уделяется диагностике конкурентов, которая осуществляется с использованием приемов конкурентного анализа. Конкурентный анализ в мониторинге конкурентоспособности рекомендуется проводить в следующей последовательности:

1. Выявление целевых рынков предприятия.
2. Оценка степени монополизации и интенсивности конкуренции на целевых рынках предприятия.
3. Построение конкурентных карт целевых рынков.
4. Определение основных конкурентов предприятия на выделенных рынках.
5. Параметрический анализ конкурентов.

В ходе конкурентного анализа устанавливаются границы целевых рынков предприятия, поскольку конкурентные позиции предприятия могут существенно отличаться на различных рынках. Затем на выделенных рынках производится оценка степени монополизации и интенсивности конкуренции.

Для оценки степени монополизации рынка, которая обратно пропорциональна интенсивности конкуренции, наиболее широко используются:

- коэффициент рыночной концентрации (CR) – отношение реализации (поставки) продукции определенным числом крупнейших продавцов к общему объему реализации (поставки) за соответствующий период на данном товарном рынке;
- индекс Херфиндала-Хиршмана (НИ) – оценивающий равномерность распределения рыночных долей фирм-операторов анализируемого рынка.

Об интенсивности конкуренции на целевом рынке можно также судить по конкурентной карте рынка, которая строится относительно двух параметров:

- рыночной доли фирм;
- темпа роста рыночной доли фирм.

При классификации по рыночной доле выделяют 4 группы фирм: лидер, сильная конкурентная позиция, слабая конкурентная позиция, аутсайдер. По темпу роста рыночной доли также выделяют 4 классификационные группы фирм:

- быстрое улучшение конкурентной позиции;
- улучшение конкурентной позиции;
- ухудшение конкурентной позиции;
- быстрое ухудшение конкурентной позиции [1, с. 166].

Конкурентная карта рынка позволяет определить соотношение сил на рынке, установить текущих и потенциальных конкурентов, выработать рекомендации по выбору стратегии конкуренции.

После выявления основных конкурентов предприятия на каждом из целевых рынков проводится параметрический анализ конкурентов. Выбираются параметры для сравнения и выясняются позиции конкурентов относительно этих параметров. Параметрами для сравнения выступают факторы конкурентоспособности предприятия. Параметрический анализ позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и конкурентов.

Диагностика факторов микросреды определяет их текущее состояние и сопоставляет его с тенденциями прошлого развития. В то же время при формировании конкурентоспособности предприятия следует опираться на сценарии будущего развития микросреды. С этой целью в мониторинге выделен этап прогнозирования развития факторов микросреды, который позволяет заглянуть в будущее и определить характер возможных изменений в микросреде, проецировать эти изменения на деятельность предприятия и установить, как они повлияют на конкурентоспособность предприятия.

По результатам диагностики и прогнозирования факторов микросреды определяются основные пути управляемого их изменения для обеспечения повышения конкурентоспособности предприятия.

Выделим логистическую составляющую мониторинга микросреды предприятия. Потенциал логистики для конкретного предприятия раскрывается непосредственно компонентами микросреды и внутренней среды предприятия. В составе элементов микросреды звеньями логистических цепей выступают поставщики и потребители данного предприятия, логистические посредники.

В мониторинге конкурентоспособности предприятия следует особое внимание уделять анализу эффективности логистических каналов, сопоставляя их с логистическими каналами основных конкурентов. При этом нужно учитывать практику создания логистических систем в отрасли, так как отставать от используемых в отрасли прогрессивных форм организации логистики значит обрекать себя на потерю конкурентоспособности в будущем.

Мониторинг логистической компоненты микросреды предприятия включает постоянное отслеживание эффективности выполнения логистических функций предприятия. В ходе мониторинга осуществляется:

- анализ хозяйственных связей с поставщиками материальных ресурсов;
- получение и анализ информации о конъюнктуре, концентрации и интенсивности конкуренции рынка поставщиков; качестве, уровне дифференциации, ценовых параметров поставляемых материальных ресурсов;
- логистический анализ транспортного обслуживания процесса снабжения предприятия материальными ресурсами, собственными и привлеченными средствами;
- анализ обеспечения складирования и хранения материальных ресурсов, готовой продукции при недостаточности мощности собственных складов предприятия;
- анализ оказания предприятию логистических услуг при выполнении складских операций и регулировании запасов материальных ресурсов;
- получение информации о конъюнктуре целевых товарных рынков и круге потребителей продукции;
- анализ организации логистических сбытовых каналов;
- анализ хозяйственных связей с логистическими посредниками предприятия;
- анализ системы финансовых расчетов за поставленную продукцию;
- анализ уровня организации транспортной логистики в сфере отгрузки и поставки продукции потребителям;
- анализ эффективности участия в оптовых ярмарках, выставках;
- анализ логистических услуг предприятий специализированной инфраструктуры в части оптимальной организации конструкторско-технологической подготовки производства, разработки технической документации, патентовании промышленных образцов и полезных изделий, выполнении экспериментальных работ в сфере нормирования материальных ресурсов и многое другое.

При формировании логистических каналов можно использовать возможности сотрудничества с конкурентами. Начиная с середины 90-х годов XX в., интенсивно развиваются научные направления в теории конкуренции, допускающие сотрудничество с конкурентами в вопросах, которые эффективнее решать совместно. В частности, в теории предпринимательских экосистем Дж.Ф. Мура [6] среда бизнеса сравнивается с живой природной средой, в которой, наряду с борьбой присутствуют сотрудничество и взаимозависимость.

мость. В биологической теории организации отрасли, предложенной Л.Г. Раменским и развитой Дж. Граймом также не исключается возможность сотрудничества фирм отрасли [3]. А.М. Брандербургом и Б.Ж. Нейлбаффом была разработана теория «соконкуренции» (сотрудничество плюс конкуренция), предполагающая осуществление гибких комбинаций сотрудничества с конкурентами в одних вопросах и жесткой конкуренции в других [5].

В сфере логистики сотрудничество с конкурентами возможно в вопросах оптимизации снабжения и сбыта на основе увеличения масштабов поставок; более полной загрузки транспортных средств; создания совместного использования объектов логистической инфраструктуры; привлечения хорошо обученного персонала; приобретение соответствующих компетенций в области логистики, совместного формирования системы привлечения заказов на продукцию сотрудничающих предприятий, совместного использования объектов специализированной инфраструктуры, в частности, в области инжиниринговой деятельности и т.п.

Из вышесказанного следует, что микросреда предприятия содержит существенную логистическую компоненту, потенциал которой в процессе формирования конкурентоспособности предприятия в современных экономических условиях развития отечественных предприятий трудно переоценить. Задача состоит в постоянном мониторинге микросреды предприятия с целью гибкого реагирования на появление новых источников логистических конкурентных преимуществ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багиев Г.Л. Маркетинг /Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; Под общ. ред. Г.Л. Багиева. М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. с. 703.
2. Березкина А. Концептуальные основы мониторинга конкурентной среды //Маркетинг. № 1 (80). 2005. С. 51-59.
3. Михалев Г.С. Экономика отрасли. Красноярск: Изд-во Сиб. аэрокосмич. акад. им. М.Ф. Решетнева, 2001. с. 122.
4. Сток Д.Р. Стратегическое управление логистикой /Д.Р. Сток, Д.М. Ламберт. Пер. с 4-го англ. изд. М.: ИН-ФРА-М, 2005. с. 797.
5. Brandenburger A.M. Competition /A.M. Brandenburger, B.M. Nalebuff. N.Y.: Doubleday, 1996.
6. Moore J.F. The Death of Competition. N.Y.: Harper Business, 1996.

♦ Коды классификатора JEL: B 41

ОПЕРАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ И РЕЗУЛЬТАТАМИ

ТАРАСОВА Т.Ф.

*Тарасова Т.Ф. Белгородский университет потребительской кооперации,
доцент кафедры экономики, кандидат экономических наук, e-mail: tatafed@yandex.ru*

В статье рассмотрены методические аспекты использования операционного анализа в системе управления затратами и результатами деятельности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: эффективность, управление, бенчмаркинг, торговля, методология, оценка, принципы, модели, методы, планирование; затраты

В процессе деятельности любого предприятия принимается множество управленческих решений. Каждое из них в конечном итоге оказывает влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Одним из мощных инструментов управления является операционный анализ, или CVP – анализ (Cost – Volume – Profit). В отличие от финансового анализа, имеющего внешний характер, операционный анализ является элементом управленческого учёта, и, как правило, составляет коммерческую тайну предприятия. С его помощью решается широкий круг аналитических и управленческих задач: оценка прибыльности хозяйственной деятельности; планирование рентабельности на основе запаса финансовой прочности; определение предпринимательского риска; оценка прибыльности инвестиций при наращивании капитала; разработка ассортиментной политики предприятия; выбор оптимального пути выхода из кризиса и т. д. Операционный анализ позволяет выявить пропорции между переменными, постоянными затратами, объемом реализации и прибылью, оценить критический и оптимальный объем деятельности предприятия. Использование этого метода позволяет обосновать рекомендации по совершенствованию работы предприятия, сформировать экономически обоснованные управленческие решения.

Для проведения операционного анализа исходным условием является классификация затрат предприятия на постоянные и переменные, исходящее из того, что постоянные затраты не зависят от объема

деятельности, а переменные – изменяются в связи с изменением объема деятельности. Операционный анализ основан на использовании маржинального метода, который в свою очередь реализуется на делении затрат.

Наибольший интерес представляет метод, для реализации которого может быть применена следующая последовательность расчетов: за определенный период определяются максимальные и минимальные величины объема оборота и затрат, затем определяется разность между ними и определяется приростной уровень переменных расходов:

$$Y_{\Delta} = \frac{U_{max} - U_{min}}{O_{max} - O_{min}} \quad (1)$$

На его основе определяется общая величина переменных расходов на максимальный (минимальный) объем оборота $Y_{\Delta} \cdot O_{max} = I_{пер}$; и величина постоянных расходов как разность между всеми расходами и величиной переменных расходов на максимальный (минимальный) объем оборота. Исходя из того, что совокупные затраты представлены суммой постоянных и переменных, можно на основе данного алгоритма сделать заключение:

$$\text{если, } I_{сов} = I_{пост} + I_{пер} \quad (2)$$

$$\text{то, } I_{пост} = I_{сов} - Y_{\Delta} \cdot O \quad (3)$$

где $I_{сов}$ – совокупные издержки; $I_{пер}$ – переменные издержки; $I_{пост}$ – постоянные издержки, O – объем оборота.

Изученные и апробированные варианты системы «директ-костинг» (простой «директ-костинг», развитой «директ-костинг») для обеспечения объективности разделения затрат на постоянные и переменные используют различные подходы: метод высшей и низшей точек объема деятельности за период; метод статистического построения сметного уравнения; графический метод и т.д. Также, считаем возможным, в условиях растущей компьютеризации разделение затрат на постоянные и переменные осуществлять на основе коэффициентов парной корреляции отдельных видов расходов с объемом деятельности. При коэффициенте парной корреляции менее 0,25 затраты следует относить к постоянным, при коэффициенте от 0,26 до 0,50 их надо рассматривать как смешанные, а при коэффициенте более 0,51 можно учитывать как переменные.

Разделение затрат на постоянные и переменные, необходимое условие реализации системы «директ-костинг». Практическая значимость его состоит в упрощении учета и повышение оперативности информации о финансовых результатах. Так же система «директ-костинг» требует обобщения результатов финансового и управленческого анализа на базе объединения данных производственного и финансового учета. Для этого необходимой является специальная организация учета и отчетности, которая бы обеспечивала возможность постоянного, а не эпизодического анализа по схеме «затраты - объем - прибыль». Система «директ-костинг» обеспечивает экономико-математическое и графическое представление объема деятельности, затрат и результатов.

Инструментальной основой операционного анализа выступают показатели маржинального дохода, порога рентабельности (точка безубыточности), операционного (производственного) рычага (левереджа) и запаса прочности.

Значение эффекта операционного (производственного) рычага используется для прогнозирования изменения прибыли в зависимости от изменения выручки предприятия. Производственный рычаг является инструментом, помогающим обосновать оптимальную стратегию в управлении предприятием. Его величина может изменяться под влиянием: цены и объема продаж; переменных и постоянных затрат; комбинации любых перечисленных факторов.

В основе механизма действия операционного рычага лежит изменение удельного веса постоянных затрат в общей сумме затрат предприятия. При этом необходимо иметь в виду, что чувствительность прибыли к изменению объема продаж может быть неоднозначной на предприятиях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных затрат. Использование механизма операционного рычага позволяет управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности при различных тенденциях изменения конъюнктуры товарного рынка.

Аналитические возможности операционного анализа наиболее полно проявляются именно при исследовании связи себестоимости с объемом реализации и прибылью.

$$O = C + \Pi \quad (4)$$

где O – оборот; C – себестоимость; Π – прибыль.

Для критической точки

$$O = C, \quad (5)$$

или

$$C = I_{пост} + I_{пер} \quad (6)$$

Тогда для конкретной товарной группы (в специализированных предприятиях) можно рассчитать критический объем продаж (выручку можно представить как произведение цены p на количество проданных товаров q).

$$O = P \cdot Q \quad (7)$$

$$P * Q = I_{\text{пост}} + \frac{I_{\text{неп}}}{q} * q \quad (8)$$

$$I_{\text{пост}} = p * q - \frac{I_{\text{неп}}}{q} * q \quad (9)$$

$$I_{\text{пост}} = q \left(p - \frac{I_{\text{неп}}}{q} \right) \quad (10)$$

$$q = \frac{I_{\text{пост}}}{p - \frac{I_{\text{неп}}}{q}} \quad (11)$$

при этом $\left(p - \frac{I_{\text{неп}}}{q} \right)$ является маржинальным доходом на единицу реализуемого товара.

Умножив полученное уравнение на цену получим методику расчета критического объема товарооборота для предприятия со сложным ассортиментом:

$$\frac{P * I_{\text{пост}}}{I_{\text{неп}}} = \frac{I_{\text{пост}}}{1 - \frac{I_{\text{неп}}}{p * q}} \quad (12)$$

Расчет критической суммы постоянных затрат может быть осуществлен в следующей логической последовательности:

$$I_{\text{пост}} = O - I_{\text{неп}}; \quad (13)$$

$$I_{\text{пост}} = p * q - \frac{I_{\text{неп}}}{q} * q = q * \left(p - \frac{I_{\text{неп}}}{q} \right), \quad (14)$$

$$I_{\text{пост}} = q * \left(p - \frac{I_{\text{неп}}}{q} \right), \quad (15)$$

если величина маржинального дохода определена в % к обороту, тогда формула приобретает вид:

$$I_{\text{пост}} = \frac{\left(p - \frac{I_{\text{неп}}}{q} \right) * q}{100}$$

Расчет критической цены реализации по товарам простого ассортимента:

$$O = I_{\text{пост}} + I_{\text{неп}}; \quad (16)$$

$$p * q = I_{\text{пост}} + \frac{I_{\text{неп}}}{q} * q \quad (17)$$

$$p = \frac{I_{\text{пост}}}{q} + \frac{I_{\text{неп}} * q}{q} / q; \quad (18)$$

$$p = \frac{I_{\text{пост}}}{q} + \frac{I_{\text{неп}}}{q} \quad (19)$$

Расчет уровня минимального маржинального дохода в % к обороту

$$Y_{\text{мар.дох.}} = \frac{I_{\text{пост}}}{O} * 100 \quad (20)$$

Расчет оборота, обеспечивающего получение целевой суммы прибыли (Π):

$$q = \frac{I_{\text{пост}} + \Pi}{p - \frac{I_{\text{неп}}}{q}} \quad (21)$$

$$p^*q = \frac{(I_{пост} + \Pi)p}{p(1 - \frac{I_{пер}}{p^*q})} = \frac{I_{пост} + \Pi}{1 - \frac{I_{пер}}{p^*q}} \quad (22)$$

Важным моментом операционного анализа являются пороговые показатели деятельности предприятия: критический объём реализации и запас финансовой прочности предприятия (запас надёжности). Практически все они связаны с понятием «валовая маржа».

Однако, принимая во внимание особенности налогообложения в современных условиях, считаем необходимым уточнить существующую методику расчета минимального объема оборота розничной торговли (Омин.), которая в силу действующего налогового законодательства преимущественно находится на режиме налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, который по экономической природе можно рассматривать как условно-постоянную величину (не зависящую от объема деятельности), считаем возможным рассматривать данный налог при расчете по следующей формуле:

$$O_{мин} = \frac{I_{пост} + ЕНВД}{y_{мд}} * 100\%$$

где: $I_{пост}$ – постоянные расходы, тыс. руб.; ЕНВД – сумма единого налога на вмененный доход, тыс. руб.; $y_{мд}$ – уровень маржинального дохода (разность между уровнем валового дохода и уровнем переменных расходов), %.

Считаем, что данный методический подход в полной мере реализует принципы рационализма, о чем свидетельствует его апробация на материалах районных организаций Белгородского облпотребсоюза.

Операционный анализ тесно связан с оценкой операционного риска, расчёт которого базируется на определении силы операционного (производственного) рычага:

$$ПР = \frac{ВМ}{\Pi} = \frac{\Pi + I_{пост.}}{\Pi} = 1 + \frac{I_{пост.}}{\Pi} = 1 + K_p \quad (23)$$

где ПР – сила воздействия производственного рычага; ВМ – валовая маржа; Π – прибыль предприятия; И – постоянные издержки; К – коэффициент риска.

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение объема деятельности приводит к ещё более интенсивному изменению финансового результата (прибыли или убытка). Действие этого эффекта связано с непропорциональным воздействием постоянных и переменных затрат на результат хозяйственной деятельности.

Если порог рентабельности предприятия пройден, доля постоянных затрат в сумме общих затрат снижается и сила воздействия операционного рычага уменьшается. Напротив, повышение удельного веса постоянных затрат усиливает действие производственного рычага.

Чтобы обеспечить безубыточность и безопасность своей деятельности, предприятие с малой долей постоянных расходов может иметь меньший объём товарооборота, чем предприятие с большей долей постоянных расходов. Процент запаса финансовой прочности у первого предприятия будет выше, чем у второго.

Использование механизма операционного анализа, целенаправленное управление постоянными и переменными затратами, оперативное изменение их соотношения при изменении условий хозяйствования позволяет увеличить потенциал формирования позитивных результатов деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: объекты, методы, задачи // Современный бухучет № 11, 2004, с. 24–32.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 367 с.
3. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилошкиной. – М.: ЮНИТИ, 2002. 279 с.
4. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование \Horvath & Partners; Пер. с нем. 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 269 с.

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОБЪЕКТОВ СЕТЕВОГО РИТЕЙЛА С ПОЗИЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

СЕРГИЯН К.С.

*Сергиян К.С. Российский государственный торгово-экономический университет,
старший преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии,
e-mail: sergiyan_ks@mail.ru*

В статье раскрыта методика определения и эффективного управления конкурентоспособностью объектов сетевого ритейла с позиции потребительских предпочтений. В основу предлагаемой автором методологии положена взаимосвязь различных показателей, которым потребители отдают предпочтения при выборе объекта сетевого ритейла, так как клиентоориентированный подход в сетевом ритейле – это рассмотрение любой проблемы и подход к организации работы магазина с позиции удобства для покупателя.

Ключевые слова: *сетевой ритейл, потребитель, потребительские предпочтения, конкурентоспособность, качество услуг, показатели определяющие конкурентоспособность.*

Развитие потребительской сферы любого муниципального образования тесно связано с динамикой демографических процессов, структурой занятости, условиями жизни, доходами и расходами населения.

Так наиболее существенным фактором развития потребительского рынка является рост доходов населения, что позволяет использовать его в качестве основополагающего при разработке прогнозов. Доходы некоторых групп российского населения имеют тенденцию к росту. Ценовая эластичность постепенно сокращается, покупатели начинают обращать большее внимание на такие факторы, как качество продукции, ассортиментный набор, удобство расположения магазина, оформление торгового зала, скорость и качество обслуживания и т.д. Для занятия крепкой конкурентной позиции компания должна обеспечить весь комплекс указанных факторов. Рост доходов населения приводит не только к общему увеличению объема потребления, но и изменяет его структуру в пользу более качественных товаров и услуг и товаров длительного пользования.

Если увязывать прогнозы относительно дальнейшего развития потребительского рынка (торговых сетей) с доходами населения, то они будут выглядеть более оптимистично. По данным Госкомстата РФ, за 9 месяцев 2006г. реальные доходы выросли в целом по России на 13, а в Краснодарском крае на 15,3%. По данным опросов ГФК, доля расходов на питание в среднестатистическом бюджете российского домохозяйства снизилась с 56% в 2004г. до 51% в 2005г, а в 2006 году наметилась тенденция увеличения, при одновременном росте доли расходов на покупку предметов длительного пользования более чем на треть, а средняя декларируемая заработная плата россиян составила 5700 рублей. Кроме того, опрос, проводимый по заказу «Ингосстраха» в мае 2006г. в 44 крупнейших городах при участии 2073 респондентов, показал, что в среднем 40% опрошенных откладывают деньги от случая к случаю, 31% стараются делать это регулярно (среди высокодоходной группы – 34% и 50%), и лишь 29% тратят все, что получают [2].

Несмотря на то, что многие расценивают итоги опроса как подтверждение того, что население не рассчитывает на социальные гарантии и «вынуждено заботиться о себе само», для производителей, рассматривающих накопления как потенциальный источник совершения покупок, результаты опроса обнадеживающие.

Положительная тенденция в сфере потребления подкрепляется, по данным «Центра развития», также тем, что растет доля лиц, считающих, что возможность получения потребительского кредита является положительной причиной, чтобы делать покупки в торговых сетях. Анализ потребительских приоритетов этой группы лиц показывает увеличение значимости в расходах покупок, в том числе сопутствующих товаров и бытовой техники, большая часть которой приобретается на замену или в дополнение к уже имеющейся. Наиболее позитивные сдвиги в оценках торговых сетей наблюдаются в высокодоходной группе респондентов, концентрирующейся преимущественно в столичных городах. Индекс дорогостоящей продукции высокого качества, относящихся к элитной группе товаров в этой группе возрос на 9,6% [3].

О росте благосостояния населения свидетельствуют и другие цифры. По данным консалтинговой компании «A.T. Kearney», около 25% покупателей торговых сетей готовятся к покупке менее недели и совершают покупки как продовольственные, так и не продовольственные ежедневно и еженедельно. Представители многих компаний отмечают, также, что в этом году стал значительно активнее средний класс (семьи, имеющие ежемесячный доход не менее \$250 в регионах и \$500–700 на человека в Москве) [2].

Однако динамичное развитие рынка было бы невозможным, если бы не изменилась психология покупателей. Сегодня горожане 25–35 лет не представляют семейный быт без больших холодильников, стиральных машин и современных кухонных плит, которые потребители 45–50 лет не считают предметами первой необходимости. Естественно, как только у этой части населения появились свободные средства,

они занялись обновлением парка домашней техники, а за этим, как правило, следует и приобретение про- довольственных товаров, представленных в широчайшем ассортименте в торговых сетях.

Ввиду специфических качеств объектов исследования и невозможности, в связи с этим, применения та- ких объективных методов оценки, как измерительный или расчетный, а также учитывая тот факт, что пред- ложенный нами интегральный показатель конкурентоспособности имеет много схожего с предложенным Г.Г. Азгальдовым, и фактически является его составляющей – групповым показателем потребительских свойств (но с учетом экономических параметров), в качестве основного нами был выбран предложенный Малхасьян Л.С. экспертный метод определения данного показателя определяющего конкурентоспособ- ность.

Так предложенная нами методика, определяющая эффективность управления конкурентоспособнос- тью объектов сетевого ритейла, рассчитана на основе расчета интегрального показателя конкурентоспо- собности и производится по формуле:

$$K = \sum_{i=1}^n a_i \cdot j_i, a \leq 1, \quad (1)$$

где K – общий интегральный показатель конкурентоспособности, a_i – значение i -го показателя конкурен- тоспособности, j_i – итоговый коэффициент весомости i -го показателя.

Значение интегрального показателя конкурентоспособности любого образца $0 \leq K_i \leq 1$. Значение $K_i = 1$ и $K = 0$ практически не встречаются, поскольку высокие баллы по всем показателям как правило сочетаются с низкими баллами по экономическим (чем лучше качество и выше популярность, тем выше цена товара) и наоборот. Поскольку значения интегрального показателя конкурентоспособности достаточно малы (≤ 1), с целью повышения наглядности результатов исследования, полученные значения были нами увеличены в 100 раз и стали отражать уровень конкурентоспособности не в долях единицы, а в процентном соотно- шении.

Значение i -го показателя конкурентоспособности (a_i) рассчитывается по формуле:

$$a_i = \frac{a_i b}{a_0}, \quad (2)$$

где $a_i b$ – значение i -го показателя оцениваемого объекта в баллах,

a_0 – значение в баллах i -го показателя абстрактного товара, имеющего максимальные баллы по всем показателям (верхняя граница оценочной шкалы).

Значение итогового коэффициента весомости i -го показателя (j_i) рассчитывается по формуле:

$$j_i = j_e + j_z, \quad (3)$$

где j_e – весомость единичного показателя конкурентоспособности, j_z – весомость группового показателя конкурентоспособности.

Количественная характеристика такой значимости выражается коэффициентами весомости, которые определяются экспертным методом. Экспертный метод определения весомостей основан на усреднении оценок весомостей, даваемых группой экспертов. С точки зрения методики проведения опроса экспертов, в настоящее время считается наиболее совершенным метод Дельфи, характерными чертами которого яв- ляются следующие:

1. эксперты для устранения конформизма (изменение мнения одного эксперта под влиянием таких факторов, как внушение или приспособление к мнению большинства других экспертов) работают отдельно;
2. ответы на поставленные перед экспертом вопросы обязательно содержат количественную характе- ристику;
3. каждый эксперт письменно обосновывает свое мнение.

Стоит отметить, что далеко не все показатели конкурентоспособности оказывают одинаковое воздей- ствие на результат оценки. Ее репрезентативность во многом определяется степенью учета важности и зна- чимости отдельных свойств оцениваемых объектов и их показателей.

Коэффициент весомости каждого свойства (показателя качества) принимается за часть, долю целого числа в зависимости от своего влияния на качество готового изделия. Наиболее часто за сумму коэффици- ентов весомости принимается единица, т.е.

$$\sum_{i=1}^n j_i = 1, \quad (4)$$

где j_i – коэффициент весомости i -го показателя конкурентоспособности.

Ввиду того, что в качестве элементов конкурентоспособности нами были выделены такие, как удобство расположения, популярность торговой марки и страны-производителя, широта ассортимента, наличие до- полнительных услуг и многих других, возникла объективная необходимость применения в качестве вспо- могательного социологического метода, осуществляемого фактическими или потенциальными потреби- телями и позволяющего с более высокой степенью достоверности отразить значения данных показателей.

Поскольку экспертные методы оценки уровня конкурентоспособности продукции основаны на ис- пользовании обобщенного опыта и интуиции специалистов, их применение обуславливает необходимость

создания экспертной комиссии, состоящей из экспертной и рабочей групп. В экспертную группу включаются высоко квалифицированные специалисты в области создания развития и пользования оцениваемой организации. Она может формироваться из специалистов, работающих как в одной, так и в разных организациях. Для предупреждения необъективности оценки в состав экспертной группы не должны входить специалисты, имеющие отношение к созданию (проектированию) организации, поэтому состав созданной нами экспертной группы не были включены в сотрудники ни одного из супер- и гипермаркетов, специализирующихся на реализации продовольственной и непродовольственной продукции. Число экспертов, входящих в группу, зависит от требуемой точности средних оценок допустимой трудоемкости оценочных процедур, возможностей управления группой, при заочном опросе верхний предел количества опрашиваемых экспертов не ограничивается, нижний предел не должен опускаться ниже 7 человек.

С целью повышения достоверности полученных результатов нами была собрана экспертная группа в составе 100 человек. Шесть из них являются экспертами департамента торговли города Краснодара, пятеро из них являются экспертами по продовольственным и непродовольственным товарам Краснодарской Торгово-промышленной палаты; два – маркетолога университета РГТЭУ, а оставшиеся восемьдесят семь экспертов были определены из потребителей новаторов и постоянных покупателей современных форматов торговли. Такой выбор экспертов носил неслучайный характер. В ходе интервью выяснилось, что значительная часть сотрудников департамента торговли г. Краснодара имеют в достаточной степени ознакомленность с исследуемыми нами объектами в связи с их сферой деятельности. Также наиболее компетентными и осведомленными, а, следовательно, и подходящими на роль экспертов, явились эксперты по продовольственным и непродовольственным товарам Краснодарской Торгово-промышленной палаты. Помимо основной экспертной группы, нами была создана вспомогательная (потребительская), единственной целью которой была объективная оценка показателей предпочтения одного ритейла другому.

Основными функциями рабочей группы являются осуществление подготовки и проведение экспертной оценки конкурентоспособности ритейла, а также анализ ее результатов. В состав рабочей группы входит организатор, функции которого допускается выполнять одному лицу. Организаторские функции были взяты мною на себя.

Для получения мнений и предпочтений экспертов, как правило, используются методы опроса, заключающиеся в получении от них количественных и качественных характеристик организаций, а также другой информации, необходимой для оценки конкурентоспособности. Методом проведения опроса нами был выбран очный индивидуальный опрос, при котором каждый эксперт высказывал свои суждения в индивидуальном порядке в процессе личного контакта. Процедура опроса проводилась нами посредством смешанного анкетирования, эксперты заполняли карты опроса, получая все необходимые разъяснения объектов исследования.

Следующим этапом оценки конкурентоспособности является выбор оцениваемых объектов. В связи с ростом доходов и изменением покупательских предпочтений потребителей, а также освоением нижнего ценового сегмента иностранных сетей, они все чаще включаются в активную конкурентную борьбу с отечественными торговыми сетями. Как правило, она заканчивается не в пользу последних. Так как продукция, услуги и уровень обслуживания, представленные в западных сетях, реализуется по ценам, почти ничем отличающимся от отечественных торговых сетей. Кроме того, множество характеристик свойственных, как правило, мировым торговым сетям, не требуя больших финансовых инвестиций, значительно повышают привлекательность отечественного ритейла в глазах потребителей. Используя, именно этот комплексный метод, на наш взгляд, мы существенно изменяем коммерческую и маркетинговую политику объектов сетевого ритейла. Это связано с тем, что он позволяет упростить процесс оценки конкурентоспособности сетевого ритейла с позиции потребительских предпочтений, так как он систематизирует процесс анкетирования.

В связи с вышеизложенным, а также принимая во внимание тот факт, что целью нашего исследования является не только анализ состояния отрасли на конкретном географическом рынке, но и разработка общих рекомендаций по повышению конкурентоспособности торговых сетей на основе выявления взаимосвязей между качественными, маркетинговыми и ценовыми характеристиками, в качестве объектов для оценки конкурентоспособности нами были выбраны мировые и отечественные торговые сети.

В каждой категории, на основании проведенных с потребителями (торговых сетей г. Краснодара) интервью, нами были выбраны наиболее популярные у покупателей торговые сети, посещение которых имело двоякий характер, не только удовлетворения спроса, но и получения удовольствия от приобретения определенного набора товаров.

Важнейшим этапом комплексной оценки уровня конкурентоспособности ритейла, от которого в значительной мере зависят точность и объективность такой оценки, является выявление номенклатуры показателей конкурентоспособности.

Поскольку, для данного исследования, в составе интегрального показателя конкурентоспособности нами было предложено выделять 3 основных элемента – качество, цену и популярность, к приведенному ниже перечню свойств, нами были добавлены экономические, эргономические и маркетинговые.

Разработка иерархической структуры показателей конкурентоспособности требует глубокого анализа. Как правило, определение их номенклатуры производится с учетом показателей качества для конкретного вида продукции, указанных в международных, зарубежных и отечественных стандартах; руководствах по эксплуатации, паспортах данного вида организации и других источников.

Большинство видов предприятий современных форматов имеют схожие показатели качества не только соответствия параметров организации, но и качества реализуемых товаров и предоставляемых услуг. Однако определённых стандартов нет, есть только требования, предъявляемые к конкретным организационным современным форматам.

К сожалению, на торговые сети данный стандарт, можно сказать, отсутствует, так как он многогранен, в связи с чем формирование номенклатуры показателей качества с позиции привлекательности для потребителей исследуемых организаций осуществлялось нами с помощью таблицы применяемости показателей качества, которая составлена нами.

Опираясь на данные показатели, нами была разработана анкета при помощи, которой проводился социологический опрос. Анализ данных даёт оценку привлекательности, предпочтения и конкурентоспособности объектов сетевого ритейла. Однако, при формировании номенклатуры критериев конкурентоспособности, в частности потребительских показателей качества, следует руководствоваться принципом квалитетрии, согласно которому принимается к рассмотрению только ограниченное число наиболее существенных характеристик объекта оценки – 10–50 главных показателей. При избыточной номенклатуре имеется опасность растворить главные показатели в обилии второстепенных. В ряде случаев большое число показателей (более 50) создает только видимость точного решения, приводит к многократному возрастанию сложности расчетов.

На основе вышесказанного, совместно с экспертами нами были разработаны иерархические системы показателей конкурентоспособности гипермаркетов, супермаркетов и дискаунтов и варианты их значений.

1. Экономические показатели:
 - 1.1. Ценовая политика (цены от производителя, средний уровень цен, высокий уровень цен)
 - 1.2. Способы оплаты (наличная форма оплаты, безналичная форма оплаты, оплата в кредит, комбинированная форма оплаты)
2. Эргономические показатели:
 - 2.1. Удобство расположения (в центре города, в спальнях районах, в торговых центрах, у оживлённых автодорог, на окраине города)
 - 2.2. Потребительское оборудование (тележки, ручная кладь, детские тележки, комбинированное оборудование)
 - 2.3. Количество кассовых узлов (20-30, 30-40, 40-50)
 - 2.4. Вид обслуживания (самообслуживание, экспресс обслуживание, комбинированное обслуживание)
 - 2.5. Указатели отделов (наличие указателей, отсутствие указателей)
3. Маркетинговые показатели:
 - 3.1. Ассортиментная политика (от 25000 до 45000, от 45000 до 65000, от 65000 до 85000)
 - 3.2. Наличие скидок (промо-акции, акция «2» по цене «1», акция 1+1, товары комплименты, тотальные распродажи)
 - 3.3. Популярность бренда популярность бренда
 - 3.4. Популярность страны представителя
4. Гигиенические показатели:
 - 4.1. Чистота торгового зала
 - 4.2. Опрятный вид персонала (наличие спецодежды, отсутствие спецодежды)
5. Показатели безопасности:
 - 5.1. Служба безопасности торгового зала
 - 5.2. Охраняемая парковка
 - 5.3. Наличие камеры хранения
6. Предпочтительные показатели:
 - 6.1. Наличие дополнительных услуг (бытовые услуги, дополнительные торговые услуги, услуги сервиса, послепродажные услуги)
 - 6.2. Наличие детской комнаты
 - 6.3. Наличие производственных отделов
 - 6.4. Близость к дому
 - 6.5. Наличие автопаркинга
 - 6.6. Наличие продукции реализуемой под брендом ритейла
 - 6.7. Качество предоставляемых услуг (допродажных, продажных, послепродажных).

В состав групповых показателей конкурентоспособности торговых сетей всех трех видов нами были включены шесть основных показателей потребительских свойств. Наряду с ними к групповым показателям нами были отнесены экономические и маркетинговые показатели.

Любой вид ритейла при выполнении своих функций должен удовлетворять спрос потребителей. Качество процесса удовлетворения во многом определяется организационными, техническими, характеристиками, маркетинговыми, а также потребительскими предпочтениями.

Предложенная модель, выступает инструментом оценки привлекательности торговых сетей для инвестиционных вложений, позволяющий быстро и качественно производить оценку уровня конкурентоспособности ритейла с позиции потребительских предпочтений.

Данная модель может быть использована как на уровне национальной экономики, так и адаптирована к региональным условиям.

Адаптация модели предполагает увеличение экономической эффективности деятельности сетевого ритейла под воздействием изменения тактики и стратегии ведения организационной и сбытовой структуры организации по предъявляемому спросу потребителей и их предпочтений.

Так на сегодняшний день наиболее популярным форматом торговой сети для потребителей является магазин, расположенный на центральных улицах города или в крупных торговых центрах.

Повышение лояльности существующих и потенциальных потребителей достигается путем координации усилий по направлениям:

- расширение ассортимента и повышение качества реализуемых товарных групп,
- расширение спектра предоставляемых услуг,
- повышение качества обслуживания покупателей,
- эффективная стратегия ценообразования,
- использование комплекса методов стимулирования сбыта.

Таким образом, основным моментом в эффективности управления конкурентоспособностью сетевого ритейла можно назвать клиентоориентированный подход и покупательская лояльность. Ведь большинство владельцев и директоров розничных магазинов хорошо представляют себе, что означают эти термины. При этом они справедливо полагают, что для привлечения покупателя не требуется чего-то сверхъестественного.

Клиентоориентированный подход в сетевом ритейле – это рассмотрение любой проблемы и подход к организации работы магазина с позиции удобства для покупателя.

В основе ориентации на клиента лежит высказывание «Поставьте каждого покупателя первым в очереди». И только в сетевом ритейле это высказывание можно и нужно понимать буквально, так как оно отражается не только на удовлетворенности потребителей, но эффективным инструментом в управлении объектами сетевого ритейла.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы Департамента потребительского рынка и услуг города Краснодара за 2006-2007 гг.
2. Россия: все регионы. Путеводитель по торговле и инвестициям: справочник. М.: Президент, 2005.
3. Российский статистический ежегодник. 2006. – М.: Госкомстат России, 2007.
4. Сайт компании A.T. Kearney. Режим доступа: <http://www.atkearney.com>.

Коды классификатора JEL: G 32, O 33

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

КОЗЫРЬ Н.С., ПОЛИДИ А.А.

*Козырь Н.С. Кубанский государственный технологический университет,
ассис. каф. Экономики и финансов, e-mail: n_k_@mail.ru;
Полиди А.А. Кубанский государственный технологический университет,
д.э.н., проф. каф. Экономики и финансов*

В статье рассматриваются теоретические основы управления капитализацией и влияние процесса реструктуризации на повышение стоимости бизнеса.

Ключевые слова: капитализация; программа капитализации; методы расчета капитализации, реструктуризация, Гудвил, первичное размещение акций.

На современном этапе развития экономических отношений вопрос управления капитализацией актуален для всех отечественных предприятий. В условиях постоянной потребности пополнения или поддержки на необходимом уровне величины оборотных средств, хозяйствующие субъекты стремятся привлечь заемные средства на более выгодных для себя условиях. Естественно, что преимуществом в борьбе за привлечение заемного капитала будет обладать та компания, которая обладает в глазах потенциальных инвесторов большей инвестиционной привлекательностью, при определении которой важнейшим фактором является уровень капитализации.

Опыт развитых стран показывает, что одним из эффективных способов повышения капитализации является реструктуризация бизнеса. Одно лишь известие о планах структурной перестройки компании, одобренное инвесторами, может привести к росту котировок акций на десятки процентов [1].

В настоящее время, компании, которые занимают значительный удельный вес в отрасли, все больше обращаются к методам стратегической реструктуризации, направленным на повышение инвестиционной привлекательности бизнеса и рост его стоимости.

Исследование, проведенное рейтинговым агентством "Эксперт РА", показало первые примеры успешной стратегической реструктуризации в России в целях повышения капитализации хозяйствующего субъекта [1]:

- Российские компании проводят работу, направленную на упорядочивание активов в три этапа. На первом этапе происходит упорядочивание структуры активов малых непрофильных бизнесов, на втором – вспомогательных бизнесов с целью "выпрямления" издержек, на третьем осуществляется оптимизация структуры портфеля крупных непрофильных бизнесов.
- Помимо работы с непрофильными активами, дополнительными факторами увеличения капитализации компании на российском фондовом рынке могут стать экспансионная политика компаний на рынке (поглощения ею компаний своей отрасли), а также слияния с крупнейшими международными корпорациями.

Капитализация прибыли предприятия обычно имеет две цели [5]:

- Первая цель (расчетная). Оценка стоимости предприятия путем приведения к настоящему времени (к чистой настоящей стоимости) предполагаемой чистой прибыли предприятия в будущем.
- Вторая цель (бухгалтерская). Превращение нераспределенной прибыли в часть уставного капитала (и резервов) предприятия.

В качестве капитализируемой величины при проведении расчетов может выступать либо чистая прибыль после уплаты налогов, либо прибыль до уплаты налогов, либо величина денежного потока. Коэффициент капитализации (КК) равен отношению годовой прибыли предприятия к стоимости предприятия.

Коэффициент капитализации является параметром, преобразующий чистый доход в стоимость объекта. При этом учитывается как сама чистая прибыль, получаемая от эксплуатации оцениваемого объекта, так и возмещение основного капитала, затраченного на приобретение объекта. Коэффициент капитализации, учитывающий эти две составляющие, называется общим коэффициентом капитализации или ставкой капитализации чистого дохода. При этом чистый доход, используемый для капитализации, определяется за определенный период, как правило, за год. Таким образом, общий коэффициент капитализации, (или полная ставка капитализации) выражает зависимость между годовой величиной чистого дохода, получаемого в результате эксплуатации объекта, и его рыночной стоимостью. Критерии капитализации прежде всего, показывают соотношение источников финансирования организации между собой, сравнивая доли собственного капитала организации, заемных средств и обязательств.

В финансовом менеджменте существуют следующие коэффициенты расчета капитализации [4]:

- Коэффициент структуры капитала отражает соотношение собственного и заемного капитала.
- Финансовый рычаг – это ситуация, когда компания допускает, чтобы ее задолженность превышала сумму собственного капитала, то есть занимает извне больше, чем капитал, инвестированный учредителями. Поскольку заемные средства также приносят прибыль (и часть ее за вычетом вознаграждений за кредитные ресурсы, остается в распоряжении организации), то и доходность собственного капитала в таких организациях выше. Финансовый рычаг рассчитывается как сумма совокупных обязательств и собственного капитала, деленная на сумму собственного капитала.
- Соотношение долгосрочной задолженности и капитала рассчитывается как сумма долгосрочной задолженности, деленная на сумму обязательств и собственного капитала (т.е. на валюту баланса). Если величина соотношения превышает 50%, это свидетельствует о высоком уровне задолженности.

В теории оценки бизнеса существуют перечисленные в табл. 1. методы расчета капитализации компании. На практике при подготовке оценки капитализации компании целесообразно использовать расчетную таблицу, показывающую капитализацию компании, обычно таблица капитализации включает следующие элементы: объем капитала, полученного из каждого источника; долгосрочные заимствования; обыкновенные акции; коэффициенты капитализации.

В современных условиях хозяйствования, которые характеризуются постоянными изменениями в рыночной среде, а также высоким уровнем конкуренции, в том числе и в сфере привлечения заемного капитала на более выгодных условиях для компании-эмитента, важным и перспективным является вопрос относительно организации работы по управлению капитализацией компании на среднесрочную перспективу.

Разработка программы изменения капитализации компании на среднесрочную перспективу должна носить комплексный характер и включать несколько направлений в области реструктуризации:

- разработка системы управления капитализацией. Определение принципов организации работы по управлению капитализацией;
- подготовка программы по изменению капитализации компании, ее содержание и значимость;
- разработка программы изменения капитализации: организационные механизмы и процессы;
- реализация программы изменения капитализации компании. Выделение и закрепление подразделений, участвующих в работе по изменению капитализации. Организация взаимодействия подразделений в ходе реализации программы изменения капитализации.

В последние годы тенденции в финансовом мире таковы, что все больший акцент делается в сторону нематериальных активов, по признанию и усилению их роли в развитии бизнеса и формировании финансовых показателей и результатов деятельности компании в целом.

Таблица 1.

Оценочные способы / методы оценки уровня капитализации	Методы	
Доходный подход	1. Метод скорректированных чистых активов Для применения требуется достаточно информации. Этот метод, как правило, является очень не точным в российских условиях ввиду больших искажений стоимостей активов и обязательств в бухучете	2. Метод дисконтированных денежных потоков Результатом применения является субъективная оценка, так как метод основан на предсказании на ближайшие 5-6 лет денежных потоков, которые зависят от многих факторов, например от цены на нефть, уровня инфляции, изменения законодательства и т.д. Сама методика расчета ставки дисконтирования определяется уровнем доходности, на который в будущем может рассчитывать инвестор при учете определенных рисков. Капитализация по расщепленной ставке (Split rate capitalization) Капитализация по расщепленной ставке – капитализация, при которой для оценки прогнозируемых потоков денежных средств по одному и тому же объекту используются две различные процентные или дисконтные ставки.
Затратный (имущественный) подход	Затратный метод (стоимостный подход оценки имущественного комплекса) При оценке действующего предприятия (бизнеса) предполагает рыночную оценку всех материальных объектов, скорректированную на стоимость долгов и обязательств. К сожалению, в силу огромной трудоемкости (в том числе требует значительного запаса по времени на проведение оценки) и часто относительно низких стоимостей предлагаемых контрактов этот метод при оценке действующего предприятия большинством оценочных компаний не применяется. Игнорирование затратного подхода приводит к искажению стоимости, так как он дает прямое представление о потенциале производственных мощностей оцениваемого предприятия и меньше других методов подвержен субъективизму. Прямолинейная капитализация (Straight line capitalization) Прямолинейная капитализация – метод расчета коэффициента капитализации для недвижимости путем прибавления к ставке процента нормы прямолинейного возврата капитала.	
Сравнительный	Метод компаний-аналогов Применим в случае, когда для этого существуют объективные условия в виде наличия достоверной оценки капитализации предприятия, условия хозяйствования и специфика деятельности которого не имеют существенных различий с рассматриваемой компанией. Как следствие, имеет достаточное ограничение по применению в силу специфичности условий реализации. Прямая общая капитализация (Direct overall capitalization) – метод капитализации дохода, основанный на делении чистого операционного дохода на коэффициент, полученный в результате анализа сопоставимых объектов и сравнения доходов от этих объектов с ценами их продажи. Определение цены: Доход за период / Коэффициент ABC, где коэффициент ABC = Доход сопоставимого объекта / Цена продажи	

Как показывает практика, раскрытие информации сверх законодательных требований к финансовой отчетности, позволит компании повысить свой инвестиционный рейтинг и увеличить свою капитализацию примерно на 15–30% [2]. Это может быть обосновано ростом надежности, уверенности и предсказуемости относительно деятельности данной компании у потенциальных инвесторов. Это является примером эффективного работающего нематериального актива. Но в силу различных причин прозрачность и открытость результатов деятельности компании не всегда является однозначно простым и распространенным явлением.

Говоря о нематериальных активах нельзя не сказать о влиянии Гудвил (деловой репутации) на стоимость компании. Гудвил возникает, когда предприятие получает стабильно высокие прибыли, его доход на активы (на собственный капитал) выше среднеотраслевого показателя, в результате чего стоимость бизнеса превосходит стоимость чистых активов предприятия [3].

В настоящее время используются два подхода к определению гудвила:

- Первый – рассчитывается разница между ценой приобретения компании и справедливой рыночной стоимостью активов приобретаемой компании.
- Другой вариант – рассчитывается разница между прибылью объединяемой компании и прибылью компании в подобном бизнесе. При втором подходе фактически определяется будущая стоимость всех добавочных доходов.

Существует несколько способов достижения наибольшей капитализации. Основные и наиболее интересные инструменты – это частное и публичное размещение акций.

При частном размещении владелец бизнеса сохраняет за собой контроль над ним. Фактически он продает часть своего пакета узкому кругу заинтересованных инвесторов. Частное размещение акций позволяет в достаточно короткий срок привлечь финансовые ресурсы для развития бизнеса. Контролирующие акционеры предприятия могут продать часть своего пакета акций по рыночной цене и привести заинтересованных партнеров в свой бизнес.

Публичное размещение акций (IPO) позволяет привлечь значительные объемы финансирования при максимальной цене продажи пакета акций. Его проведение позволяет создать рыночную капитализацию и публичную историю компании, проводящей размещение, в дальнейшем способствует снижению стоимости публичных заимствований, повышает узнаваемость компании в инвестиционном сообществе.

Акции компании, которые размещаются на биржевых площадках – это ликвидный актив. В случае необходимости продажи такого актива проблем с поиском покупателя не возникнет, и цена будет существенно выше той, которая была бы у компании без публичной истории.

Бизнес такого предприятия более защищен, чем у закрытой компании. Вероятность недружественного поглощения фирмы, акции которой обращаются на биржевых площадках, очень мала. Потенциальному рейдеру придется заплатить справедливую цену за скупаемые бумаги и быть готовым к искам миноритарных акционеров, среди которых могут быть и западные инвестиционные фонды.

Обобщая теорию в области реструктуризации предприятия в виде публичного размещения акций и влияния IPO на капитализацию, можно выделить следующие причины, по которым предприятия проводят публичную эмиссию акций:

- публичное размещение акций облегчает предприятию доступ к капиталу в будущем;
- повышает узнаваемость компании, что позволяет выигрывать борьбу за человеческий капитал, находить новых контрагентов, и, как следствие, расширять рынки сбыта;
- публичное размещение акций является источником долгосрочного финансирования;
- публичная эмиссия позволяет определить реальную рыночную стоимость компании и предоставляет возможность реализовать часть стоимости акционерной собственности;
- акции компании могут стать эффективным инструментом и валютой в сделках M&A (слияний и поглощений);
- акционеры компании, определяя размер эмиссии, могут сохранить независимость и контроль над компанией;
- публичные эмиссии не подразумевают ежегодных выплат дивидендов в обязательном порядке;
- дополнительным преимуществом является значительное укрепление имиджа на финансовом рынке, в силу сложности инструмента и множества факторов, связанных с последующим выполнением обязательств по раскрытию информации, поддержанию листинга и пр., а также мотивации менеджмента на увеличение капитализации и роста прибыльности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Влияние реструктуризации на рост стоимости компании // Электронный ресурс РА Эксперт. www.raexpert.ru.
2. Нематериальные активы в формировании капитализации компании. Волошин Д.А. // Экономический анализ. Теория и практика. 2008. №3.
3. Оценка бизнеса: учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Самойленко О.Б. Практика анализа финансово-хозяйственной деятельности по итогам года // Налоговый учет для бухгалтера. 2005. № 1.
5. Яскевич Е.Е. Определение коэффициентов капитализации для предприятий. www.crcpa.ru.

Коды классификатора JEL: P16

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫМ КОМПЛЕКСОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

КОКОРЕВ Н.И.

Кокорев Н.И. Технологический Институт ФГОУ ВПО «Южный Федеральный Университет»,
г. Таганрог, аспирант кафедры Государственного и муниципального управления,
e-mail: nicko2002@mail.ru

В статье рассмотрен стратегический подход к управлению туристско-рекреационным комплексом на муниципальном уровне. Определена категория стратегического управления в контексте управления подсистемами муниципального образования. Обоснована роль программно-целевого подхода как инструмента стратегического управления туристско-рекреационным комплексом.

Ключевые слова: *туристско-рекреационный комплекс, стратегическое управление, развитие, муниципальное образование, программно-целевой подход*

Стратегическое управление подсистемами муниципальных образований как проблема научного исследования в целом является новой для экономической науки. В основном понятие «стратегическое управление» рассматривается как стратегическое управление коммерческой организацией, в то время как необходимо вести речь о стратегическом управлении системами более высокого уровня – народным хозяйством страны, региональной экономикой и в данном случае муниципальной экономикой.

Анализ научной литературы показал, что в настоящее время отсутствует единый терминологический подход к определению сущности стратегического управления, особенно туристско-рекреационным комплексом. Большинство ученых, исследователей и экспертов данной предметной области сужают понятие стратегического управления, отождествляя его с процессом или с отдельными этапами процесса, в частности Л.С. Шеховцева [3] сводит исследуемую дефиницию только к разработке миссии, важнейших целей и способов их достижения. Узкая трактовка понятия затрудняет определение границ стратегического управления. Стратегическое управление должно включать в себя цель, средства, результат и сам процесс, таким образом, понятие «деятельность» шире, чем «процесс».

Сущность управления является целенаправленное воздействие его субъекта на управляемый объект. Очевидно, что такое воздействие может носить не только текущий или среднесрочный, но и стратегический характер. Отсюда возникает следующее понятие стратегического управления. Стратегическое управление – это целенаправленное воздействие субъекта управления на его объект в расчете на возможно более полное и последовательное достижение главной цели управляемой системы на длительную перспективу [1].

Наиболее емким и предельно корректным определением стратегического управления представляется дефиниция Д.Ф. Закировой [2], которая понимает под стратегическим управлением деятельность, направленную на достижение целей системы в условиях динамичной, изменчивой, нестабильной внешней среды, путем проведения своевременных изменений как внутри организации в соответствии с требованиями окружения, так и во внешней среде с целью формирования конкурентных преимуществ, позволяющих эффективно функционировать организации в долгосрочной перспективе.

Таким образом, сущность стратегического подхода к управлению туристско-рекреационным комплексом на муниципальном уровне составляет переход от приоритета краткосрочных целей к приоритету долгосрочных целей, от ориентации на обращение к текущим задачам к ориентации на решение перспективных проблем. Стратегический подход требует кардинального пересмотра всей идеологии муниципального управления, сложившихся технологий, практики принятия решений и распределения ресурсов. Особенности стратегического подхода к управлению туристско-рекреационным комплексом являются: приоритет долгосрочных целей, акцент на организационном проектировании, как методе организационного приращения ресурсов, плановый тип использования ресурсов, программно-функциональный тип структуры управления, активное участие местных сообществ в решении местных вопросов, нормативно-правовой характер принятия решений.

Стратегический подход к деятельности организации, руководства и управления в противовес разработке и реализации управленческих моделей в сфере туризма – указание на современное, наиболее широкое, релевантное понимание управленческой деятельности. Применение данного подхода в практике управления развитием туристско-рекреационного комплекса муниципального образования позволяет руководителям избежать навязывания какой-то одной модели управления и необходимости всем под нее подстраиваться, т.е. использовать методы, характерные для тоталитарного сознания. Стратегический подход позволяет сделать совсем иное – увязать разнонаправленные цели, многообразные ресурсы в границах одного потока деятельности, вместо принуждения и насилия перейти к сотрудничеству и пониманию.

Процесс стратегического управления туристско-рекреационным комплексом на муниципальном уровне ограничивается сугубо формальным стратегическим планированием, т.е. разработкой планов и программ развития. Так, одной из форм стратегического менеджмента туристско-рекреационным комплексом муниципального образования является программа развития, которая реализует принципы программно-целевого управления комплексным развитием данной сферы муниципального образования и предусматривает следующую технологию: анализ и системное описание исходного состояния, системное проектирование экспертами желаемого состояния, выявление существенных проблемных ситуаций и формирования многоальтернативной системной деятельности по переводу из исходного состояния в желаемое. Охарактеризованная технология отражает методологию стратегического менеджмента. [3, 4] Концепции развития являются основой формирования комплексных и целевых программ развития и позволяют осуществить программирование набора мероприятий системной деятельности, обеспечивающих достижение поставленных целей в определенный период.

Исследование эмпирической реализации стратегических программ развития на муниципальном уровне позволило выделить ряд основных проблем, по которым главные стратегические планы не реализуются:

- неготовность или недостаточная проработанность стратегических документов, в результате чего процесс стратегического управления большинства муниципалитетов заканчивается на этапе разработки планов и программ развития. В силу специфических ограничений присущих местным органам власти, разрабатываемые ими проекты, зачастую имеют расплывчатую, неконкретную формулировку целей; несоответствие целей и вырабатываемых мероприятий реальным проблемам экономического развития; а также отсутствие количественных и качественных показателей достижения конечных результатов;
- недостаточный уровень наличных ресурсов. За последние пять-шесть лет с началом перестройки межбюджетных отношений по мере ужесточения бюджетного и налогового законодательства наметилась тенденция к усилению централизации финансовых ресурсов, что привело к значительному снижению финансовой самостоятельности муниципалитетов;
- серьезным препятствием на пути реализации стратегических планов муниципальных образований являются претензии к квалификационному уровню сотрудников местных администраций.

Кроме этого необходимо отметить такие проблемы как отсутствие соответствующих методических рекомендаций по разработке программ экономического развития и увязка данных программ с процессом бюджетного планирования. При переходе к стратегическому управлению требуется качественное среднесрочное бюджетное планирование на период два-три года, основные параметры которого задаются на федеральном, региональном уровне и естественными монополиями. Все эти моменты обуславливают слишком большую неопределенность при составлении прогнозов и планов на среднесрочную перспективу.

Таким образом, в настоящее время принятие программ развития туристско-рекреационного комплекса в муниципальных образованиях вовсе не означает безусловного их выполнения в силу имеющихся противоречий системного характера. Важным шагом на пути решения указанных проблем должно стать законодательное признание необходимости реализации стратегического управления и исполнения расходной части бюджета только программно-целевым методом. Подобный принцип расходной политики требует формирования в разрезе макроподсистем муниципального управления взаимоувязанной совокупности документов, отражающих различные этапы проработки стратегии развития, а также соответствующей многоуровневой системы показателей результативности деятельности, удовлетворяющей требованию системности реализации целей по уровням исполнения.

Таким образом, важным элементом процесса стратегического управления на местном уровне является создание взаимоувязанной системы документов стратегического планирования, отражающих различные этапы проработки стратегии развития муниципального образования и состоящих из: стратегического плана развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования; прогноза социально-экономического развития; перспективного финансового плана и плана действий администрации по реализации программы социально-экономического развития туристско-рекреационного комплекса.

Оценка эффективности принятой стратегии и соответствующих мероприятий является важнейшим заключительным этапом управления. Стратегический подход к управлению туристско-рекреационным комплексом требует кардинального пересмотра сложившейся технологии управления, практики принятия решений и распределения ресурсов. Формируя стратегию его развития, необходимо рассчитывать на: получение долгосрочных конкурентных преимуществ; формирование системы воспроизводства основных параметров конкурентных преимуществ; формирование среды, стимулирующей и поддерживающей инновации и развитие; формирование внутренних источников развития территории.

Подводя итог, необходимо отметить, что разрабатывая стратегию развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования необходимо предусматривать меры по поддержанию и воспроизводству устойчивости экономики территории. Квалифицированный анализ ресурсов и условий, сложившихся в муниципальном образовании, служит реальной основой определения целевых установок по важнейшим направлениям его программной деятельности, а также разработки конкретных мероприятий, призванных обеспечить достижение поставленных целей.

Экономическая, организационная и правовая обособленность предприятий и организаций туристско-рекреационного комплекса муниципального образования объективно порождает условия локализации функций управления в рамках профессиональных интересов данного комплекса. Внутрикурортная конкуренция значительно усиливает эту обособленность, что формирует замкнутость этой сферы бизнеса на собственных интересах. Указанные процессы затрудняют процесс реализации общих целей, так как каждый участник стремится максимально реализовать свои собственные интересы в первую очередь, а зачастую в ущерб партнеру, т.е. реализует стремления получить максимальные преимущества.

Все это затрудняет процессы решения общих задач, которые естественно вытекают из общности профильной деятельности однотипных предприятий, территориально локализованных в рамках одного муниципального образования.

Управляющей подсистеме туристско-рекреационного комплекса, в качестве которой в большинстве случаев выступают соответствующие отделы администраций муниципальных образований, затруднительно, а порой и невозможно, организовать совместные усилия независимых хозяйствующих субъектов, консолидировать совместные действия на решение приоритетных общекурортных проблем, способствующих созданию более приемлемых условий развития туристско-рекреационного комплекса в целом.

Представляется целесообразным заключить одним из подходов к муниципальному управлению туристско-рекреационным комплексом является стратегический, который акцентирует внимание на идентификации долгосрочных ориентиров и приоритете долгосрочных целей и заключается в формировании и реализации стратегии социально-экономического развития туристско-рекреационного комплекса муниципального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гармаев А.Б. Системный подход в стратегическом управлении муниципальным образованием // Вестник Бурятского государственного университета: Серия 19. Экономика. Улан-Удэ: Изд-во БГУ. 2006. №4.
2. Закирова Д.Ф. Стратегическое управление потенциалом как фактор обеспечения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики // Вестник ТИСБИ. 2005. № 3.
3. Шеховцева Л.С. О некоторых понятиях стратегического управления // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №6.
4. Pearce J.A., Robinson R.B. Jr. Strategic Management, 2-nd ed. Homewood, III: Richard D. Irvin, 1985. P. 6.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ОТ ВЫБРОСОВ ЗАГРЯЗНЯЮЩИХ ВЕЩЕСТВ И ВОЗМЕЩЕНИЕ НАНЕСЕННОГО АВТОТРАНСПОТРОМ ВРЕДА

БАДАЛЯН Л. Х., КУРДЮКОВ В. Н.

*Бадалян Л.Х. ГОУ ВПО Ростовская-на-Дону государственная академия сельскохозяйственного машиностроения, кандидат технических наук, доцент;
Курдюков В.Н. ГОУ ВПО Ростовская-на-Дону государственная академия сельскохозяйственного машиностроения, аспирант, kurswow@rambler.ru.*

В статье рассмотрена экономическая оценка ущерба от выбросов загрязняющих веществ и система возмещения нанесенного автотранспортом вреда. Приведены аналитические выражения удельного ущерба экосистеме, стоимостей лимитных и сверхлимитных выбросов загрязняющих веществ.

Ключевые слова: загрязнение окружающей среды; выбросы загрязняющих веществ; предельно допустимая нагрузка (ПДН) на экосистему; экономический ущерб природной среде; возмещение экономического ущерба; автотранспорт

Как для нашей страны, так и для мирового сообщества в целом, представляется жизненно важной проблема сокращения ущерба от загрязнения окружающей среды (ОС) автотранспортными средствами (АТС) и введения механизма возмещения нанесенного вреда. Корректная компенсация экономического ущерба от выбросов загрязняющих веществ (ЗВ) возможна при установлении размера платы, дифференцированного пропорционально экологической опасности каждого из составляющих отработавших газов (ОГ). Правильной экономической оценке экологического ущерба мешают отсутствие научно обоснованных нормативов платы за выбросы ЗВ, а также неточности и недостатки экономической оценки возмещения ущерба от загрязнения ОС [3]. В итоге для определения негативного техногенного воздействия (особенно автотранспорта, доля выбросов которого преобладает в общей эмиссии поллютантов) на ОС необходимо использование принципиально нового подхода оценки экономического ущерба от эмиссии ЗВ и на его основе построение системы компенсации наносимого вреда.

Экономическая оценка ущерба от выбросов ЗВ. По мере усиления антропогенного воздействия на природу появились и стали существенными обратные связи между состоянием ОС и здоровьем населения, а также между состоянием ОС и результатами функционирования экономической системы [2]. Это выразилось в увеличении заболеваемости и смертности населения, в снижении производительности экономической системы вследствие снижения продуктивности экологических систем.

Требующиеся средозащитные затраты поставили перед экономистами ряд сложных проблем по определению эффективности природоохранных инвестиций в условиях, когда денежные измерения величины ущерба зачастую либо затруднены, либо невозможны. Разнообразие методик расчёта экономического ущерба природной среде, основанных на назначаемых волевым решением коэффициентах, препятствуют правильной оценке эффективности экологических затрат [2].

Полный экономический ущерб от загрязнения ОС в общем виде можно определить как суммарный экономический ущерб природной среде соответственно от выбросов вредных веществ в атмосферу, от сбросов в водоемы, нанесенный земельным ресурсам и, прежде всего, от вреда здоровью населения, в связи с загрязнением природной среды (в данном исследовании ущерб материальным объектам техногенного характера не рассматривается)

$$Y = (Y_A + R_A) + (Y_B + R_B) + (Y_3 + R_3),$$

где Y_A , Y_B , Y_3 – ущерб природной среде соответственно от выбросов ЗВ в атмосферу, от сбросов в водоемы, нанесенный земельным ресурсам, руб./год; R_A , R_B , R_3 — ущерб от вреда здоровью соответственно в связи с выбросами ЗВ в атмосферу, сбросами в водоемы, нанесенным ущербом земельным ресурсам (расчитывается по рискам заболеваемости и складывается из стоимости затрат на лечение, возмещение ущерба предприятию в связи с невыходом на работу, семье в связи с потерей материальных благ, сокращением репродуктивного периода, морального ущерба в связи со смертью и т.д.) [2, 4], руб./год.

Расчет экономического ущерба здоровью населения от загрязнения ОС должен основываться на больших массивах информации и закономерных связях состояния здоровья от негативного антропогенного воздействия. По зарубежным оценкам ущерб здоровью населения достигает 98% от общего экономического ущерба, связанного с загрязнением ОС [4].

Для обеспечения экологической стабильности территории следует использовать ограничения загрязнения экосистем, при которых исключается ущерб здоровью населения и ЗВ полностью нейтрализуются ассимиляционным потенциалом (под этим термином понимается особый ресурс природной среды, способной без изменения своих основных свойств обезвреживать и перерабатывать вредные вещества). С точки зрения охраны ОС максимальной приемлемой массой эмиссии вредных веществ является предельно допус-

тимая нагрузка (ПДН) на экосистему. Это ограничение представляет собой массу выбросов загрязнителей, которая может быть нейтрализована конкретной экосистемой, обладающей ассимиляционным потенциалом, и исключит образование концентрации ЗВ опасной для человека и природной среды [1]. При обеспечении выбросов ЗВ на уровне ПДН на экосистему ущерб от загрязнения ОС коснется только структурных элементов природной среды, обладающих ассимиляционными способностями (зеленые насаждения, почва, органические и неорганические вещества, влага атмосферы и вода водоемов). Массы выбросов ЗВ превышающие ПДН на экосистему негативно отражаются на состоянии ОС (помимо появления риска заболеваемости населения) и увеличивают продолжительность обезвреживания вредных веществ.

Необходимость создания экологически благоприятных условий для населения предполагает учет использования ассимиляционного потенциала при экономической оценке результатов негативного воздействия на ОС. В общем случае экономический ущерб природной среде целесообразно отождествлять с затратами на утилизацию техногенных загрязнений [2]. Экономический ущерб природной среде, руб./год, от выбросов в атмосферу ЗВ стационарными и передвижными источниками эмиссии можно выразить формулой (по аналогии рассчитываются Y_B и Y_3):

$$Y_A = \gamma_A \sum_{i=1}^N A_i m_i,$$

где γ_A – удельный экономический ущерб природной среде от выбросов ЗВ в атмосферу, руб./усл. кг; A_i – коэффициент относительной агрессивности, рассчитанный на основе ПДН i -го ЗВ на экосистему, усл. кг/кг [1]; m_i – масса годового выброса примеси i -го вида в атмосферу, кг/год; N – число примесей, выбрасываемых источником в атмосферу.

Удельный экономический ущерб природной среде от выбросов ЗВ в атмосферу определяется как соотношение затрат на формирование ассимиляционного потенциала и ПДН монооксида углерода на экосистему (этот токсикант используется в качестве эквивалента агрессивности ЗВ). Затраты на формирование ассимиляционного потенциала складываются из суммы стоимостей структурных элементов экосистемы, способных нейтрализовать ЗВ. Стоимость структурного элемента экосистемы можно представить как отношение произведения его удельных массы, затрат на воспроизводство и общей площади структурного элемента экосистемы к периоду его полезного функционирования. Представим γ_A в следующем виде

$$\gamma_A = \sum_{j=1}^k \frac{P_j Z_j S_j}{C_{окj} \text{ПДН}_{CO}}$$

где P_j – удельная масса j -го структурного элемента экосистемы, способного обезвредить i -е ЗВ на исследуемой территории, кг/м²; Z_j – удельные затраты на воспроизводство j -го структурного элемента экосистемы, способного утилизировать i -е ЗВ, руб./кг; S_j – общая площадь j -го структурного элемента экосистемы, м²; $C_{окj}$ – период полезного функционирования j -го структурного элемента экосистемы (срок окупаемости затрат на увеличение массы j -го структурного элемента экосистемы, способного утилизировать i -е ЗВ), год; ПДН_{CO} – ПДН монооксида углерода на экосистему, усл. кг/год; j – структурный элемент конкретной экосистемы, способный нейтрализовать i -е ЗВ; k – число структурных элементов конкретной экосистемы, способных нейтрализовать i -е ЗВ.

Отметим, что удельные затраты на воспроизводство j -го структурного элемента экосистемы тесно связаны с периодом его полезного функционирования и включают общие («капитальные» и эксплуатационные) расходы, связанные с использованием ассимиляционных свойств рассматриваемого структурного элемента экосистемы.

Система возмещения экономического ущерба от загрязнения ОС. На современном этапе развития общества существуют трудности обеспечения права населения на чистую ОС. Вызывают сомнения справедливость практического применения принципа «загрязнитель платит» и соблюдение платности природопользования, основанные на недостаточном внимании к решению проблем, связанных с выбросами АТС [3, 4]. Для реализации эффективной экологической политики снижения негативного влияния автотранспорта необходимо ввести систему инструментов экологической политики (ИЭП). Такая система должна основываться на стремлении к предотвращению техногенного воздействия, превышающего ПДН на экосистемы, использовании наиболее эффективных природоохранных мероприятий, возмещении фактического экономического ущерба от загрязнения ОС. Проанализируем особенность системы ИЭП, способной обеспечить условия эффективности экологической политики.

Применение принципа «загрязнитель платит» предполагает платное использование ассимиляционного потенциала и материальную компенсацию вреда здоровью населения. Возмещение экономического ущерба от фактического загрязнения ОС АТС может осуществляться либо платежами за эмиссию ЗВ, либо механизмом купли-продажи прав на загрязнение ОС (в этом случае цена условной единицы эмиссии ЗВ определяется рыночным механизмом). Выбор в пользу одобрения того или иного ИЭП должен делаться с учетом особенностей законодательной базы, реализуемости контроля над соблюдением законодательства, экономических условий (рыночная, командная или переходная экономика, уровень жизни населения и т. п.) и т. д. Также допустимо одновременное использование этих ИЭП. Представим аналитически совместное

использование механизма купли-продажи прав на загрязнение ОС и платежей за эмиссию ЗВ применительно к антропогенным выбросам.

Экономический ущерб от выбросов ЗВ складывается из различных по долевого участию составляющих, соотношение которых зависит от загрязненности и экологической выносливости территории. Компенсация нанесенного вреда должна основываться на стоимости выбросов ЗВ для виновника загрязнения ОС. В связи с тем, что переход на полное возмещение экономического ущерба от загрязнения ОС должен исключать возможные негативные последствия для социально-экономической сферы, размер компенсации экономического ущерба от загрязнения ОС целесообразно увеличивать постепенно, доводя до уровня соответствия степени вины. Выбор в качестве экологического ориентира ПДН на экосистему и предоставление возможности использования ассимиляционного потенциала в коммерческих целях позволят перейти от ущерба природной среде к стоимости лимитных и сверхлимитных выбросов.

Возможны две ситуации, связанные с возмещением экономического ущерба от выбросов ЗВ стационарными и передвижными источниками:

1. Выбросы ЗВ меньше или равны ПДН на экосистему.

В этом случае стоимость лимитных выбросов ЗВ техногенными источниками для конкретной экосистемы, руб./год, определяется как

$$C_{\text{л}} = M \gamma_A (1+E), \quad (1)$$

где M – выбросы ЗВ техногенными источниками в пределах ПДН на экосистему, усл. кг/год; E – норма прибыли владельца ассимиляционного потенциала (отношение прибыли владельца ассимиляционного потенциала к экономическому ущербу природной среде от антропогенных выбросов ЗВ в пределах ПДН на экосистему).

В ситуации, когда выбросы ЗВ стационарными и передвижными источниками осуществляются на уровне ПДН на экосистему, целесообразно применять механизм купли-продажи прав на загрязнение ОС. Приоритетными направлениями в распределении прав на загрязнение ОС должны являться социально значимые производства и автотранспортные предприятия общественного назначения. Для проведения аукциона минимальную исходную цену условной единицы выбросов можно назначать в размере удельного экономического ущерба природной среде. При этом прибыль владельца ассимиляционного потенциала образуется из фактических сборов за эмиссию ЗВ в пределах ПДН на экосистему за вычетом затрат на создание и поддержание ассимиляционного потенциала. Если сборы за эмиссию ЗВ передвижными и стационарными источниками ниже экономического ущерба природной среде, то расходы на увеличение производительности природных ресурсов региона невыгодны для владельца ассимиляционного потенциала.

2. Выбросы ЗВ больше ПДН на экосистему.

Стоимость сверхлимитных выбросов, руб./год, можно рассчитывать по формуле

$$C_{\text{сл}} = \Delta M \gamma_A k_R \quad (2)$$

где ΔM – выбросы ЗВ техногенными источниками, превышающие ПДН на экосистему, усл. кг/год; k_R – повышающий коэффициент, учитывающий неблагоприятные последствия от сверхлимитных выбросов для населения региона. Данный показатель может быть определен из отношения экономического ущерба от вреда здоровью населения к экономическому ущербу природной среде.

Возмещение экономического ущерба от фактических выбросов ЗВ определяется суммой стоимостей лимитных (см. формулу (1)) и сверхлимитных выбросов поллютантов в ОС. (Норму прибыли владельца ассимиляционного потенциала при этом можно определять либо механизмом купли-продажи прав на загрязнение ОС, либо директивно с использованием платежей за эмиссию ЗВ). С целью компенсации экономического ущерба от сверхлимитных выбросов ЗВ следует использовать платежи за загрязнение ОС, а их стоимость рассчитывать по формуле (2).

ВЫВОДЫ.

1. Представленная экономическая оценка ущерба природной среде от эмиссии ЗВ опирается на конкретные параметры структурных элементов ассимиляционного потенциала и отражает объективную взаимосвязь экологических и экономических представлений об утилизации токсикантов.

2. Экологически безопасное развитие территории требует обеспечения поступления массы поллютантов в ОС на уровне ПДН на экосистему. Приближение фактического загрязнения ОС к этому стратегическому ориентиру будет способствовать снижению угрозы здоровью населения, и позволит использовать представленный способ расчета экономического ущерба природной среде в качестве базовой оценки негативного техногенного воздействия стационарных и передвижных источников.

3. Использование представленного способа расчета экономического ущерба природной среде в качестве базовой оценки опасности выбросов ЗВ позволяет объединить в системе возмещения наносимого вреда стационарными и передвижными источниками эмиссии затратный метод определения стоимости продуктов (в данном случае отходов хозяйственной деятельности) и экологические ограничения негативного воздействия на ОС.

4. Расчет платы за эмиссию ЗВ техногенными источниками с помощью формул (1) и (2) позволит стимулировать инвестиционную деятельность, направленную на увеличение производительности природных

ресурсов экосистемы региона (например, площадей лесопосадок в регионе), за счет возможности получения прибыли от использования ассимиляционного потенциала.

5. Систему возмещения экономического ущерба от фактического техногенного загрязнения ОС можно рассматривать в качестве природоохранного мероприятия по снижению экономического ущерба от выбросов стационарных и передвижных источников эмиссии ЗВ. Предполагается, что такая система помимо финансирования затрат на охрану ОС и фискальной функции экологических платежей (сборов) будет стимулировать экологическое поведение владельцев АТС.

6. С целью обеспечения экономической целесообразности затрат на увеличение ассимиляционного потенциала рекомендуется плату за выбросы ЗВ автотранспортом «привязать» к экономическому ущербу природной среде и обеспечить возможность ее повышения до полного возмещения экономического ущерба от загрязнения ОС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бадалян Л.Х. Предельно допустимые нагрузки составляющих отработавших газов автомобиля на экосистему города // Безопасность жизнедеятельности. Охрана труда и окружающей среды: Межвуз. сб. науч. тр. Вып. 10 / Рост. гос. акад. с.-х. машиностроения, Ростов н/Д, 2006. С. 75–78.
2. Бадалян Л.Х., Курдюков В.Н. Расчет экономического ущерба экосистеме города // Безопасность жизнедеятельности. Охрана труда и окружающей среды: Межвуз. сб. науч. тр. Вып. 10 / Рост. гос. акад. с.-х. машиностроения, Ростов н/Д, 2006. Ростов н/Д, 2006. С. 72–74.
3. Бадалян Л.Х., Курдюков В.Н., Газгиреев Х.Д. Современные представления об экономической оценке возмещения ущерба экологической системе // Безопасность жизнедеятельности. Охрана труда и окружающей среды: Межвуз. сб. науч. тр. Вып. 10 / Рост. гос. акад. с.-х. машиностроения, Ростов н/Д, 2006. С. 10–12.
4. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. СПб.: Питер, 2004. 352 с.

Коды классификатора JEL: L16, L51, L52

АКТИВИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

БАДМАЕВ С.В.

Бадмаев С.В. Волгоградский государственный университет, соискатель, 400062, г.Волгоград, пр-т Университетский, 100

В связи с невозможностью российской экономики развиваться быстрыми темпами в сложившейся энергоемкой и материалоемкой структуре, обоснована необходимость формирования государственной промышленной политики, нацеленной на развитие наукоемких производств, способных обеспечить в будущем отечественной экономике создание продукции, конкурентоспособной на мировом рынке.

Ключевые слова: *динамика отечественной промышленности, формирование инновационного потенциала, взаимодействие промышленного и финансового сектора экономики*

Совершенствование проводимой промышленной политики в России происходит в рамках ее активизации и определения приоритетных направлений, обеспечивающих мультипликативный эффект развития общественного хозяйства в целом. Другими словами, требуется проведение активной промышленной политики как комплекса целевых воздействий на хозяйственные процессы в промышленной сфере для достижения необходимых результатов, прежде всего, увеличения темпов роста, модернизации технологической базы, повышения качества и конкурентоспособности продукции и освоения рынков.

Несмотря на то, что существуют последствия трансформационного кризиса в России, не следует переоценивать положительные итоги промышленности в последние годы в России. Во-первых, даже при 10-процентном росте производства в отдельных отраслях большинство предприятий не смогло восстановить прежний объем производства, достигнуть необходимой степени деловой активности и финансовой устойчивости. Во-вторых, подавляющее число предприятий из-за отсутствия достаточных инвестиционных ресурсов не осуществило глубокой модернизации технологической базы. В результате качество промышленной продукции и ее конкурентоспособность остались на весьма низком уровне. В-третьих, не преодолена опасная тенденция оттока из промышленности высококвалифицированных инженерных и рабочих кадров и их старения. Положительные итоги развития российской экономики сложились в основном в результате действия внешних, конъюнктурных факторов, а не явились следствием глубинных преобразований в хозяйстве и эффектом конструктивной экономической (в том числе промышленной) политики.

Хотя лидерство среди промышленных отраслей принадлежит промышленности строительных материалов, по объему реализации на компанию «нефтяникам нет равных» [1, с. 112] (233015,1 млн. руб. против 16109,9). В качестве факторов, обусловивших увеличение выручки нефтегазовой отрасли, можно обозначить не только рост цен на нефть: «Передел активов стал для некоторых из них настоящим золотым дном. Поглощение «Юганскнефтегаза» позволило «Роснефти» увеличить выручку в 3,8 раза» [1, с. 112].

Последние несколько лет отечественная нефтегазовая отрасль работает на фоне исключительно благоприятной конъюнктуры мировых рынков. Стоимость углеводородов в текущих ценах побила все рекорды прошлых лет, а в реальных ценах (с учетом инфляции) оказалась в разы выше, чем в самые удачные годы в истории новой России. Однако благоприятные факторы не были адекватно трансформированы в развитие бизнеса отечественных компаний:

- обозначилась стагнация добычи (добыча нефти в России в 2005 году выросла всего на 2,2%, а природного газа – на 0,5%);
- уменьшилась инвестиционная активность крупных нефтегазовых компаний.

Уже проявившиеся риски развития топливно-энергетических компаний остаются актуальными. Основными причинами снижения темпов роста являются:

- истощение наиболее доступной части сырьевой базы;
- необходимость расширения мощности трубопроводной системы и слабая диверсификация экспортных направлений;
- ограниченность инвестиционных ресурсов для расширения добычи и транспортировки сырья;
- увеличение налоговой нагрузки на добывающие компании [5].

Инвестиции в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых в 2005 году сократились на 2,6%. В развитие нефтепереработки вложено всего 41,8 млрд. рублей (+ 4% к уровню прошлого года) [1, с. 114]. Хроническое недоинвестирование нефтегазового бизнеса вместе с ростом цен на углеводороды привело к ряду проблем во взаимодействии отрасли с другими субъектами российской экономики. Нефтяные компании, контролирующие нефтепереработку, не смогли модернизировать принадлежащие им нефтеперерабатывающие заводы и развить производство качественного бизнеса. Эффективность у отечественных нефтеперерабатывающих заводов на 35-40% ниже, чем у западных компаний. В контролируемой «Газпромом» газовой отрасли быстрый рост внутреннего спроса и экспортных обязательств в последние годы сочетался с неадекватно слабым вложением в газодобычу и задержкой в освоении гигантских месторождений и новых нефтегазоносных провинций. Причина данной ситуации заключается в возросшем влиянии государства в нефтегазовом бизнесе. Доля госкомпаний в нефтегазовой отрасли увеличилась с 3% в 2003 году до 60% в 2006 [4].

Тем не менее нефтедолларовые поступления от деятельности сырьевых компаний пока позволяют незаметно переносить кризис целых отраслей несырьевого сектора, часть из которых когда-то была предметом национальной гордости. Авиапром, судостроение, электронная промышленность, легкая промышленность – далеко не полный перечень производств, долгие годы находящихся в состоянии глубокой депрессии. В СССР авиа- и судостроение играли ключевую роль в машиностроении, ориентируясь как на производство военной техники, так и на выпуск гражданских самолетов и судов. В начале 1990-х годов и авиастроение, и судостроение вступили в полосу затяжного кризиса. На сегодняшний момент доходы этих отраслей почти полностью формируются за счет выполнения экспортных заказов на продукцию ВПК. На гражданскую продукцию отсутствует спрос как на внутреннем рынке, так и на мировом. Без современной электронной промышленности не представляется возможным формирование инновационного потенциала, развитие экономики. В настоящее время от 90 до 95% электронных компонентов в новейших разработках российской техники, в том числе военной, – иностранного происхождения [2]. Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что электронная промышленность в российской экономике отсутствует. Легкой промышленности в России фактически также уже нет. За пятнадцать лет доля легпрома в промышленности сократилась более чем в 8 раз: с 11,9 до 1,4% [2]. Речь здесь идет уже не о потере темпов роста, а об угрозе самому существованию этих отраслей. Значительная часть проблем одинакова для всего несырьевого сектора: технологический потенциал во многом утрачен, оборудование устарело, кадры деградировали. Однако можно отметить и другие:

- закрытость международного рынка для продукции авиа- и судостроения;
- отсутствие заметного внутреннего спроса (электронная промышленность);
- господство теневого импорта и подпольного производства (легкая промышленность).

Без осознанных и эффективных действий государства, без продуманной промышленной политики Россия может потерять самый перспективный сектор экономики.

Серьезная доля инвестиций в странах, которые всегда приводят в качестве примеров экономического чуда (Япония, Германия, США) долгие годы приходилась на базовые отрасли – инфраструктуру, включая энергетику, и тяжелую промышленность. До самого последнего времени в структуре внутренних российских инвестиций преобладали ТЭК и потребительские сектора. Лишь в 2006 году начался инвестиционный бум в строительстве и промышленности строительных материалов, осуществление ряда крупных инфраструктурных проектов, была утверждена масштабная инвестиционная программа развития электроэнергетики [3].

Иностранный капитал направляется преимущественно в топливно-сырьевые и перерабатывающие сырье отрасли, а также в важнейшие оборонные и ключевые гражданские промышленные предприятия.

Таблица 1

Иностранные инвестиции в экономику России в январе – сентябре 2005 года

	Накоплено на конец сентября 2005 г. в % к итогу
Всего	100
Добыча полезных ископаемых	21,5
Обрабатывающие производства	26,6
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	23,5
Транспорт и связь	8,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8,1
Прочее	11,5

Источник: Об иностранных инвестициях в экономику России в январе – сентябре 2005 года // Промышленная политика в РФ. 2006. № 1. С.69 – 70.

Состояние и динамика отечественной промышленности в решающей степени определяют перспективы обороноспособности страны. Технологический уровень оборонной промышленности и как следствие качество и современность вооружений не может бесконечно поддерживаться при стареющей общей промышленной базе, нарастающем технологическом отставании, оттоке квалифицированных кадров и распаде конструкторских школ.

В ряде документов правительственного уровня по-прежнему прослеживается установка на сокращение участия государства в регулировании экономического развития. Правительство РФ рассматривает в качестве ключевого условия оживления экономики страны обеспечение свободы экономической инициативы, в том числе за счет беспрепятственной реализации имущественных прав и их защиты. Формирование стабильных, прозрачных и защищенных механизмов реализации прав собственности, переход прав в имущественно-гражданский оборот и равенство прав всех лиц, участвующих в таком обороте, независимо от формы собственности, – вот принципиальные условия модернизации экономики России.

Не отрицая значения института собственности как правовой основы рыночной экономики, следует подчеркнуть, что его формирование – необходимое, но отнюдь не достаточное условие повышения конкурентоспособности производства. Поэтому в последние годы ряд общественных объединений и руководство регионов России поднимают вопрос о необходимости выработать на федеральном уровне промышленную политику и предлагают для обсуждения свои концепции государственной промышленной политики. Так, Российский союз промышленников и предпринимателей подготовил для публичного обсуждения проект «Основы промышленной политики Российской Федерации». Торгово-промышленная палата РФ выступила с предложениями концептуального характера «Государственная промышленная политика России (проблемы формирования и реализации)».

В утвержденных председателем Правительства РФ М.Е. Фрадковым «Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2008 года» (28.07.2004) формирование государственной промышленной политики не предусмотрено. Однако указанный документ можно рассматривать в качестве ориентира для выработки долгосрочных приоритетов социально-экономического развития на уровне регионов, в том числе поддержки и защиты отечественных товаропроизводителей, включая научно-исследовательские и инновационные фирмы. Не выделяя промышленную политику в качестве составной части социально-экономической политики государства, Правительство РФ фактически перепоручает ее проведение регионам в целях сохранения их промышленного потенциала.

Государственные меры по поддержке и развитию промышленности носят несистемный стихийный характер. Подтверждением этого является отсутствие промышленной политики в форме четко сформулированного государственного документа. Спонтанно возникают и исчезают федеральные целевые программы и национальные проекты, создаются государственные венчурные фонды и так далее. В последнее время предпринимаются попытки создания отраслевых документов, которые называются «Стратегия развития...» (например, стратегия развития российской авиапромышленности, энергетическая стратегия, стратегия развития транспорта, стратегия агропромышленного комплекса и рыболовства). Очевидным предстает, что такие проекты должны быть следствием общего политического документа.

Одной из существенных проблем современной экономики России является несбалансированность интересов различных рыночных агентов: государства, монополий, финансово-кредитных учреждений, научно-исследовательских организаций, малого бизнеса, населения. Вследствие того, что именно монополистические структуры по-прежнему представляют собой ядро российской экономики, основным налогоплательщиком, субъектом, способным осуществлять значительные инвестиционные вложения, государству необходимо проводить политику согласования интересов, создать стимулы для перераспределения финансовых ресурсов. В современных условиях интересы этих групп весьма далеки от общегосударственных, что создает дополнительную неопределенность и непредсказуемость при разработке и реализации промышленной макроэкономической политики. Увязка локальных интересов корпораций с национальными – важнейшая задача промышленной политики государства.

Итак, основные проблемы реализации промышленной политики на современном следующие: взаимодействие промышленного и финансового сектора экономики (технологическая отсталость, моральная

изношенность оборудования в большинстве отраслей промышленности; оторванность производства от финансовой сферы; низкая рентабельность промышленных проектов; ограниченность финансовых ресурсов предприятий; недостаточный банковский капитал и высокие риски для осуществления инвестирования в конкурентоспособные отрасли); разобщенность промышленного сектора и научной сферы; отсутствие четких приоритетов во взаимодействии промышленности и государства (неучастие государства или использование исключительно косвенных методов стимулирования промышленности; несбалансированность интересов различных экономических субъектов; отсутствие механизма перераспределения финансовых ресурсов; стихийный характер осуществления мероприятий по развитию промышленности; нарушенное воспроизводство кадрового потенциала в ключевых отраслях промышленности).

Таким образом, развиваться быстрыми темпами в сложившейся энергоемкой и материалоемкой структуре российская экономика просто не сможет. В связи с чем важным предстает формирование государственной промышленной политики, нацеленной на развитие наукоемких производств, способных обеспечить в будущем отечественной экономике создание продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. В настоящий момент промышленная политика представлена в России исключительно совокупностью федеральных целевых программ и разовых мероприятий, направленных на развитие отдельных секторов экономики. В перспективе требуется создание целостного системного механизма государственной инновационно-промышленной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гришанков Д., Кабалинский Д. Год нефтяников и банкиров // Эксперт. 2006. № 37.
2. Гришанков Д., Кабалинский Д. За пределами нефтяной провинции // Эксперт. 2006. № 37. С. 122–127.
3. Ивантер А., Сиваков Д. Переростки // Эксперт. 2007. № 1–2. 15–21 января. С. 32.
4. Рубанов И. Время, назад! // Эксперт. 2006. № 37. С. 170–172.
5. Христенко В.Б. О новых подходах промышленной политики // Промышленная политика в РФ. 2006. № 7. С. 5.

Коды классификатора JEL: **O 33**

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ХЛЕБОПЕЧЕНИЯ

КУЧЕНЕВ С.В., ОСАДЧУК Л.М.

*Кученев С.В. Кубанский государственный технологический университет,
аспирант кафедры экономики и финансов,
sergey_kuchenev@front.ru;*

*Осадчук Л.М. Кубанский государственный технологический университет,
доцент кафедры экономики и финансов, кандидат экономических наук,
e-mail: kubstu@bk.ru*

В статье рассматриваются теоретические основы реструктуризации предприятий и особенности современного этапа реструктуризации промышленного хлебопечения региона. Отражены факторы, влияющие на содержание реструктуризации хлебопекарных предприятий. Дана оценка эффективности стратегической реструктуризации за счет консолидации хлебозаводов региона в виде горизонтально интегрированного холдинга.

Ключевые слова: реструктуризация, промышленное хлебопечение, предпосылки реструктуризации, консолидация предприятий, горизонтальная интеграция

Становление цивилизованных отношений в российском обществе, развитие современной рыночной экономики нельзя себе представить без применения современных инструментов эффективного управления собственностью, одним из которых является реструктуризация.

В настоящее время в деловой и научно-популярной прессе появилось большое количество публикаций, посвященных реструктуризации предприятий. Эти публикации описывают опыт работы консультационных компаний, отечественных или иностранных, отражают мнение российских теоретиков, обосновывают различные варианты реструктуризации.

Реструктуризацию промышленных и финансовых компаний в широком смысле слова можно определить как процесс, направленный на создание условий для эффективного использования всех факторов производства в целях повышения финансовой устойчивости и роста конкурентоспособности. Реструктуризация является высокоэффективным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности пред-

приятый, так как позволяет при минимальных издержках на её осуществление добиться существенного повышения эффективности использования ресурсов.

Проведение организационных и других изменений в редких случаях бывает вызвано исключительно внутрифирменными проблемами. Чаще они являются реакцией на внешнее давление, когда под воздействием неожиданных изменений во внешней среде, организация вынуждена экстренно менять свою рыночную стратегию. Это приводит к появлению новых видов деятельности, требует приобретения новых навыков, создания новых подразделений – иными словами, диктует необходимость переоценки и адаптации всех ключевых элементов управления.

Мнения авторов о понятии «реструктуризация» разнятся в части широты охвата изменений, связанных с предприятием.

Так, А.Евсеев предлагает следующее определение: реструктуризация-« это обеспечение наиболее эффективного управления активами, обязательствами и собственным капиталом посредством проведения изменений в операционной, инвестиционной и финансовой сферах деятельности с целью создания дополнительной стоимости бизнеса для акционеров (собственников) предприятия» [2].

И. И. Мазур и В. Д. Шапиро трактуют данное понятие следующим образом «под реструктуризацией понимается совокупность мероприятий по комплексному приведению условий функционирования компании в соответствие с изменяющимися условиями рынка и выработанной стратегией ее развития» [4].

Е. Новоселов под реструктуризацией понимает процесс изменения отдельных параметров предприятия для приведения их в соответствие с параметрами внешней среды и достижения определенных целей. При этом параметром является определенная совокупность показателей, характеризующая ту или иную сферу деятельности предприятия.

Приведенные определения реструктуризации, на наш взгляд, отличаются тем, что в первом случае прослеживается более четкая конкретизация сферы применения рассматриваемого процесса, а во втором и третьем больше присутствует обобщение возможностей применения реструктуризации.

В последние годы появился интересный подход к реструктуризации, как к способу увеличения стоимости бизнес- системы. В этом направлении интересна работа Хлебникова Д.В. [7]. Он выделяет две основные цели реструктуризации:

- приведение бизнес-системы в соответствие с ожиданиями собственников;
- повышение стоимости бизнес-системы.

Таким образом, анализ мнений ученых в экономической литературе о сущности и содержании реструктуризации позволяет нам сделать вывод о том, что реструктуризация – это прогрессивное стратегическое направление трансформации бизнеса, представляющее собой взаимосвязанный комплекс мероприятий по повышению эффективности функционирования и инвестиционной привлекательности за счет внешних и внутренних резервов в интересах собственников и персонала предприятия.

Из данного определения реструктуризации следует выделить следующие элементы:

- цель реструктуризации - экономические интересы собственников и персонала;
- результат реструктуризации - повышение эффективности функционирования инвестиционной привлекательности предприятия;
- формы реструктуризации – стратегическая (за счет внешних факторов) и оперативная (за счет внутренних резервов);
- содержание реструктуризации – взаимосвязанная и взаимообусловленная трансформация бизнеса.

Сущность оперативной реструктуризации заключается в том, что она направлена на решение проблем по восстановлению платежеспособности компании в краткосрочном периоде и реализуется за счет внутренних резервов.

Реализация концепции стратегической реструктуризации является комплексным процессом, который предъявляет ко всем участникам высокие требования, отличающиеся от привычной повседневной работы. В настоящее время российский опыт проведения реструктуризации свидетельствует о том, что это тонкий и специфический процесс, учитывающий множество ограничений и особенностей деятельности предприятий.

Это утверждение в полной мере относится и к хлебопекарному производству. В работе хлебопекарной отрасли за годы рыночных преобразований произошли значительные изменения, в первую очередь в объемах вырабатываемой продукции. Выработка хлебобулочных изделий устойчиво снижается, последние годы темпы снижения составляют в среднем по России 3–4% в год. По всем регионам отмечается снижение выработки хлеба, в том числе в Краснодарском крае. В 1995 году выпуск хлеба и хлебобулочных изделий в ассортименте в крае составил 446 тыс. тонн, в 2003 году – 421 тыс. тонн, в 2005 году – 405 тыс. тонн, то есть спад производства за десять лет достиг более 10%. В 2007 году произведено 359 тыс. тонн хлеба и хлебобулочных изделий, при этом объем выпуска составил 95,2% по сравнению с 2006 годом [5].

Преобладающая доля всей продукции Краснодарского края обеспечивается предприятиями промышленного хлебопечения, мощности которых как и в большинстве регионов России, загружены лишь на 40 – 50%. Так, в 2003 году производственные мощности крупных и средних хлебозаводов края составляли 2430 тонн в сутки, средний объем выпуска хлеба и хлебобулочных изделий 1153 тонны в сутки, то есть степень загрузки мощности составила 47%. К началу 2007 года производственные мощности сократились до 2323 тонн, а выпуск продукции до 1033 тонн в сутки, что привело к снижению степени использования мощности до 41% [3].

Резкое падение объемов производства хлеба и хлебобулочных изделий в 90-е годы обусловило снижение эффективности производства. Опережающий рост цен на ресурсы при одновременном ограничении уровня цен на конечную продукцию массового спроса привел к убыточной деятельности большинства хлебозаводов края. Задержка платежей со стороны торговых организаций на длительный период времени приводило к потере платежеспособности.

Основными задачами оперативной реструктуризации в тот период явились восстановление платежеспособности в текущий момент времени и создание экономических и финансовых условий для устойчивого функционирования предприятий в долгосрочном периоде. Эти задачи решались при определенных усилиях региональных органов власти.

Результатом оперативной реструктуризации явилось создание условий для эффективного функционирования, при которых большинство хлебозаводов вышло из зоны убытков в зону получения пока небольших, но стабильных денежных потоков. Таким образом, развитие хлебопекарного производства в нелегкие годы рыночных преобразований подтвердило надежность, устойчивость базового промышленного хлебопечения.

Современный этап развития хлебопекарного производства характеризуется рядом особенностей.

Прежде всего, необходимо отметить, что большинство хлебозаводов края для повышения рентабельности и смягчения колебаний спроса на продукцию значительно расширили свой ассортимент выпускаемой продукции. Например, хлебозавод № 6 г. Краснодара за период рыночных преобразований увеличил ассортимент продукции с 3 до 85 наименований. Были построены и пущены в эксплуатацию цех по выработке сахаристых и сдобных сортов печенья, мелкоштучных булочных изделий, то есть налажен выпуск не только хлебобулочных, но и кондитерских изделий. Аналогичная ситуация характерна и для других предприятий края.

Несмотря на расширение ассортимента продукции, уровень рентабельности продукции остается очень низким. Это обусловлено несколькими факторами.

Хлебозаводы выпускают социально значимый продукт, что заставляет региональные власти строго контролировать цены на хлеб.

Часть мощностей промышленного хлебопечения является резервной, что позволяет в чрезвычайных условиях обеспечить население продукцией, а с другой стороны ухудшает экономическое и финансовое положение предприятий, тем более что льготы на налогу на такое имущество отменены.

В настоящее время сложилась цепочка «сырье – производство – торговля» неблагоприятная с точки зрения экономических условий для хлебозаводов. Зернопереработчики, перекупщики, предприятия сельского хозяйства объединены в крупные холдинги, что позволяет им принимать наиболее выгодные решения для увеличения прибыли, включая рост цен на сырье. В итоге рост цен на сырье значительно опережает рост цен на хлеб, опережающими темпами растут и цены на муку.

Например, в 2006 году в Краснодарском крае прирост цен на муку пшеничную составил 35,9% по сравнению с предыдущим годом, а в 2007 году уже 41,1%. В то же время цена на хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки первого сорта увеличилась соответственно на 15,2% и 17,8%. Темпы прироста цен на хлеб из муки высшего сорта за тот же период были еще ниже и составили соответственно 14,4% и 14,8% [8].

Увеличение себестоимости производства хлеба и хлебобулочных изделий обусловлено и ростом затрат на их упаковку. Продажа в упаковке – это требование торговых сетей, предписаний санитарных служб. Если в 2005 году доля упакованной продукции составляла 30%, то в 2007 году – 70 – 100%.

Практика принудительного сдерживания цен и низкой рентабельности хлебозаводов приводит к снижению инвестиций в техническое перевооружение, тормозит внедрение новых технологий.

Особенностью современного этапа развития хлебопекарного производства является усиление конкуренции со стороны сектора сетевых магазинов и супермаркетов, формат которых предполагает наличие собственных пекарен и перетягивающих на себя определенную часть рядовых покупателей. В Краснодарском крае действует широкая сеть таких супермаркетов как «Ашан», «Перекресток», «Окей», имеющих собственные пекарни и магазинов «Магнит», выпекающих хлебобулочные изделия из замороженных полуфабрикатов.

В этих условиях хлебопекарная промышленность продолжает терять мощности, происходит передел собственности, репрофилирование и закрытие предприятий, инициаторами которых выступают финансовые группы со своими интересами.

Для сохранения промышленного хлебопечения и повышения его эффективности назрела необходимость стратегической реструктуризации за счет консолидации хлебозаводов региона в виде горизонтально интегрированного холдинга. Одной из важнейших задач реструктуризации является сохранение высокого качества хлеба массового спроса за счет использования традиционной технологии его производства. Если говорить о традиции выпекания хлеба в России, то это более богатая и глубокая традиция, чем в большинстве стран Западной Европы. Производство традиционного русского хлеба более длительно, оно проходит несколько этапов, что позволяет получить богатый вкус продукта. Люди хотят получать хлеб вкусный и одновременно полезный для здоровья. В данном направлении Россия исторически опережает многие страны, производя большой ассортимент.

Примером эффективного функционирования крупного объединения хлебозаводов является ОАО «Объединенная хлебная компания» в Республике Татарстан. Компания является холдингом и владеет контроль-

ными или близким к контрольным пакетами акций практически всех хлебозаводов Республики Татарстан. Эта компания стала управляющей компанией с выполнением трех функций: технологическая поддержка, юридическая поддержка и представительство в органах власти. Причиной создания корпорации послужило изменение структуры рынка хлеба и хлебобулочных изделий, усиление конкуренции со стороны сети крупных супермаркетов. Рентабельность хлебного бизнеса в холдинге достигла 10 процентов, что выше средних значений по большинству регионов (для сравнения: рентабельность производства хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения на предприятиях Краснодарского края в 2006 году составила 6,1 процентов, а продукция длительного хранения до сих пор убыточна, убыток достиг уровня 15,8%).

При достигнутом уровне рентабельности у корпорации появилась возможность постепенно обновлять производственные фонды, поддерживая при этом низкие цены на социальные сорта хлеба. Только в 2005 году ОАО «Объединенная хлебная компания» вложило 350 млн. руб. в техническое перевооружение своих предприятий. В 2006 году были запущены еще три линии по производству батонов нарезных [6].

В рамках корпорации действует экспериментальный цех, где с целью изучения спроса изготавливаются различные сорта хлеба. Корпорация плотно сотрудничает с банками, использует лизинговые схемы, то есть становится надежным партнером.

Опыт консолидации хлебопекарных предприятий накоплен и в Липецкой области. В 90-е годы в Липецкой области были объединены ведущие хлебопекарные мощности и их финансовые ресурсы. В рамках акционерного общества были объединены активы, в его состав стало входить 11 крупных производственных филиалов и сеть фирменных магазинов. Продукция корпорации занимает около 80% рынка хлебобулочных изделий Липецкой области [5].

Корпоративная система управления ОАО «Липецкхлебмакаронпром» позволила поднять технический уровень производства и качество выпускаемой продукции. Корпорация реализует крупные инвестиционные ресурсы, расставляет приоритеты исходя из ситуации на рынке и состояния активов каждого филиала. Корпорация расширила цепочку технологического процесса, приобретя зерноперерабатывающее оборудование, занимая достаточно серьезную позицию в технологической цепочке «мука-хлеб-торговля».

Естественно, что крупные объединения и холдинги ставят целью получение прибыли. При этом обеспечение населения хлебобулочными изделиями по наиболее доступным ценам и в ассортименте, рекомендуемым наукой о здоровом питании должно поддерживаться на законодательном уровне.

Существует множество различных мотивов, побуждающих компанию предпринимать шаги, ведущие к изменению ее структуры. В основе всегда лежит стремление увеличить благосостояние собственника. Очень часто за счет объединения компаний можно достичь операционной экономии. Устраняется дублирование функций различных работников, объединяются такие виды деятельности, как маркетинг, учет, снабжение. Чтобы избежать дублирования усилий на какой-либо территории, можно сократить затраты на сыбт продукции. При слиянии промышленных компаний приобретаемая компания, производящая продукцию, которая является дополняющей по отношению к продукции, производимой приобретающей компанией, увеличивает их производство стимулирует спрос на продукцию последней. Достижение подобной экономии известно как синергизм; стоимость компании, образованной в результате слияния, превышает сумму стоимостей составляющих частей.

Помимо операционной экономии слияние может стать причиной получить экономию за счет масштаба. Как известно, при увеличении объема производства издержки снижаются. Обычно имеется в виду экономия за счет масштаба в производстве и не принимается во внимание существование этого эффекта в маркетинге, снабжении, распределении, учете и даже управлении финансами.

Важнейшей предпосылкой объединения хлебозаводов являются взаимоотношения, сложившиеся с поставщиками сырья, с одной стороны, и с торговлей, с другой. В торговле все большую роль стали играть ритейловые сети, которые буквально диктуют свои условия поставщикам хлебобулочных изделий, требуя особых скидок, возмещения транспортных расходов, условий по оплате по мере реализации продукции, отсрочки по платежам до 45-60 дней.

Мощная корпорация имеет реальную возможность заключать более выгодные договоры с поставщиками и покупателями, регулируя их таким образом, чтобы условия поставки сырья на хлебозаводы соответствовали условиям поставок в торговую сеть, что приведет к рациональному соотношению дебиторской и кредиторской задолженности и укрепит платежеспособность корпорации. Кроме этого, выделение вспомогательных производств и транспортных перевозок в сеть специализированных предприятий снизит накладные расходы каждого предприятия.

В результате реструктуризации промышленного хлебопечения появится возможность отрегулировать уровень рентабельности каждого процесса в цепочке «сырье – магазин», так в процессе формирования цены необходимо учитывать не соотношение стоимости каждого звена цепочки в процентах к цене конечного продукта, а рентабельность каждого процесса. Тем более, что хлебопеки зерно не перерабатывают, а на муку для хлебопечения расходуется не более 10-12% собранного урожая, большая часть зерна экспортируется. Рентабельность производства муки в значительной степени зависит от ее сортности, тем не менее она значительно выше, чем в хлебопечении. Так, по официальным данным в Краснодарском крае в 2006 году рентабельность производства муки из зерновых и растительных культур составила 14,9%, то есть в 2,5 раза выше, чем в хлебопечении.

Наличие широчайшего ассортимента выпускаемой продукции позволит в рамках холдинга более рационально использовать производственные мощности, учитывая состояние активов каждого подразделе-

ния, регулируя уровень специализации с учетом ситуации на рынке. Крупное и в то же время мобильное производство с широким ассортиментом хлебобулочной продукции может обеспечить высокий уровень конкурентоспособности, в том числе по ценовому фактору.

Крупное объединение хлебозаводов имеет больше возможности влиять на цены зерна и муки, участвуя в создании запасов зерна за счет централизации финансовых ресурсов наряду с региональными органами власти и получить субсидии на уплату процентов за приобретаемую муку в кредит.

С учетом социальной значимости хлебопекарной промышленности в продовольственной безопасности страны для реализации целей стратегической реструктуризации хлебопекарным предприятиям нужны дополнительные стимулы в области инвестиционной политики, льготного налогообложения, субсидирования. Результатом успешного проведения стратегической реструктуризации компаний будет являться возросший поток чистой текущей стоимости будущих доходов, рост конкурентоспособности в долгосрочном периоде, рыночной стоимости собственного капитала и обеспечение населения хлебом высокого качества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абашкин В.И. Преимущества корпоративной системы управления и проблемы ценообразования в хлебопечении. // Хлебопечение России, 2008. № 2. с.10-12.
2. Евсеев А. Совершенствование методики разработки и отбора вариантов реструктуризации в процессе антикризисного управления промышленными предприятиями. Дис. канд. эк. наук. Орёл.1999г.
3. Использование производственных мощностей по выпуску основных видов продукции в Краснодарском крае в 2006 году. Статистический бюллетень. Краснодар, 2007.60 с.
4. Мазур И. И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний / Справочное пособие М.: Высшая школа, 2000.
5. Производство промышленной продукции в натуральном выражении в Краснодарском крае в январе-декабре 2007 г. Статистический бюллетень, Краснодар, 2008.- 22 с.
6. Хлеб конкурентного периода // Хлебопечение России, 2006.-№ 5.- с.8-10.
7. Хлебников Д.В. Подход к реструктуризации предприятий. www.dist-cons.ru
8. Цены в Краснодарском крае. 2001 – 2007. Статистический сборник. Краснодар, 2008.60 с.

Коды классификатора JEL: R58, C51

ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ИЗМЕНЕНИЯ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ ДЛЯ БЮДЖЕТОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

КРАКАШОВА О.А.

Кракашова О.А. Южно-Российский государственный технический университет
(Новочеркасский политехнический институт),
доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление и экономическая теория»,
кандидат экономических наук, s96511@rambler.ru

Проведен анализ влияния роста тарифов на жилищно-коммунальные услуги для населения и коммунальные услуги для предприятий на уровень инфляции в стране. Построена эконометрическая модель анализа влияния тарифной политики в жилищно-коммунальном комплексе на уровень цен товаров (продуктов и услуг). Выполнена оценка последствий роста цен на товары и услуги, обусловленного изменением тарифной политики в жилищно-коммунальном комплексе, для бюджетов домашних хозяйств.

Ключевые слова: *тариф на жилищно-коммунальные услуги, тарифное регулирование, бюджет домохозяйств*

Тарифной политикой обусловлен целый ряд острых проблем реформирования жилищно-коммунального комплекса (ЖКК). Следует признать, что пока не существует отлаженного механизма контроля над обоснованностью и достоверностью установления тарифов на жилищно-коммунальные услуги. Отсутствие отлаженной системы контроля отрицательно сказывается на финансовом положении отрасли, усложняет оценку инвестиционных рисков для частного бизнеса, заставляет население и предприятия оплачивать не только саму услугу, но расходы и потери, возникающие в результате бесхозяйственности и расточительства жилищно-коммунальных служб [16].

Налоги и обязательные платежи, тарифы на жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) и инфляция являются одними из основных экзогенных факторов, непосредственно влияющих на величину и структуру расходов домашних хозяйств.

Актуальность оценки последствий тарифного регулирования в жилищно-коммунальном комплексе (ЖКК) на бюджеты домашних хозяйств обусловлена спецификой ЖКУ, состоящей в том, что:

- ЖКУ принадлежат к группе жизнеобеспечения и обладают низкой заменяемостью другими услугами [1, с. 40];
- потребителями ЖКУ являются все домашние хозяйства страны;
- в соответствии с [4], тарифы на ЖКУ устанавливаются Постановлениями органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления (ОМС);
- рост тарифов на коммунальные услуги для предприятий (особенно региональных тарифов) вызывает рост цен на остальные товары и услуги, в том числе и местных тарифов на ЖКУ для населения и тарифов на услуги транспорта и связи;
- наличие различных тарифов на коммунальные услуги для различных категорий потребителей (предприятия, население);
- несовершенство методик определения тарифов и контроля качества предоставляемых услуг;
- обязательность оплаты ЖКУ по законодательно установленным нормативам потребления вне зависимости от величины фактического потребления¹;
- официально установлены санкции за несвоевременную оплату ЖКУ.

Вышеизложенное полностью подтверждает мнение Г.Хотеллинга [19, 17, с. 142], о том, что тарифы являются аналогом налогов, а соответственно, влияют на уровень инфляции в стране и состояние бюджетов всех уровней.

Единства мнений по поводу роста тарифов на ЖКУ, связанного с обязательностью перехода на 100% компенсацию затрат по их предоставлению населением по всей стране, не наблюдается по сей день даже на самом высоком уровне. Так, министр экономики Г. Греф заявлял, что высокие тарифы на ЖКУ «серьезно разгоняют инфляцию» и поднимать их с 2006 г. еще на 25-30% (в 2005г. по данным Росстроя, уровень оплаты услуг населением составляет 65-70%) нецелесообразно. По подсчетам МЭРТ, это может спровоцировать рост инфляции в следующем году до 9-9,5% (при запланированных 7,5-8%). По мнению Грефа, для сдерживания инфляции тарифы в ЖКХ должно регулировать государство. В свою очередь, у министра финансов А. Кудрина противоположная точка зрения. Он считает, что скорейший переход к 100-процентной оплате улучшит состояние дел в жилищном хозяйстве и снимет излишнюю нагрузку с федерального бюджета [13].

Совершенствование законодательной базы в области тарифного регулирования в ЖКК с целью обеспечить «достижение баланса интересов потребителей товаров и услуг организаций коммунального комплекса и интересов указанных организаций, обеспечивающего доступность этих товаров и услуг для потребителей и эффективное функционирование организаций коммунального комплекса» [5, ст.3] продолжается по сей день.

В настоящее время в соответствии с законодательством РФ [5, 8, 9, 10] тарифы на электричество и газ сетевой устанавливаются органами государственной власти субъектов РФ («региональные тарифы»), а тарифы на: горячее и холодное водоснабжение, отопление², водоотведение и очистка сточных вод, утилизация (захоронение) твердых бытовых отходов, содержание и ремонт жилого фонда и т.п.³ – органами местного самоуправления («местные тарифы»). При этом необходимо учитывать предельные индексы минимально и максимально возможного изменения установленных тарифов на товары и услуги организаций коммунального комплекса с учетом надбавок к тарифам на товары и услуги организаций коммунального комплекса, утверждаемых в среднем по субъектам РФ и (или) по муниципальным образованиям на очередной финансовый год, Федеральными органами исполнительной власти и органами государственной власти субъектов РФ соответственно.

Принимая во внимание тот факт, что коммунальные услуги, потребляемые предприятиями в процессе производства продукции (товаров и/или услуг), являются ресурсами производства, а, следовательно, цены (тарифы) на коммунальные услуги для предприятий являются ценами ресурсов производства и включаются в себестоимость их продукции, можно говорить о том, что они оказывают определенное влияние на инфляцию.

Изменение региональных тарифов на коммунальные услуги для предприятий (T_{ξ}^{Π} , $\xi = \overline{1, l}$) при всех прочих равных условиях, вызывает соответствующее изменение местных тарифов на коммунальные

¹ Осуществляется при отсутствии приборов учета. Кроме того, существуют услуги, по которым оплата всегда осуществляется по нормативам, а фактическое потребление их каждым домохозяйством не учитывается в принципе (например, вывоз твердых бытовых отходов (ТБО), пользование лифтом и т.п.), а, следовательно, домохозяйство лишено возможности, сократив потребление этих услуг, влиять на величину и структуру расходной части своего бюджета.

² В соответствии с [9] регулирование тарифов на тепловую и электрическую энергию, отпускаемую коммунальными предприятиями, находящимися в муниципальной собственности, производится органами местного самоуправления. Регулирование тарифов на тепловую и электрическую энергию, отпускаемую энергоснабжающими организациями коммунальным предприятиям, производится региональными энергетическими комиссиями (РЭК), которые в соответствии с законом полностью независимы в своих решениях [18, с.57]. Выбор способа утверждения тарифов на тепловую энергию осуществляется РЭК в соответствии с [3].

³ Указанные тарифы устанавливаются органами местного самоуправления в том случае, если 80% и более их услуг потребляется в рамках данного муниципального образования, в противном случае тарифы устанавливаются органами государственной власти субъекта РФ [5, 8, 9].

услуги для предприятий (T_{ζ}^H , $\zeta = \overline{l+1, g}$) и ЖКУ для населения (T_i^H , $i = \overline{l, m}$)¹ на величину

$$\Delta T_{\zeta} = \sum_{\xi=1}^l V_{\xi} \cdot \Delta T_{\xi}^H \cdot \alpha_{\xi}, \quad (1)$$

где ΔT_{ζ} – изменение тарифа на коммунальную услугу при изменении тарифа на ξ -ю, потребляемую им коммунальную услугу (ресурс); V_{ξ} – объем потребления ξ -й коммунальной услуги (ресурса) предприятием при оказании услуги s ($\xi = \overline{1, l}$, $\zeta = \overline{l+1, g}$); ΔT_{ξ}^H – изменение тарифа для предприятий на ξ -ю коммунальную услугу (ресурс); α_{ξ} – коэффициент эластичности изменения T_{ζ} по T_{ξ}^H .

Влияние изменения региональных тарифов на коммунальные услуги для предприятий, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, на рост местных тарифов² на коммунальные услуги для предприятий и ЖКУ для населения также можно определить из уравнения множественной регрессии вида

$$\Pi_{\zeta} = a + \sum_{\xi=1}^l b_{\xi} \cdot \Pi_{\xi}^H + \varepsilon, \quad (2)$$

где Π_{ζ} – индекс изменения тарифа на s -ю услугу (для населения или предприятия) ($\zeta = \overline{l+1, g}$); Π_{ξ}^H – индекс изменения тарифа на ξ -ю коммунальную услугу для предприятий ($\xi = \overline{1, l}$); ε – случайная величина; a и b_{ξ} – параметры уравнения (неизвестные коэффициенты); причем коэффициенты регрессии b_{ξ} представляют собой не что иное, как коэффициенты эластичности изменения Π_{ζ} в зависимости от изменения Π_{ξ}^H (т.е. $\alpha_{\xi s} = b_{\xi}$).

Выражения (1) и (2) не учитывают, что все предприятия, оказывающие ЖКУ, потребляют помимо коммунальных услуг (ресурсов), цены на которые устанавливаются органами государственной власти субъектов РФ, также и услуги, цены на которые устанавливаются органами местного самоуправления (в том числе часто и собственные). С учетом этого факта (1) и (2) принимают вид (1.1) и (2.1) соответственно

$$\Delta T_s = \sum_{k=1}^g V_k \cdot \Delta T_k^H \cdot \alpha_k, \quad s = \overline{1, g}, \quad k = \overline{1, g}, \quad (1.1)$$

$$\Pi_s = a + \sum_{k=1}^g b_k \cdot \Pi_k^H + \varepsilon, \quad s = \overline{1, g}, \quad k = \overline{1, g}. \quad (2.1)$$

Влияние изменения тарифов на коммунальные услуги для предприятий и ЖКУ для населения на изменение цены другого j -го товара (продукта или услуги) определяется из системы одновременных уравнений вида

$$\begin{cases} Q_j^D = \alpha_0 + \sum_{j=1}^n \alpha_j \cdot P_j + \alpha_{n+1} \cdot C_t + \varepsilon_t, \\ Q_j^S = \beta_0 + \beta_1 \cdot P_j + \sum_{s=1}^g \beta_{s+1} \cdot T_s^H + \sum_{k=g+1}^w \beta_{k+1} \cdot P_k^{pec} + \beta_{w+2} \cdot H_t^H + u_t, \\ C_t = Y_t^{CДC} - I_t, \\ Y_t^{CДC} = Y_{t-1} - H_t^X - H_t^{ЖКУ}, \\ Q_j^D = Q_j^S, \end{cases} \quad (3)$$

где Q_j^D – объем спроса на j -й товар в текущем периоде времени t ($j = \overline{1, n}$, $t = \overline{1, T}$, в данном случае $t=1$ месяц); Q_j^S – объем предложения j -го товара в период времени t ; P_j – цена j -го товара в период времени t ; Y_{t-1} – совокупный (номинальный) доход домохозяйства, полученный в предыдущем $(t-1)$ -м периоде

¹ Без ограничения общности полагаем, что первые g видов ЖКУ для населения – это коммунальные услуги, а оставшиеся $(m-g)$ – жилищные услуги.

² В большинстве случаев речь идет о тарифах на тепловую и электрическую энергию, отпускаемую энергоснабжающими организациями коммунальным предприятиям.

времени; H_t^X – величина налогов и обязательных платежей, уплачиваемых домохозяйством из совокупного дохода предыдущего периода, в текущем периоде; $I_t^{ЖКУ}$ – величина затрат домохозяйства на оплату ЖКУ, потребленных в предыдущем периоде¹; $Y_t^{СДС}$ – величина свободных денежных средств домохозяйства, т.е. часть совокупного дохода домохозяйства, полученного в предыдущем периоде (Y_{t-1}), оставшаяся в его распоряжении после уплаты в текущем периоде налогов и обязательных платежей и оплаты ЖКУ; C_t – часть свободных денежных средств домохозяйства, направляемая на потребление товаров в текущем периоде; I_t – часть свободных денежных средств домохозяйства, направляемая на инвестирование (сбережение) в период времени t ; w – количество видов ресурсов предприятия, необходимых для производства j -го товара (без ограничения общности полагаем, что первые g видов ресурсов – потребляемые предприятием коммунальные ресурсы); P_k^{pec} – цена k -го ресурса предприятия в текущем периоде ($k = g + 1, w$); $H_t^П$ – величина налогов и обязательных платежей, уплачиваемых предприятием в t -м периоде.

При построении системы одновременных уравнений (3) было принято допущение, состоящее в том, что домохозяйство является рациональным покупателем, добросовестным и законопослушным плательщиком, т.е. своевременно и в полном объеме уплачивает налоги и обязательные платежи и оплачивает потребленные им коммунальные услуги. Таким образом, считаем, что функция спроса зависит от оставшихся в его распоряжении свободных денежных средств (а точнее, от части этих средств, направляемых на потребление).

Тарифная политика в ЖКК оказывает влияние на структуру бюджета домохозяйства, причем как на его расходную, так и на доходную части. Приращение расходов домохозяйства от роста цен (тарифов) на ЖКУ описываются выражением

$$\Delta ZB_{ДХ} = \sum_{i=1}^m V_i^{ЖКУ} \cdot \Delta T_i^H + \sum_{j=1}^n V_j^T \cdot \gamma_j \cdot \Delta P_j \quad (4)$$

где $\Delta ZB_{ДХ}$ – изменение затрат бюджета домохозяйства, связанных с ростом тарифов на ЖКУ; $V_i^{ЖКУ}$ – объем потребления домохозяйством i -й ЖКУ ($i = 1, m$); ΔT_i^H – изменение тарифа для населения на i -ю ЖКУ; V_j^T – объем потребления домохозяйством j -го товара (продукта или услуги) ($j = 1, n$); γ_j – доля изменения цены на j -й товар (P_j) за счет изменения тарифов на коммунальные услуги для предприятий и на ЖКУ для населения; ΔP_j – изменение цены на j -й товар (продукт или услугу).

Коэффициент γ_j можно определить, перейдя в системе одновременных уравнений (3) к приращениям переменных в текущем периоде по отношению к предыдущему. Тогда

$$\gamma_j = \frac{1}{\Delta P_j} \cdot \frac{\sum_{s=1}^g \beta_s \cdot \Delta T_s^П + \alpha_{n+1} \cdot \Delta И^{ЖКУ}}{\alpha_j - \beta_1}, \quad (5)$$

Следует отметить, что (3) и (4) скорректированы с учетом четырех факторов:

- тарифы на ЖКУ для предприятий вызывают рост инфляции;
- обязательные платежи домохозяйства уменьшают величину его располагаемого дохода;
- тарифы на ЖКУ для населения сдерживают инфляцию за счет того, что уменьшают величину оставшегося после оплаты ЖКУ располагаемого дохода домохозяйства;
- обязательные платежи предприятия, как правило, учитываются в цене товара.

Из (4) видно, что домохозяйство несет как прямые потери от роста тарифов на ЖКУ для населения, так и косвенные потери от инфляции, усиливающейся за счет роста тарифов на коммунальные услуги для предприятий.

Однако, следует учитывать тот факт, что с ростом тарифов на ЖКУ для населения будет расти величина прожиточного минимума, а, следовательно, и доля домохозяйств получающих субсидию на оплату жилья и коммунальных услуг, и сама величина этой субсидии (т.к. она тоже рассчитывается исходя из установленной для данного субъекта РФ величины прожиточного минимума и установленных в муниципальном образовании нормативов потребления и тарифов на ЖКУ) [12].

В случае, если с ростом цен (тарифов) на ЖКУ домохозяйство приобрело право на получение адресной субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг или ее величина изменилась, влияние тарифной политики на доходную часть бюджета домохозяйства описывается выражением

$$\Delta ДБ_{ДХ} = \Delta СДХ_{ЖКУ}, \quad (6)$$

где $\Delta СДХ_{ЖКУ}$ – приращение величины субсидии по оплате жилья и коммунальных услуг, получаемой домохозяйством; $\Delta ДБ_{ДХ}$ – изменение доходной части бюджета домохозяйства.

Согласно законодательству [12], домохозяйство приобретает право на получение адресной субсидии на оплату жилья и коммунальных услуг в случае если:

¹ В соответствии с [11] оплата за ЖКУ, потребленные в предыдущем месяце, производится не позднее 15 числа текущего месяца.

1. совокупный доход домохозяйства ниже официально установленного для субъекта РФ прожиточного минимума или затраты на оплату ЖКУ превышают максимально допустимую долю совокупного дохода домохозяйства¹;
2. домохозяйство не имеет задолженности по оплате ЖКУ.

Кроме того, в некоторых случаях органы местного самоуправления вводят льготы по уплате местных налогов для граждан, получающих субсидии по оплате жилья и коммунальных услуг. Например, Администрация г. Новочеркасска Ростовской обл. освобождает граждан, получающих субсидии по оплате жилого помещения и коммунальных услуг, от уплаты налога на землю [6].

С учетом налоговых льгот (6) принимает вид:

$$\Delta DB_{ДХ} = \Delta CДХ_{ЖКУ} + \Delta НЛ_{МБ}^{ДХ}, \quad (6.1)$$

где $\Delta НЛ_{МБ}^{ДХ}$ – размер налоговых льгот для домохозяйства, связанных с получением субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг.

Таким образом, принимая во внимание выражения (4) и (6.1), совокупный эффект изменения тарифов на ЖКУ для бюджета домохозяйства описывается выражением

$$\Delta ЭБ_{ДХ} = \Delta DB_{ДХ} - \Delta ЗБ_{ДХ} = \Delta CДХ_{ЖКУ} + \Delta НЛ_{МБ}^{ДХ} - \sum_{i=1}^m V_i^{ЖКУ} \cdot \Delta T_i^H - \sum_{j=1}^n V_j^T \cdot \gamma_j \cdot \Delta P_j \quad (7)$$

Величина субсидии домохозяйствам по оплате жилья и коммунальных услуг не может превышать фактических затрат домохозяйства на оплату ЖКУ и, как правило, лишь частично покрывает эти затраты.

Оценка эффекта для бюджетов домашних хозяйств (7) от роста тарифов на ЖКУ для населения и коммунальные услуги для предприятий не учитывает:

- 1) изменения в доходах домохозяйства, обусловленные инфляцией, на которую, как было показано выше, изменения тарифов на ЖКУ также оказывают влияние;
- 2) риск возникновения задолженностей по оплате ЖКУ, а, следовательно, риск роста расходов на оплату ЖКУ за счет начисления пени, а также риск потери собственности и/или существенного ухудшения жилищных условий домохозяйств. Вместе с тем эти риски вполне реальны, что подтверждается данными, приведенными в табл. 1.

Кроме того, необходимо отметить, что уравнение (7) не учитывает изменения объемов фактического потребления товаров и услуг (в том числе ЖКУ), а, следовательно, влияния тарифной политики в ЖКК на уровень и качество жизни населения.

Таблица 1

Доля расходов на ЖКУ в доходах населения и установленной величине прожиточного минимума при полном возмещении затрат на их предоставление

	1995 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Доля ЖКУ в среднедушевых денежных доходах (в месяц), %	28,88	25,86	27,6	30,78	33,34	34,01	37,48
Доля ЖКУ в среднемесячной номинальной начисленной заработной плате, %	31,54	26,54	26,08	27,87	31,35	32,35	35,15
Доля ЖКУ в среднем размере назначенных месячных пенсий, %	61,42	71,65	74,25	83,09	98,66	107,59	118,47
Доля ЖКУ в величине прожиточного минимума (все население), %	56,42	48,76	56,33	67,2	81,63	91,75	96,04
Доля ЖКУ в величине прожиточного минимума (трудоспособное население), %	50,13	44,7	51,87	61,74	74,83	83,78	88,57
Доля ЖКУ в величине прожиточного минимума (пенсионеры), %	80,02	64,91	73,86	88,11	107,41	121,04	126,03
Доля ЖКУ в величине прожиточного минимума (дети), %	55,47	48,84	56,37	67,54	82,49	93,72	98,98

Источник: Составлена автором на основе официальных статистических данных, опубликованных в: Россия в цифрах. 2006: Краткий статистический сборник / Росстат. – М., 2006. – 462с.; Российский статистический ежегодник. 2006: Статистический сборник / Росстат. – М., 2006. – 806с.

К сожалению, после принятия федеральных законов №131-ФЗ [4] и №122-ФЗ [7] ОМС напрямую заинтересованы в перекладывании бремени финансирования всех расходов организаций ЖКХ на население посредством тарифной политики.

Однако, такая политика ОМС приводит не к повышению эффективности предприятий ЖКХ, а к чрезмерному росту цен (тарифов) на ЖКУ для населения, во многом обусловленному, внедрением надбавок к тарифам для потребителей, призванных обеспечить финансирование инвестиционных программ предприятий ЖКХ, т.е. затрат, связанных не непосредственно с производством ЖКУ, а с модернизацией и развитием коммунальной инфраструктуры (благо такие возможности ОМС предоставлены федеральным законом №210-ФЗ [5]). Это в свою очередь ведет к снижению активности предприятий ЖКХ и ОМС по привлечению в отрасль частных инвестиций и отсутствию заинтересованности в снижении себестоимости ЖКУ путем внедрения ресурсосберегающих технологий.

¹ Правительством РФ установлена максимальная доля затрат на ЖКУ составляет 22% от совокупного дохода семьи [12]. Органами государственной власти субъекта РФ может быть установлено свое значение максимальной доли затрат на оплату ЖКУ, но оно не должно превышать величины установленной Правительством РФ.

Повышение цен на ЖКУ приведет к увеличению расходов домашних хозяйств на оплату данных услуг, в результате большее количество граждан получит право на получение субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг [15, с. 20]. Однако, в соответствии с федеральным стандартом максимально допустимая доля собственных расходов граждан на оплату ЖКУ в совокупном доходе домохозяйства составляет 22%, причем семья может обратиться за получением субсидии в случае, если этот показатель превышает оплату социальной нормы площади жилья и нормативов потребления ЖКУ. В то время как по выводам специалистов, доля платежей за ЖКУ не должна превышать 10% от семейного дохода, так как, с одной стороны, за пределами этой цифры начинается быстрый рост неплатежей, с другой стороны, превышение этой доли для малообеспеченных семей ведет к необходимости отказываться от жизненно важных товаров и услуг, в том числе, связанных с питанием, лечением и образованием [14, с. 14].

Расчетные данные, приведенные в табл. 1, подтверждают, что переход на 100% оплату ЖКУ при существующей динамике роста пенсий (тенденции в отношении роста средней начисленной заработной платы и среднедушевых доходов выглядят более утешительно, хотя и превышают установленный уровень в 22%) вызовет тотальную задолженность за ЖКУ среди пенсионеров, а также спровоцирует значительный рост величины прожиточного минимума и количества семей, обратившихся за предоставлением адресных субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг.

Сегодня очевидна необходимость постепенного перехода к самокупаемости жилья и коммунальных услуг, к переносу бремени затрат по содержанию и развитию ЖКХ на потребителя в принципе. Однако преобразование в этой сфере не должно сводиться к простому повышению тарифов, как зачастую происходит сейчас [14, с. 9]. Психологически люди не могут смириться с повышением цен при понижении качества услуг и жилья, что наряду с низким уровнем доходов большинства граждан страны приводит к бурным протестам со стороны населения против перехода к 100% оплате ЖКУ потребителями [2, с. 102].

Акцентируя внимание на хотя и необходимой, но абстрактной для людей макроэкономической цели реформирования ЖКХ – снижении нагрузки на бюджеты всех уровней, вне учета последствий принимаемых решений для домохозяйств, приводит к чрезмерному росту тарифов на ЖКУ, следствием чего является снижение уровня и качества жизни, рост дифференциации населения по доходам и повышение риска ухудшения жилищных условий граждан, что, в свою очередь, вызовет рост уровня бедности, борьба с которой объявлена в числе глобальных задач России и ООН.

ЛИТЕРАТУРА

1. Туровский А.А. Роль аудита в формировании цен на жилищно-коммунальные услуги // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального собрания РФ. 2004. №14(234). С.126-129 [Электронный ресурс]. Режим доступа http://concil.gov.ru/inf_sl/inf_iau/iau.htm, с.126
2. Каменева Е.А. Реформа ЖКХ, или Теперь мы будем жить по-новому / Е.А. Каменева. Ростов н/Д.: Феникс, 2005. с. 348.
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
4. Hotelling H. The General Welfare in Relation to Problems of Taxation and of Railway and Utility Rates // *Econometrica*. 1938. Vol. 6. № 3. P. 242-269.
5. Хотеллинг Г. Общее благосостояние в связи с проблемами налогообложения и установления железнодорожных тарифов и тарифов на коммунальные услуги // Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1 Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000, С. 142-175.
6. Попова Е. Игра на процентах // Экономика и жизнь. 2005. № 38.
7. Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса: Федеральный закон РФ от 30.12.2004г. №210-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1. Ст. 36; 2005. № 52(1). Ст. 5597.
8. О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» и некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 26.12.2005 г. № 184-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1. Ст. 36; 2005. № 52(1). Ст. 5597.
9. О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации: федер. закон РФ от 14.04.1995 г. № 41-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1995. № 16. Ст. 1316; 2003. № 13. Ст. 1180; 2003. № 28. Ст. 2894; 2004. № 35. Ст. 3607; 2005. № 52(1). Ст. 5597.
10. О порядке и условиях оплаты гражданами жилья и коммунальных услуг: постановлением Правительства РФ от 30 июля 2004 г. № 392 // Собрание законодательства РФ. 2004. № 32. Ст. 392.
11. Черняк В.З. Жилищно-коммунальное хозяйство: развитие, управление, экономика: учеб. пособие / В.З. Черняк. М.: КНОРУС, 2007. 392 с.
12. Методические указания по расчету регулируемых тарифов и цен на электрическую (тепловую) энергию на розничном (потребительском) рынке, утверждены приказом Федеральной службы по тарифам от 06.08.2004 г. № 20-э/2 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2004. № 44. С. 3-97.
13. О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам: постановление Правительства РФ от 29.05.2006г. № 307 // Собрание законодательства РФ. 2006. № 23. Ст. 2501.
14. О предоставлении субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг: постановление Правительства РФ от 14.12.2005г. № 761 // Собрание законодательства РФ. 2005. № 51. Ст. 5547.

15. Об утверждении «Положения о земельном налоге на территории города Новочеркасска»: решение городской Думы г. Новочеркасска от 21.10.2005г. № 54 в ред. решений городской Думы г. Новочеркасска от 30.06.2006г. № 148, от 05.12.2006г. № 201 // Новочеркасские ведомости. 2005. №. 43(802). С.14.
16. О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов "О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»": федер. закон РФ от 22.08.2004 № 122-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2004. № 35. Ст. 3607.
17. Сазонов С.П., Завьялов Д.Ю. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы и решения // Финансы. 2006. №1. С.19-21.
18. Проект аналитического доклада «Экономические проблемы реформы жилищно-коммунального хозяйства регионов» // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального собрания РФ. 2004. №14(234). С.4-42 [Электронный ресурс]. Режим доступа http://concil.gov.ru/inf_sl/inf_iau/iau.htm.
19. Климантова Г.И. Информационно-аналитический материал «Социальные последствия жилищно-коммунальной реформы» // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального собрания РФ. 2004. №14(234). С.97-111 [Электронный ресурс]. Режим доступа http://concil.gov.ru/inf_sl/inf_iau/iau.htm.

Коды классификатора JEL: G21

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ-ЗАЕМЩИКА

ПОЛТАВСКИЙ Д.Э.

Полтавский Д.Э. Южный Федеральный Университет,
студент экономического факультета,
dimaksay@yandex.ru

Финансовая устойчивость банка должна быть обеспечена квалифицированным выбором партнеров на внутреннем и внешнем рынках. Важнейшим средством такого выбора является анализ кредитоспособности клиента, позволяющий оценить вероятность выполнения клиентом своих обязательств и принимать соответствующие управленческие решения.

Ключевые слова: кредитоспособность клиента; оценка кредитоспособности клиента; коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент быстрой ликвидности; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент наличия собственных оборотных средств; рентабельность продукции; рентабельность предприятия; класс кредитоспособности; деловой риск; финансовый мониторинг

Перемены, происходящие в экономике России, существенно изменяют взаимоотношения банков с субъектами хозяйствования – предприятиями, организациями, другими банками. Банки как коммерческие организации, основными операциями которых являются кредитование, расчетные, депозитные, кассовые операции, несут при их проведении самые разнообразные риски: невозврат выданного кредита, неуплату процентов по ссуде, риски расчетные и т.п. Высокая рискованность банковских операций связана главным образом с условиями и результатами деятельности его клиентов.

Для оценки кредитоспособности заемщика используются следующие коэффициенты: текущей ликвидности, быстрой (оперативной) ликвидности, эффективности оборачиваемости запасов, эффективности оборачиваемости дебиторской задолженности, эффективности оборачиваемости основного капитала, эффективности оборачиваемости активов, соотношение всех долговых обязательств (краткосрочных и долгосрочных) и активов, соотношение всех долговых обязательств и собственного капитала, соотношение всех долговых обязательств и акционерного капитала, соотношение долгосрочной задолженности и фиксированных активов. Перед кредитными учреждениями постоянно стоит задача выбора показателей для определения способности заемщика выполнить свои обязательства по своевременному и полному возврату кредита.

Сегодня эта проблема приобрела особую остроту. Общеэкономическая функция банков по трансформации рисков существенно ослабла. Кредитная деятельность коммерческих банков осложняется отсутствием у многих из них отработанной методики оценки кредитоспособности, недостаточностью информационной базы для полноценного анализа финансового состояния клиентов. Большинство средних и мелких банков вообще не имеет должного аналитического аппарата и не поддерживает связь со специальными информационными, аналитическими и консалтинговыми службами, сведения которых позволяют получить точную оценку кредитоспособности заемщиков.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). В западной банковской практике кредитоспособность трактуется как желание, соединенное с возможностью, своевременно погасить выданное обязательство. Понятие «кредитоспособность» отражает юридический статус заемщика, его репутацию и экономическую состоятельность. Поэтому при выборе клиента (ссудозаемщика) необходимо установить его юридический статус, оценить репутацию заемщика по отношению к своим обязательствам в прошлом и произвести анализ экономической состоятельности.

Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Степень неплатежеспособности в прошлом является одним из формальных показателей, на которую опираются при оценке кредитоспособности клиента. Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвиден и достаточен размер собственного капитала, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента. Кредитоспособные клиенты не допускают длительных неплатежей банку, поставщикам, бюджету.

Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального риска банка, связанного с выдачей конкретного кредита данному заемщику. Для наблюдения за заемщиками, определения их кредитоспособности, контроля целевого использования кредитов коммерческие банки проводят финансовый мониторинг.

Оценка кредитоспособности предприятий базируется на фактических данных баланса, отчета о прибылях и убытках, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В оценке кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализа денежного потока, делового риска [1, с. 377].

В анализе кредитоспособности на современном этапе развития кредитного рынка необходимы как серьезные теоретические и статистические исследования, так и осмысление мирового опыта.

В мировой и российской банковской практике для оценки кредитоспособности заемщика используются различные финансовые коэффициенты. Их выбор определяется особенностями клиентуры банка, возможными причинами финансовых затруднений, кредитной политикой банка. Используемые коэффициенты можно разбить на три группы:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент наличия собственных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Основными оценочными показателями являются следующие коэффициенты.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами K_1 , чем выше доля привлеченных средств (краткосрочных и долгосрочных) и меньше доля собственного капитала, тем ниже класс кредитоспособности клиента. Однако окончательный вывод делают только с учетом динамики коэффициентов прибыльности.

Промежуточный коэффициент покрытия (коэффициент быстрой ликвидности) K_2 рассчитывается как отношение ликвидных активов к текущим пассивам. Ликвидные активы представляют собой ту часть текущих пассивов, которая относительно быстро превращается в наличность, готовую для погашения долга. К ликвидным активам в мировой банковской практике относятся денежные средства и дебиторскую задолженность, в российской практике – также часть быстро реализуемых запасов. С помощью коэффициента быстрой ликвидности можно прогнозировать способность заемщика быстро высвободить из оборота средства в денежной форме для погашения долга банка в срок.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) K_3 предполагает сопоставление текущих активов, т.е. средств, которыми располагает клиент в различной форме (денежные средства, дебиторская задолженность нетто ближайших сроков погашения, стоимости запасов товарно-материальных ценностей и прочих активов), с текущими пассивами, т.е. обязательствами ближайших сроков погашения (ссуды, долг поставщикам, по векселям, бюджету, рабочим и служащим). Если долговые обязательства превышают средства клиента, последний является некредитоспособным. Отсюда приведенные нормативные уровни коэффициента. Значение коэффициента, как правило, не должно быть меньше единицы. Исключение допускается только для клиентов банка с очень быстрой оборачиваемостью капитала [1, с. 378].

Коэффициент K_4 характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее текущей деятельности и дает представления о той части оборотного капитала организации, которая не зависит от краткосрочных обязательств.

Рентабельность продукции (или рентабельность продаж) K_5 характеризует выход прибыли в процессе реализации продукции на единицу издержек производства от основной деятельности. Рентабельность деятельности предприятия K_6 характеризует эффективность деятельности предприятия, рациональность использования имеющегося капитала и определяется как отношение чистой прибыли к активам или собственному капиталу.

Классификация показателей в зависимости от их фактических значений представлена в нижеследующей таблице [2, с. 193].

Финансовые показатели оценки кредитоспособности.

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
K_1	0,5 и выше	0,1-0,5	менее 0,1
K_2	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
K_3	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
K_4			
Кроме предприятий торговли и лизинговых компаний	0,4 и выше	0,25-0,4	менее 0,25
Для предприятий торговли и лизинговых компаний	0,25 и выше	0,15-0,25	менее 0,15
K_5	0,1 и выше	менее 0,10	нерентаб.
K_6	0,06 и выше	менее 0,06	нерентаб.

Формула расчета суммы баллов S имеет вид:

$$S = 0,1 \cdot K_1 + 0,1 \cdot K_2 + 0,4 \cdot K_3 + 0,2 \cdot K_4 + 0,15 \cdot K_5 + 0,1 \cdot K_6$$

Устанавливается три класса кредитоспособности: первоклассные заемщики, кредитование которых не вызывает сомнений; кредитование заемщиков второго класса требует взвешенного подхода; кредитование заемщиков третьего класса связано с повышенным риском.

Класс кредитоспособности определяется на основе суммы баллов по шести основным показателям, качественного анализа рисков, а также оценки дополнительных показателей, которые учитываются при вынесении решения о предоставлении кредита предприятию.

Сумма баллов S влияет на класс кредитоспособности следующим образом. Для первого класса кредитоспособности: $S = 1,25$ и менее. Обязательным условием отнесения к данному классу является значение коэффициента K_5 на уровне, установленном для первого класса кредитоспособности. Для второго класса кредитоспособности значение суммы баллов находится в диапазоне $1,25 < S \leq 2,35$. Обязательным условием отнесения к данному классу является значение коэффициента K_5 на уровне, установленном не ниже чем для второго класса кредитоспособности. В случае третьего класса – значение $S > 2,35$.

Названные финансовые коэффициенты можно рассчитывать на основе фактических отчетных данных или прогнозных величин на планируемый период.

При стабильной экономике или относительно стабильном положении заемщика оценка его кредитоспособности в будущем может опираться на фактические характеристики за прошлые периоды. В зарубежной практике такие фактические показатели берут как минимум за три года. В этом случае основой расчета коэффициентов кредитоспособности являются средние за год (квартал, полугодие, месяц) остатки запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, средств в кассе и на счетах в банке, размер акционерного капитала (уставного фонда), собственного капитала и т.д.

В условиях нестабильной экономики (например, спада производства), высоких темпов инфляции фактические показатели за прошлые периоды не могут быть единственной базой оценки способности клиента погашать свои обязательства, включая ссуды банка, в будущем. В этом случае следует использовать либо прогнозные данные для расчета названных коэффициентов, либо рассматриваемый способ оценки кредитоспособности предприятия дополняется другим анализом, например, анализом делового риска в момент выдачи ссуды и оценкой менеджмента.

При выдаче ссуд на относительно длительные сроки (год и более) также необходимо получить от клиента, кроме отчета за прошлые периоды, прогнозы баланса, доходов, расходов и прибыли на период, соответствующий периоду выдачи ссуды. Прогноз обычно базируется на планировании темпов роста (снижения) выручки от реализации и детально обосновывается клиентом.

Для более полной оценки кредитоспособности заемщика осуществляется анализ делового риска, обусловленного тем, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. В условиях экономической нестабильности анализ делового риска в момент выдачи ссуды существенно дополняет оценку кредитоспособности клиента с помощью факторов, которые определяются на базе фактических данных истекших отчетных периодов.

Оценка делового риска коммерческим банком может формализоваться и проводиться по системе скоринга, когда каждый фактор делового риска оценивается в баллах. Так, если число поставщиков более трех, то риск оценивается в 10 баллов; если два поставщика – 5 баллов; один поставщик – 1 балл.

Уровень конкуренции оценивается следующим образом. Если нет конкуренции, то ее уровень оценивается в 40 баллов. На олигополистическом рынке он составляет 20 баллов, в случае жесткой конкуренции, способствующей снижению цен и продвижению продукта – 40 баллов; в случае жесткой конкурентной борьбы со слиянием и поглощением – 10 баллов; на монополизированном рынке – 0 баллов; если рынок не может быть оценен объективно – 5 баллов [3, с. 93].

Учитывается отраслевая устойчивость бизнеса. В отрасли, развивающейся ускоренными темпами, деловой риск оценивается в 20 баллов; в стабильно развивающейся отрасли – в 10 баллов; в случае стагнации производства в отрасли риск оценивается в 0 баллов. Кредитная история предприятия оказывает влияние на оценку кредитоспособности следующим образом: положительная кредитная история в 10 баллов, от-

сутствие кредитной истории – в 5 баллов; отрицательная кредитная история – в 0 баллов. Позитивная деловая репутация клиента оценивается в 10 баллов, негативная – в 0 баллов. При отсутствии риска ухудшения экономической ситуации в регионе или стране – 5 баллов, при наличии риска – 0 баллов.

Аналогичную модель оценки делового риска применяют и на основе других критериев. Баллы про- ставляют по каждому критерию и суммируют. Чем больше сумма баллов, тем меньше риск и больше ве- роятность завершения сделки с прогнозируемым эффектом, что позволит заемщику в срок погасить свои долговые обязательства.

Перечисленные факторы делового риска обязательно принимаются во внимание при разработке банком стандартных форм кредитных заявок, технико-экономических обоснований возможности выда- чи ссуды.

В качестве дополнительных показателей оценки кредитоспособности заемщика могут выступать:

- оценка менеджмента (максимальное количество баллов – 30);
- длительность деловых взаимоотношений Банка с заемщиком:
 - 1) более одного года – 15 баллов;
 - 2) менее одного года – 5 баллов;
- значимость заемщика в масштабах региона (максимальное количество баллов – 30);
- убытки, полученные плано-во или по причине сезонности (не более 5 баллов).

Дополнительные показатели позволяют лишь подтвердить решение банка принятое на основе финан- совых показателей и оценки делового риска.

По данным баланса ОАО «Донречфлот» на 01.07.2006, оценим его кредитоспособность по названным выше показателям [4].

Финансовые коэффициенты:

- 1) коэффициент обеспеченности собственными средствами $K_1 = 1,13$;
- 2) промежуточный коэффициент покрытия (быстрой ликвидности) $K_2 = 1,43$;
- 3) коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) $K_3 = 1,56$;
- 4) коэффициент наличия собственных средств $K_4 = 0,1$;
- 5) рентабельность продукции (или рентабельность продаж) $K_5 = - 0,51$;
- 6) рентабельность деятельности предприятия $K_6 = - 0,37$.

Следует отметить, что у анализируемого предприятия полученные убытки носят сезонный характер, что имеет свое отражение в итоговой оценке его кредитоспособности.

Итак, ОАО «Донречфлот» в соответствии с набранной суммой баллов ($S = 0,1625$) относится к пер- вому классу кредитоспособности. Но поскольку K_5 относится к 3 категории, так как предприятие нерен- табельно, то его следует отнести к 3 классу кредитоспособности. Выдача кредита связана с повышенным риском для банка.

Согласно балльной оценке делового риска, предприятие получает 75 баллов. Оно имеет более 3 постав- щиков, реализует продукцию на олигополистическом рынке, отрасль развивается ускоренными темпами, имеет положительную кредитную историю, позитивную деловую репутацию при отсутствии риска ухуд- шения экономической ситуации в регионе.

Оценка дополнительных показателей подтверждает устойчивость бизнеса компании, о чем говорят такие факторы, как высокий уровень менеджмента компании (26 баллов), длительные отношения пред- приятия с банком (15 баллов), одна из ведущих позиций компании на региональном рынке (23 балла), сезонность полученных убытков (5 баллов).

Исходя из полученных оценок финансовых показателей, делового риска, а также дополнительных по- казателей можно сделать вывод о возможности предоставления кредита данному предприятию при осу- ществлении качественного финансового мониторинга, с целью подтверждения сезонности полученных предприятием убытков от реализации продукции, а также оценки текущей финансовой ситуации на пред- приятии, его способности своевременно выплатить полученный кредит и проценты по нему.

Финансовый мониторинг является постоянным систематизированным детальным текущим наблюдени- ем за финансово-хозяйственным состоянием предприятия, позволяет оценить его способность зарабаты- вать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления требуемых расходов, что и позволяет определить экономическую мощьность угроз банку [5, с. 50].

Для целей оценки финансового состояния и определения кредитоспособности заемщик в период дей- ствия кредита обязан представлять банку балансы, отчеты о прибылях и убытках, отчеты о поступлении наличности, расшифровку дебиторской и кредиторской задолженности, информацию обо всех кредитах и займах. Их анализ и сопоставление с прошлыми отчетами позволяет выявить возникающую опасность [2, с. 195].

Для проверки кредитоспособности заемщика целесообразно применять следующие методы финансо- вого мониторинга. Наиболее простой способ – это метод аналогии. Необходимо знать несколько аналогич- ных предприятий со сходной структурой бизнеса, чтобы оценивать усредненные значения оборотов и рен- табельности исследуемого бизнеса. Данный метод позволяет сравнить эффективность работы заемщиков одной сферы бизнеса.

Другой метод – метод расчета по косвенным признакам. Если известны производственные мощности ком- пании, то, зная среднеотраслевой процент загрузки мощностей, учитывая сезонный фактор производства и положение предприятия на рынке, можно рассчитать порядок выручки и предполагаемую рентабельность.

Результаты, полученные таким образом, необходимо сравнить с результатами оценки кредитоспособности с помощью системы финансовых показателей. Значительные отклонения могут свидетельствовать как об ошибках в анализе, так и о недостоверности предоставляемой заемщиком информации.

Для обоснования прогнозов показателей на будущие периоды можно воспользоваться методом интерполяции. Используя данные предприятия, зная среднеотраслевые экономические показатели и показатели роста рынка, рассчитать прогнозные значения по выручке.

Программа контроля зависит от специализации заемщика и принятых методов оценки его кредитоспособности. Возможно применение дифференцированного подхода: наиболее надежные кредиты подвергаются проверке один раз в квартал, тогда как проблемные ссуды требуют постоянного анализа и контроля. В любом случае финансовый мониторинг предполагает наличие достоверной и оперативной информации обо всех изменениях, происходящих у заемщика.

Таким образом, объективной особенностью процесса кредитования заемщика является определенная доля риска невозврата выданной ссуды. В наиболее эффективном механизме управления кредитными рисками используется система инструментов определения кредитоспособности заемщика и совокупности рисков, сопутствующих операциям кредитования, идентифицирующая экономико-математическую модель, позволяющая оценить прогнозное финансовое состояние заемщика на этапе подготовки решения о его кредитовании

ЛИТЕРАТУРА

1. Кетова Н.П. Обновление основного капитала: анализ и оценка возможностей // Экономический вестник Ростовского государственного университета. № 1. 2003.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело. М.: КНОРУС, 2006.
3. Новые тенденции в развитии сберегательного дела в южном регионе России. Сб. науч. тр. / Рост. гос. экон. ун-т. Ростов н/Д, 2007.
4. Русанов Ю.Ю., Разина О.М. Методология оценки рисков кредитования малого и среднего бизнеса // Банковское дело. №6. 2007.
5. Тен В.В. Проблемы анализа кредитоспособности заемщиков // Банковское дело. № 3. 2006.
6. www.adship.ru

Коды классификатора JEL: L26, L29

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ МЕТОДА КОГНИТИВНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

БАЛУЯН Ю.В.

Балуян Ю.В. Технологический институт Южного федерального университета, г. Таганрог (ТТИ ЮФУ), аспирант, yuriy@baluyan.ru

В работе представлены результаты исследования состояния малого предпринимательства в Ростовской области. В целях разработки рекомендаций по проектированию стратегии развития малого бизнеса и совершенствованию управления им была использована современная информационная технология исследования – когнитивная. Согласно требованиям методологии была разработана когнитивная модель развития малого бизнеса для региональных условий. Проведение импульсного моделирования на разработанной когнитивной карте дало возможность среди многих импульсных процессов (сценариев развития малого бизнеса) обосновать и рекомендовать в качестве стратегии развития наиболее подходящий.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, когнитивные модели, сценарии развития, импульсное моделирование, стратегия

Малое и среднее предпринимательство (МСП) – это основа экономики всех развитых стран. На примере Франции, Германии, США, Японии и Турции видно, что именно малое предпринимательство сыграло существенную роль на этапе перехода экономики от спада к подъему. Малое предпринимательство имеет ряд преимуществ по адаптации к переходной системе. Среди них небольшая капиталоемкость, быстрая окупаемость, высокая производительность труда, относительная независимость действий, приспособленность к местным условиям и т.д. В этой связи поддержка малого предпринимательства не может быть ничем иным, как поддержкой его естественного саморазвития.

В России XXI века малое и среднее предпринимательство играет все возрастающую роль. Экономический ресурс, социальное развитие, человеческий потенциал – все эти составляющие делают предпри-

нимательство значимой частью современного российского общества. Малый и средний бизнес является важнейшим элементом инновационно-ориентированной экономики, развитие которой является одним из главных приоритетов России на современном этапе.

В связи с растущей важностью МСП, меры по поддержке МСП стали одним из приоритетов Правительства России. В 2007 году принят новый Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [7]. Одной из основных целей принятия нового закона стала необходимость обеспечения сопоставимости законодательств Российской Федерации и стран Европейского союза. Новый закон вводит новую для российского законодательства категорию – «среднее предпринимательство». Мировой, в том числе и европейский, опыт показывает, что для развития экономики среднее предпринимательство имеет не меньшее значение, чем малое. Кроме понятия «среднее предпринимательство», новым законом введена еще одна категория – «микропредприятия».

Таким образом субъекты МСП после принятия нового закона разделены на 3 категории: на микропредприятия – со средней численностью занятых не более 15 человек; на малые предприятия – со средней численностью от 16 до 100 человек; на средние предприятия – со средней численностью от 101 до 250 человек.

Такая дифференциация предприятий регламентирует различные правовые условия для регулирования деятельности различных категорий предприятий, а также для предоставления льгот и преференций, различающихся в зависимости от категории предприятия, однако законодательством еще не установлены предельные значения выручки от реализации товаров, работ и услуг для каждой категории субъектов МСП.

Невключение средних предприятий в российскую статистику, да и в законодательство, касающееся малого бизнеса, долгое время создавало ошибочную картину состояния Российской экономики. Между тем, если использовать европейскую, а теперь и российскую методику, в соответствии с которой к средним относится предприятие, в котором работает от 100 до 250 работников, то согласно исследованиям [6] в России еще четыре года назад в сфере малого и среднего бизнеса работало почти 50% всех занятых в экономике.

Если же использовать американские стандарты отнесения предприятия к категории среднего (от 100 до 500 работников), то выясняется, что более 60% россиян трудятся в секторе МСП. И это не считая теневого бизнеса, «серых схем» и т.д.

Доля малых и средних предприятий в России на тот же период составляла 94% от общего количества всех предприятий в стране. Что также вполне сопоставимо с мировыми стандартами в сфере развития малого и среднего бизнеса. В странах ЕС и США этот показатель колеблется от 94% до 99% [6].

В данной работе проведен анализ состояния малого предпринимательства в Таганроге. Для характеристики состояния МСП в настоящее время чаще всего используются следующие показатели: количество зарегистрированных малых предприятий, среднесписочную численность занятых на малых предприятиях, средняя заработная плата, объем оборота малых предприятий, объем инвестиций в основной капитал малых предприятий. Именно этим показателям было уделено основное внимание в исследованиях МСП в Таганроге. Анализ был проведен по данным ежегодных публикаций о социально-экономическом состоянии города [5].

В результате анализа была получена следующая картина.

- Количество малых предприятий ежегодно растет и на 2007 год составляет около 3 тысяч единиц, численность индивидуальных предпринимателей за год увеличилась на 1547 человек и составила 11227.
- В сфере малого предпринимательства города занято более 25% от общей численности трудоспособного населения города.
- Среднемесячная начисленная заработная плата на предприятиях малого бизнеса по итогам 2007 года превысила 7 тыс. руб.
- На долю малого предпринимательства приходится около 80% всего оборота розничной торговли (по России – 48-50%).
- Оборот малых предприятий по итогам 2007 года составляет около 7% от оборота малых предприятий области (2 место по области). Примерно 27% малых предприятий с оборотом свыше 10 млн. рублей дают 90% всего оборота малых предприятий – юридических лиц.
- Оборот малых предприятий превысил в фактических ценах показатели соответствующего периода предыдущего года практически на 35 процентов. Это несколько ниже, чем по крупным и средним предприятиям, где оборот предприятий в фактических ценах в 2007 году превысил показатели соответствующего периода прошлого года на 35,7 процента.

Приведенные данные позволяют выявить определенные тенденции, но эта информация недостаточна для обоснования необходимых управленческих решений по направлению совершенствования управления в сфере малого предпринимательства. Необходимо проанализировать факторы, от которых зависит успешность развития малого бизнеса в регионе.

Для этого за основу были взяты факторы, приведенные в исследовании общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ» [6]. По результатам общероссийского исследования, проведенного этой организацией совместно с ВЦИОМ и Министерством экономического развития и торговли РФ чаще всего к факторам, формирующим предпринимательскую среду в регионах относят:

- поддержка малого бизнеса;
- правовая защищенность;

- безопасность;
- политики властей;
- доступность финансирования;
- свобода конкуренции;
- доступность имущественных ресурсов;
- влияние крупного бизнеса.

Для определения возможности использования этих факторов для оценки состояния малого предпринимательства в г. Таганроге был проведен SWOT-анализ, как инструмент быстрой оценки стратегического положения субъекта. SWOT-анализ подчеркивает, что стратегия развития должна как можно лучше сочетать внутренние возможности (сильные и слабые стороны) и внешнюю ситуацию (отраженную в возможностях и угрозах). SWOT-анализ – это одна из важнейших диагностических процедур, используемых для разработки стратегий развития. Кроме того, ее можно и нужно рассматривать как технологию оценки исходного состояния, незадействованных ресурсов и угроз для малого предпринимательства.

Результаты SWOT-анализа были использованы для проведения когнитивного моделирования [1–5] состояния малого бизнеса в г. Таганроге.

Сравнительный анализ подходов и методов, используемых при анализе и принятии решений в сфере управления малым бизнесом, позволил классифицировать их по группам лиц, их использующих. Так, достаточно известные методы экономико-математического моделирования для структурирования и анализа рыночной информации – модели жизненного цикла товара (фирмы), модели маркетингового комплекса 4p (7p), матрица "Бостон-консалтинг групп" и т.д. носят узконаправленный характер и ориентированы на руководителей малых предприятий. Применяемые методика МГУ, методика банка Австрии и т.д. ориентированы больше на стратегических инвесторов. Они не учитывают взаимосвязь малых предприятий с социальной, экономической, политической и т.д. средой региона и не могут быть использованы региональными властными структурами для выявления проблем, сдерживающих развитие малого бизнеса и принятия решений в этой сфере.

Поэтому для анализа и принятия решений в сфере управления малым и средним бизнесом был применен метод когнитивного моделирования – современная технология системного анализа.

В последнее время методы когнитивного моделирования начинают все шире применяться для изучения слабоструктурированных систем, к которым можно отнести и систему малого предпринимательства. В результате проведенного исследования была разработана когнитивная модель и проведено когнитивное моделирование развития малого предпринимательства в регионе. Формально, когнитивная модель представляет собой знаковый ориентированный граф, вершины которого являются объектами исследуемой системы, а дуги определяют взаимосвязь объектов. Согласно методологии когнитивного моделирования [3, 8] с помощью программной системы когнитивного моделирования [1–4] был проведен формальный анализ разработанной когнитивной модели. Исследование когнитивной модели включало: анализ путей и циклов когнитивной карты (дает возможность проанализировать причинно-следственные связи между факторами, влияющими на эффективность малого бизнеса), анализ условий устойчивости развития малого бизнеса (структурная устойчивость, устойчивость к возмущающим и управляющим воздействиям), импульсное моделирование, которое позволяет рассматривать возможные тенденции развития малого предпринимательства.

Когнитивная карта механизма взаимодействия малого предпринимательства с внешней средой включает в себя следующие вершины:

- V0 – малый бизнес;
- V1 – инвестиционный климат;
- V2 – наука и инновации;
- V3 – объекты инфраструктуры;
- V4 – крупные предприятия;
- V5 – экономико-географическое положение;
- V6 – бюджет;
- V7 – ВРП;
- V8 – занятость;
- V9 – уровень жизни;
- V10 – межрегиональный и внешнеэкономический обмен;
- V11 – конкуренция;
- V12 – НПО;
- V13 – административные барьеры ;
- V14 – федеральные органы власти;
- V15 – региональные органы власти;
- V16 – уровень преступности.

Анализ результатов вычислительного эксперимента показывает, что без эффективных действий органов власти малый бизнес развивается медленно, это не позволяет ему выполнять основные свои функции – в значительной мере повышать занятость, уровень жизни и доходы бюджета. Поэтому было предложено другая модель механизма взаимодействия малого предпринимательства с внешней средой, включающая дополнительную вершину – «отраслевые специализированные центры малых предприятий», где связи

между этой вершиной, а также V3 «объекты инфраструктуры», V4 «крупные предприятия», V16 «региональные органы власти» носят регулярный характер. Соответствующие этой модели импульсные процессы позволяют сделать следующий вывод: развиваясь, малый бизнес способствует социально-экономическому развитию региона. Повышается занятость населения, уровень жизни растет, что влечет за собой резкое падение уровня преступности. Сложившаяся в регионе ситуация является привлекательной для инвесторов, т.к. улучшается инвестиционный климат региона.

Проведенное импульсное моделирование позволило выделить сценарий управления развитием малого предпринимательства в Ростовской области, в результате которого, развиваясь, малый бизнес выполняет все социально-экономические функции, возложенные на него.

Анализ чувствительности исследуемой модели позволил сделать вывод, что она чувствительна к изменению структуры, к изменению характера взаимосвязи между вершинами, а также к изменению величины и времени подаваемого сигнала. А это значит, что когнитивная модель взаимодействия малого предпринимательства с внешней социально-экономической средой региона управляема.

На основе проведенного исследования для развития малого бизнеса в Ростовской области было рекомендовано создать специализированные центры малого предпринимательства. В рамках таких центров решались бы все основные проблемы, связанные с образованием малых предприятий и их функционированием в определенных отраслях экономики.

Таким образом, результаты когнитивного моделирования позволили выявить эффективные стратегии поддержки развития малого предпринимательства в регионе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балуюн Ю.В. Моделирование процесса принятия решений для малых предприятий потребительского рынка / В сб. материалов Третьей Всероссийской научно-практической конференции «Перспективные системы и задачи управления». Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. Т2. с.157–159
2. Горелова Г.В., Захарова Е.Н., Гинис Л.А. Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем. Ростов н/Дону: Изд-во РГУ, 2005. с. 290.
3. Горелова Г.В., Захарова Е.Н., Радченко С.А. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2006. с. 332.
4. Горелова Г.В., Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Системный подход и инструментальное обеспечение управления в территориально-локализованных экономических системах мезоуровня. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2007. с. 158.
5. «Справочный материал о социально-экономическом состоянии г. Таганрога» // Администрация города Таганрога, 2006–2007 г.
6. Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России // Отчет по результатам общероссийского исследования, ОО «ОПОРА РОССИИ», Москва, 2006 г.
7. Федеральный Закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (принят ГД ФС РФ 06.07.2007)
8. Eden C. Cognitive mapping// European Journal of Operational Research. 1998. № 36. pp. 1–13.

Коды классификатора JEL: M31

ВНЕДРЕНИЕ МАРКЕТИНГА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НА РОССИЙСКИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ЕРОШИН Ю.А.

*Ерошин Ю.А. Волгоградский государственный технический университет,
соискатель, erc@vstu.ru*

Статья посвящена исследованию вопросов внедрения концепции маркетинга взаимодействия на российские электроэнергетические предприятия. В рамках рассмотрения данной темы определена сущность концепции маркетинга взаимодействия, выявлены барьеры на пути его внедрения в российских условиях, рассмотрена специфика реализации концепции на рынке электроэнергетики.

Ключевые слова: *концепция маркетинга взаимодействия, рынок электроэнергетики*

Преобразования, происходящие в последнее время в мировой экономике, инновационная направленность экономического роста позволяют говорить о глобальных изменениях среды развития организаций. Конкурентный характер развития рынков, обусловленный глобализацией бизнеса и стремительным разви-

тием информационных технологий определяет новые условия ведения бизнеса, когда успех производителя во многом зависит от эффективности его взаимодействия с потребителями. Применение традиционного маркетингового инструментария в данной ситуации существенно ограничено, что детерминирует необходимость пересмотра базовых маркетинговых концепций и разработки новых подходов в маркетинге, ориентированных на формирование и поддержание долгосрочных взаимоотношений.

В условиях реформирования российского рынка электроэнергии концепция маркетинга взаимоотношений актуальна для сбытовых компаний на розничном рынке, поскольку модели функционирования розничного рынка пока не доработаны, однако уже сейчас очевидно, что сбытовые компании могут столкнуться с высоким уровнем конкуренции. Поэтому проблема удержания потребителей для них также становится актуальной.

Затраты компании на внедрение маркетинга взаимоотношений представляются значительными: понадобятся перестройка бизнес-процессов, изучение потребностей клиентов, проведение встреч и переговоров, разработка маркетинговых программ и предоставление дополнительных услуг. Однако, как показывает мировая практика, все расходы с высокой степенью вероятности будут компенсироваться выгодами от реализации концепции, то есть дополнительными доходами, которые обеспечит клиентская база сбытовой компании.

Несмотря на значительное число трудов, в которых осуществляется исследование маркетинга взаимоотношений на промышленных предприятиях, специфика подхода с позиции управления взаимоотношениями энергокомпаний и потребителей учтена в них недостаточно, что и требует его углубленного рассмотрения.

Как экономическая жизнь общества включает все экономические аспекты, так и на покупательское поведение оказывают влияние, не только платежеспособные возможности выбора товаров, но и другие факторы, напрямую к экономике не относящиеся, но составляющее окружающую среду маркетинга. Для увеличения точности анализа их совокупности теория маркетинга применила в методике рыночных исследований системный подход в качестве основы изучения рынка. В результате стало возможным предвидеть тенденции в развитии потребности и спроса, уменьшать элемент неопределенности и риска. Такой подход способствовал превращению маркетинга из образа действия в маркетинг, как образ мышления [2].

Одной из последних современных концепций маркетинга является сервисная в связи с тем, что существенным фактором, который формирует генезис эволюционного развития маркетинга, и его концепцией является развитие отрасли сервисного предпринимательства. Она ориентирует производителя на фокусирование его усилий на сервисе.

Важность этой концепции возрастает на данном этапе в связи с тем, что производство услуг растет более быстрыми темпами, чем производство товаров. Во многих развитых западных странах услуги составляют 60% и более в валовом внутреннем продукте страны. И эта доля постоянно растет. Таким образом, продавец, способный предложить более качественное обслуживание своим клиентам, имеет на рынке конкурентное преимущество, которое позволяет ему увеличивать круг клиентов.

В 80-е годы была предложена новая маркетинговая концепция шведскими учеными и названа маркетингом взаимодействия. Прогрессивность концепции маркетинга взаимодействия подтверждается тем, что продукты все больше становятся стандартизированными, а услуги унифицированными, что приводит к формированию повторяющихся маркетинговых решений [3]. Эта концепция предполагает, что каждый клиент требует индивидуального подхода и взаимодействия. При этом основной целью компании является построение системы долгосрочных отношений с клиентами.

Эта концепция предполагает индивидуализацию маркетинговых стратегий для каждого отдельного клиента и разработку отдельных комплексов маркетинга, адаптированных к каждому индивидуальному отношению с клиентом. Концепция маркетинга взаимодействия предполагает также, что при взаимоотношениях с клиентом маркетинговый персонал должен развивать не только техническую сторону взаимоотношений, но и социальную. Таким образом, в процессе коммуникации с потребителем необходимо установить с ним личный контакт и обслужить его так, что бы он получил удовлетворение еще до того, как стал использовать товар.

Появление и развитие концепции маркетинга взаимодействия обусловлено рядом качественных изменений, происходящих в реальной практике бизнеса:

- 1) стремительное расширение сферы услуг;
- 2) изменения в области управления качеством – переход компаний к комплексным программам управления качеством вызывает необходимость вовлечения в эти программы и поставщиков, и клиентов, что требует установления долгосрочных отношений со всеми субъектами инфраструктуры маркетинга;
- 3) усложнение взаимоотношений – в результате технологических инноваций модифицируется само понятие компании, ее границы «размываются», значительно возрастают количество и сложность взаимоотношений с внешними партнерами;
- 4) развитие информационных технологий – многие современные информационные системы появились как результат межфирменных взаимодействий.

Таким образом, появление концепции маркетинга взаимодействия знаменует новый этап развития теории маркетинга, инициированный глобальными изменениями условий функционирования компаний. Эти качественные изменения не только предопределили появление и становление концепции маркетинга

взаимоотношений, но и способствовали дальнейшему ее развитию – формированию сетевых подходов в маркетинге.

Современные взгляды на развитие теории маркетинга взаимоотношений многообразны, что детерминирует необходимость комплексных, системных подходов к ее изучению. Классификация основных современных школ концепции маркетинга взаимоотношений может быть представлена следующим образом: североамериканская, британская, североевропейская, школа группы IMP, немецкая (табл. 1).

Несмотря на значительное количество исследований, представленных учеными различных школ, многие научные положения маркетинга взаимоотношений до настоящего времени критически переосмысливаются. Более того, современная концепция маркетинга взаимоотношений имеет ряд существенных ограничений, таких как:

- 1) большинство подходов либо практически не имеют точек соприкосновения, либо лишь частично пересекаются;
- 2) большинство подходов рассматривают элементы маркетинга взаимоотношений как отдельные явления с определенных точек зрения, отсутствует объемное видение проблемы в целом;
- 3) современные подходы базируются на различных исходных концептуальных предпосылках;
- 4) процессы и явления часто анализируются на разных системных уровнях, используются различные отправные точки анализа.

Таблица 1

Основные научные школы концепции маркетинга взаимоотношений

	Британская школа	Северо-европейская школа		Группа IMP	Немецкая школа
Сферы охвата	Промышленные рынки, рынок услуг	Потребительские рынки, рынок услуг	Все сферы, акцент на рынок услуг	Промышленные рынки	Промышленные рынки
Основные направления исследований	Взаимоотн. на промышленных рынках, маркетинг услуг. Теория доверия и приверженности	Проблемы интеграции управления качеством, маркетинга потребительских взаимоотнош. и концепции маркетинга услуг	Маркетинг услуг. Внутренний маркетинг	Дуальные взаимоотношения компаний. Сетевая модель маркетинговых взаимоотношений	Разработка концепции маркетинга взаимоотнош., основанной на сетевой теории, теории обмена и неоинстит. теории
Уровень анализа взаимоотношений	Все, кроме сетевых подходов	Все, кроме сетевых подходов	Все	Уровень дуальных взаимоотношений на промышленных рынках. Сетевой подход в маркетинге	Уровень дуальных взаимоотношений на промышленных рынках. Сетевой подход в маркетинге
Основные представители	Ф. Уэбстер, Т. Левитт, Б. Джексон, Л. Берри, Р.	М. Христофер, А. Пайн, Д. Баллантин	Э. Гуммессон, К. Грёнрус	Х. Хаканссон, Я. Снеута, М. Каннинхем, П. Турнбулл, Д. Форд	К. Каас, М. Кляйналтенкамп, Х. Диллер, Б. Гюнтер

Источник: по материалам [1]

Кульминационным моментом потребительской ориентации реформ энергетического рынка стал выход в свет в сентябре 2006 года «Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики». Разработанные правила определяют характер взаимоотношений потребителей и энергокомпаний на рынке электроэнергии, отраженный в модели функционирования рынка электроэнергии в России, предполагающей, что:

1. оптовый рынок электроэнергии будет конкурентным, то есть беспрепятственный выход на него получит множество различных видов субъектов;
2. розничный рынок электроэнергии также будет конкурентным;
3. энергосбытовая деятельность (ЭСД) будет отделена от передачи электроэнергии по сетям: таким способом будет решена проблема недискриминационности доступа энергосбытовых компаний (ЭСК) к передающим сетям и как следствие к потребителям;
4. создается институт гарантирующих поставщиков (ГП), призванный обеспечить надежное энергоснабжение различных коммерчески непривлекательных групп потребителей, а также сгладить проблемы переходного периода;
5. генерирующим компаниям создавать ЭСК не запрещается;
6. обслуживание приборов коммерческого учета будет передано в ведение территориальных сетевых организаций (далее – ТСО) либо специализированным операторам коммерческого учета.

Представленная модель определяет сетевой характер взаимодействий электроэнергетической компании, потребителей и других субъектов рынка электроэнергии. Модель взаимодействия конкурентного рынка электроэнергии представлена на рисунке 1, имеет следующую структуру:

- 1) в структуру оптового рынка входят администратор торговой системы (АТС), организующий торги на оптовом рынке; системный оператор (СО), обеспечивающий реализацию результатов этих

торгов на практике путем диспетчирования передачи электроэнергии по сетям ФСК, МРСК и ТСО; агенты поставщиков электроэнергии и ее покупателей – оптовые ЭСК;

- 2) поставщики электроэнергии на оптовый рынок – ОГК, АГК и ТГК, а также, возможно, блок-станции;
- 3) покупатели электроэнергии на оптовом рынке – ее крупные потребители и розничные ЭСК, в том числе ГП;
- 4) конкурентная борьба на оптовом рынке происходит между различными поставщиками энергии, прежде всего ОГК и АГК;
- 5) поставщики электроэнергии на розничный рынок – розничные ЭСК, в том числе ГП;
- 6) покупатели электроэнергии на розничном рынке – различные группы средних и мелких ее потребителей;
- 7) конкурентная борьба на розничном рынке происходит между различными ЭСК, ГП в этой борьбе участия не принимают;
- 8) сетевая инфраструктура рынков поддерживается ФСК, МРСК и ТСО.

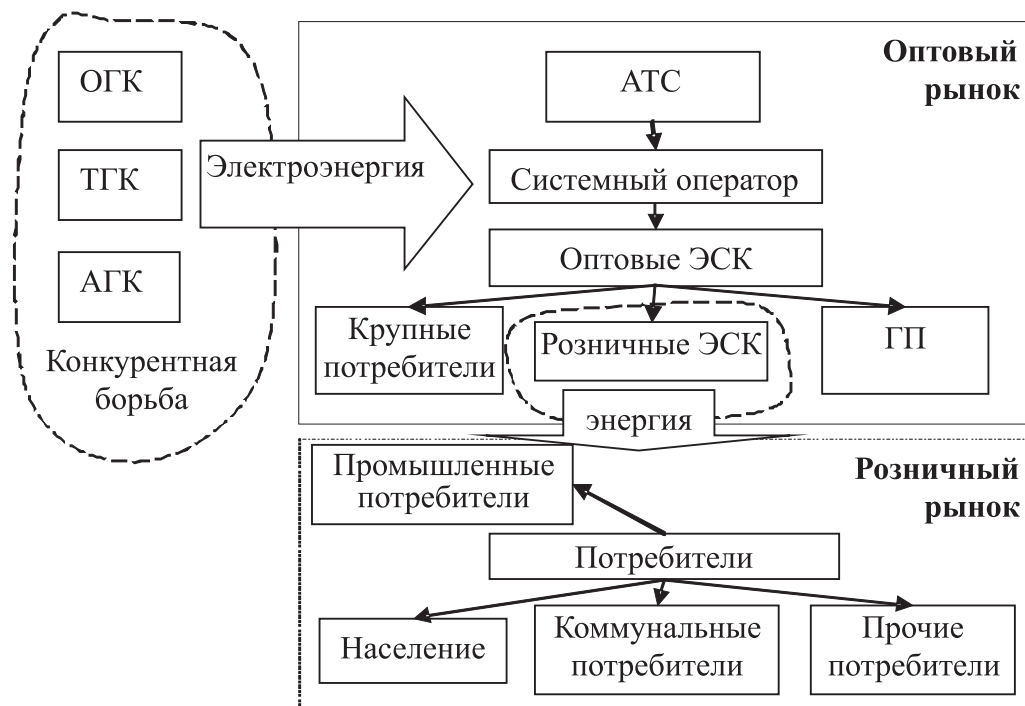


Рис. 1. Модель взаимоотношений на рынке электроэнергии

Выстраивание стратегии поведения каждого из участников рынка электроэнергии – одно из приоритетных направлений исследования процессов и результатов реформирования российской энергетики. В рамках разработанных правил имеется ряд предпосылок, свидетельствующих о возможности реализации концепции маркетинга взаимоотношений на предприятиях энергетического комплекса.

Во-первых, энергетические компании обладают финансовой информацией для анализа прибыли, приносимой конкретным потребителем: достаточно знать расходы клиента на продукты компании, затраты компании на производство продукта и обслуживание клиента и пр. Структурирование затрат стало возможным в рамках подготовки энергетических предприятий к разделению, необходимому для проведения реформы; уже сегодня в энергокомпаниях ведется раздельный учет по видам деятельности, что позволяет оценить клиентов, выделив наиболее прибыльных и перспективных.

Во-вторых, бизнес региональных энергетических компаний имеет большое социально-политическое значение. Доля расходов на электроэнергию в структуре затрат большинства промышленных предприятий достаточно высока, что позволяет заинтересовать топ-менеджмент компаний-потребителей в построении партнерских взаимоотношений.

Безусловно, клиенту должно быть интересно само предложение о сотрудничестве и построении долгосрочных отношений. Такое предложение может быть принято, только если сотрудничество с энергетической компанией принесет потребителю больше преимуществ, чем выход на оптовый рынок. Это возможно, поскольку рынок предлагает покупателям стандартизированные, а не индивидуальные услуги, способные удовлетворить все потребности клиента, в то время как налаженные отношения с предприятием-продавцом позволят реализовать любые запросы в области организации закупок электроэнергии.

Очевидно, что не для каждого энергетического предприятия реализация концепции маркетинга взаимоотношений станет основным ориентиром развития. Выбор этого пути должен быть обусловлен объективно сложившимися обстоятельствами: если компания способна выйти на конкурентный рынок, то выстраивание долгосрочных партнерских взаимоотношений с клиентами, скорее всего, не будет при-

оритетным направлением. В то же время предприятия, для которых рыночная модель функционирования электроэнергетики может привести к значительному сокращению клиентской базы и снижению объемов выручки, должны активно бороться за сохранение своих наиболее крупных потребителей.

Таким образом, чтобы оценить, насколько энергокомпаниям нужно выстраивать клиентские отношения, необходимо проанализировать ее рыночное положение, приняв во внимание следующие факторы: прогнозные значения цены электроэнергии на оптовом рынке, возможные резервы сокращения издержек генерирующей компании за счет повышения эффективности управления и пр. Полученная информация позволит определить конкурентоспособность компании как участника ОРЭ. Одновременно следует оценить действующую клиентскую базу компании: выявить ключевых клиентов (с учетом потенциального увеличения их спроса), рассчитать затраты на реализацию различных программ взаимодействия и возможные доходы от них.

Методики сбора и анализа информации, необходимой для принятия решения о построении партнерских взаимоотношений, разработаны на Западе. Определенный интерес к этой теме есть и в России. Долгосрочные партнерские отношения стали объектом изучения для российских институтов и специалистов в области маркетинга. В результате появился ряд отечественных методологических разработок, что позволило руководству предприятий как проводить самостоятельные исследования с использованием наработок консалтинговых компаний, так и привлекать последних для анализа ситуации.

Сопоставление прогнозных результатов деятельности компании в условиях конкурентного оптового рынка и при реализации концепции взаимоотношений дает возможность определить, какое направление в наибольшей степени обеспечит развитие энергокомпаний и какие программы взаимодействия с клиентами будут наиболее эффективными.

В рамках рассматриваемой концепции, взаимоотношения с потребителями могут реализовываться различными способами. Основанная на принципе индивидуализированного подхода к клиентам концепция маркетинга взаимоотношений предполагает, что такие отношения будут выстраиваться с каждым клиентом отдельно, а, следовательно, сложно предложить универсальные модели организации сотрудничества. Клиентские отношения должны базироваться на тесном взаимодействии компании и покупателя, реструктуризации соответствующих бизнес-процессов, определении дополнительных потребностей покупателя и разработке индивидуальных программ обслуживания.

Так, в зависимости от конкретных условий энергетическое предприятие может благодаря установлению партнерских отношений с клиентом сократить издержки за счет более четкого понимания структуры потребления, планирования режимов энергопотребления и оптимизации обслуживания и нагрузок. Другим клиентам компания может предложить программы по подбору энергосберегающего оборудования или дополнительные услуги по ремонту и обслуживанию. Последнее обстоятельство, в свою очередь, выгодно для клиента, поскольку способствует сокращению расходов на содержание собственного обслуживающего персонала.

Подобные программы, позволяющие энергокомпаниям повысить эффективность деятельности, активно разрабатываются и реализуются в США. В частности, компания Florida Power and Line предлагает крупным потребителям долгосрочные контракты, предусматривающие возможность отключения энергии в часы пиковой нагрузки при условии существенного снижения цены за киловатт. Другая американская компания, Niagara (штат Нью-Йорк), предлагает программу энергосбережения с установкой энергосберегающего оборудования, позволяющую бытовым потребителям сэкономить до 300 долл. в год, а компании – удержать клиентов, получить дополнительные доходы от реализации программы и высвободить резервные мощности, покрывающие прогнозируемый рост спроса.

Практика показывает, что реализация подобных программ позволяет энергетическим предприятиям добиться снижения текущих издержек, которое превышает затраты на осуществление программ: 1 долл., потраченный на реализацию программы, приводит к снижению текущих издержек на 1,5 долл. При этом для российских энергопредприятий интерес могут представлять не только программы, направленные на внедрение энергосберегающего оборудования, но и способствующие увеличению спроса на электроэнергию.

Разработка подобных программ взаимодействия с клиентами требует переориентации деятельности компании с организации и обеспечения производства на выявление и удовлетворение потребностей покупателей. Маркетинг взаимоотношений предполагает, что цепочка создания стоимости будет выстраиваться непосредственно от покупателя, а значит, последний должен привлекаться компаниями для определения тех услуг и сервисов в области поставок электроэнергии, которые он хочет получать. В случае если потребности клиента нельзя удовлетворить с помощью внутренних резервов, компания вправе привлечь партнеров.

Таким образом, реализация концепции приведет к кардинальной перестройке действующих организационной структуры и бизнес-процессов, появлению новых функций и обязанностей персонала, связанных с изучением потребностей клиентов и координацией деятельности партнеров, обеспечением и контролем качества оказываемых услуг. В описываемом процессе руководство компании должно играть первостепенную роль, не забывая, однако, о тесном контакте с сотрудниками предприятия и, возможно, привлеченными консультантами.

Долгосрочные взаимоотношения выгодны как для потребителя, который минимизирует риски ценовых колебаний, получает возможность индивидуализированного обслуживания и более качественные услуги от надежного партнера, готового содействовать в решении энергетических проблем, так и для компании, которая сохраняет для себя наиболее важных и ценных потребителей, сосредоточившись на их индивиду-

альном обслуживании, сокращает производственные и бытовые издержки, оптимизируя процессы взаимодействия, получает дополнительный доход от предлагаемых маркетинговых программ.

Затраты компании на внедрение маркетинга взаимоотношений представляются значительными: понадобятся перестройка бизнес-процессов, изучение потребностей клиентов, проведение встреч и переговоров, разработка маркетинговых программ и предоставление дополнительных услуг. Однако, как показывает мировая практика, все расходы с высокой степенью вероятности будут компенсироваться выгодами от реализации концепции дополнительными доходами, которые обеспечит клиентская база компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Куц С.П. Сравнительный анализ основных концепций теории маркетинга взаимоотношений / С.П. Куц // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. 2003. Вып. 4. С. 3-25.
2. Социально-ответственный маркетинг [Электронный ресурс]. [2007]. Режим доступа: <http://www.ime-link.ru/concept/socially/>
3. Черенков В.И. Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2004. Серия 8. Вып. 2 (№16). С. 3.

Коды классификатора JEL: M41

УЧЕТ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

КУРСЕЕВ Д.В.

Курсеев Д.В. Ростовский государственный строительный университет, доцент кафедры «Бухгалтерского учета и аудита», кандидат экономических наук, dv_k@rambler.ru

Рассмотрена модель определения синергетического эффекта и сформирована методики его учета, на основе синергетических чистых активов и пассивов, используя для этого систему учетных механизмов и инструментов бухгалтерского инжиниринга.

Ключевые слова: синергетический эффект; синергизм; бухгалтерский баланс; ведомость синергетических записей; синергетический баланс; ведомость гипотетических записей; синергетический производный балансовый отчет; бихевиористический производный балансовый отчет; фрактальный производный балансовый отчет

В мировой экономике ежегодно происходят сотни тысяч самых разнообразных реорганизационных процессов: реорганизация собственности, внешнее управление, реструктуризация, венчурная деятельность. Все эти сделки совершаются ради увеличения стоимости путем реализации синергетического эффекта, который примерно в 20% случаев в 50-200 раз превышает уплаченную сумму.

Внимание к синергетическому эффекту как к одной из важнейших концепций корпоративной стратегии было привлечено 40 лет назад вместе с развитием процессов диверсификации компаний [3, с. 13], их реорганизации и реструктуризации.

Председатель совета управляющих федеральной резервной системой США Пол А. Волкер отметил, что происходит грандиозный рост богатства, которое, если выразить его в долларовом эквиваленте, далеко превосходит все, что было когда-либо в прошлом. Новые «предприниматели» века информации не мыслят себя без ноутбуков и Интернета, и те, кто их финансирует, буквально за несколько лет стали обладателями состояний, превосходящих наше воображение [4, с. 9]. И во многом этот эффект был получен за счет реализации синергизма.

Синергетический эффект (от греч. *synergys* – вместе действующий) – возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет т.н. системного эффекта. Источником синергетического эффекта является наличие особого рода нелинейной динамики развития объектов системы. [1, с. 54]

Синергизмом называется эффект, полученный от совместного использования ресурсов по сравнению с индивидуальным и выражаемый формулой « $2 + 2 = 5, 10, 100$ и т.д.». Сущность эффекта синергии обусловлена появлением нового качества, делающегося принадлежностью целого. Но не всякое объединение дает синергетический эффект. Дело не в том, что соединяется, а как. [5, с. 307]

Синергизм подразделяется на синергизм слияния, сетевой синергизм, синергизм продаж, операционный синергизм, инвестиционный синергизм, синергизм менеджмента, бухгалтерский, НИОКР, эффект «разлива», общий имидж, маркетинговый синергизм и т.д.

Все эти виды синергизма определяются по данным производных балансовых отчетов и, в первую очередь, на основе синергетического производного балансового отчета.

Возникновение синергизма связано с одновременным использованием ресурсов в нескольких областях деятельности без какого-либо ущерба для каждого из них.

Комплементарный эффект возникает при использовании ресурсов, ранее не виданных. Сутью невидимых активов является обеспечивающая эффект безбилетная информация. Лишь основанные на последней активы могут быть использованы многократно и одновременно. Именно информация обладает тремя определяющими возникновение синергизма свойствами: она может использоваться одновременно несколькими пользователями, она не изнашивается со временем, а комбинирование ее частей позволяет получить принципиально новый продукт [3, с. 73].

Комплементарный [франц. *complementaire*, лат. *complementum* – дополнение, дополнительный] эффект дает возможность реализовать комбинаторское преимущество, т.е. возможность комбинировать интеллектуальные, материальные и финансовые ресурсы с определением синергетического эффекта на базе бихевиористического (от англ. *biheviour* – поведение) производного балансового отчета.

Проблемами идентификации и определения синергетического эффекта в последние 40 лет занимались многие исследователи: И. Ансофф, Х. Итами, Р. Баззел, Б. Гейл, Э. Кэмпбелл, К.С. Лачс, М. Портер, К. Прахалад, И. Доз, К. Кларк, К. Бреннан, Р. Канер, К. Бартлетт, С. Юшал, П. Дойль, Р. Кох, Р. Грант, В. Берн, А. Сет, Р. Кантер, Т. Боуэрс, Ф. Хаспеслаф, Д. Джемисон, Т. Флаерти, Г. Хэмел, С. Рид, А. Чендлер, М. Акио и др.

В России исследованием синергетического эффекта и его отражением в бухгалтерском учете занимаются В.И. Ткач, Т.В. Сидорина, Д.В. Бондарь, Е.А. Аксенова, Е.В. Кузнецова, О.И. Кольвах, Г.Е. Крохичева и др.

И. Ансофф, основоположник концепции синергизма, пришел к выводу, что синергетические эффекты могут основываться на одной из трех переменных: более высоком объеме денежной выручки от продаж, более низких операционных издержках и инвестиционных требованиях. Поскольку все три рассматриваются во временной перспективе, последующий синергетический эффект является результатом преобладания одной из трех тенденций [3, с. 46], что приводит, в конечном итоге, к изменению стоимости предприятия как имущественного комплекса: при положительном синергизме происходит наращивание стоимости и появление гудвилла, при отрицательном синергизме возникает негативная стоимость капитала. Определить такое изменение можно на базе синергетического производного балансового отчета.

И. Ансофф пришел к выводу, что синергетический эффект определяется 100 факторами при оценке профилей конкуренции и возможностей фирмы, в том числе: в области общего менеджмента и финансов (22 фактора, в том числе бухгалтерский учет); исследования и разработки (20 факторов, в том числе использование передовых технологий); операции (24 фактора, в том числе контроль за качеством); маркетинг (28 факторов, в том числе продажи «от двери до двери») [3, с. 54-55].

Объектами синергизма выступают самые разнообразные реорганизационные процессы: консолидация собственности, разделение, реформирование, ликвидация и др., а также структурно-комбинационные составляющие действующих предприятий.

Реорганизационный синергизм проявляется при объединении компаний и в мировой практике отражается в двух формах:

- 1) метод покупки, когда разница между реальной рыночной ценой и балансовой стоимостью распределяется между материальными активами и гудвиллом;
- 2) метод объединения, когда может возникнуть скрытый синергизм.

Структурная комбинация разных составляющих предприятия в практике относится к категории организационного синергизма, и почти никогда не делается попыток его отражения в учете, даже при прогнозировании.

Разработанная автором модель определения синергетического эффекта, организации и методики его учета ориентирована на четыре самостоятельных вида деятельности, связанных с управлением и реорганизацией собственности предприятий: внешнее управление; реорганизационная деятельность; реструктуризационная деятельность; венчурная деятельность.

Модель учета синергетического эффекта характеризуется девятью агрегатами: временной фактор; механизм отражения синергетического эффекта; определение синергетического эффекта; бухгалтерский баланс; синергетические записи; синергетический баланс; гипотетические записи; синергетический производный балансовый отчет; синергетический эффект.

Временной фактор определяется временными интервалами синергизма, которые характеризуются инвестиционными горизонтами, инновационными горизонтами, стратегическими площадками, стратегическими горизонтами, проектными горизонтами, горизонтами прогнозирования. При этом для расчета системы показателей используются фрактальные производные балансовые отчеты, позволяющие получать информацию во фракталах пространства и времени.

Так, инвестиционным горизонтом выступает временной интервал от вложения денежных средств или каких-либо ресурсов до получения соответствующих доходов.

Пространство и время составляют основу любого явления и процесса и находят непосредственное отражение в бухгалтерском учете.

Фракталы времени представляют собой многоуровневые временные горизонты получения и использования информации с учетом различных комбинаций временной продолжительности в настоящем, прошедшем и будущем.

При этом временной горизонт представляется в виде циркулирующих входящих и исходящих денежных потоков различной длительности от нескольких минут до нескольких лет. Каждая временная линия может быть представлена в виде потока денежных средств различной продолжительности и отражена во фрактальном производном балансовом отчете. Синергетические эффекты весьма разнообразны и в модели представлены следующими видами: обобществление ресурсов; эффект «разлива»; «схожие отрасли»; общий имидж; НИОКР; маркетинг; операции (технологии); диверсификация и др. Профессоры Р. Баззел и Б. Гейл выделяют четыре основных механизма создания синергетической стоимости:

- 1) обобществление ресурсов/деятельности, совместная деятельность (НИР/инжиниринг, закупки, производство/операции, объединенный торговый персонал, маркетинговые программы, пункты распределения) для достижения эффекта масштаба;
- 2) эффекты «разлива» (аналогичные внешним эффектам) маркетинга и НИР;
- 3) «схожие» отрасли;
- 4) общий имидж, ценность отдельных бизнес-единиц прирастает имиджем участников корпоративной структуры [3, с. 87-88].

Приносящие пользу внешние эффекты называются положительными или создающими экономию внешними эффектами и характерны тем, что они увеличивают производительность или полезность для некоторого внешнего субъекта. Внешний эффект соответствует оптимальности тогда, когда деятельность первого предприятия (создающего эффект) может быть изменена таким образом, чтобы улучшить положение второго (воспринимающему эффект) без ущерба первому.

При проникновении во внешний рынок синергетический эффект может быть определен по следующим функциональным областям:

- 1) общий менеджмент и финансы: холдинг, материнская компания, филиалы и др.;
- 2) исследования и разработки: институты, венчурные предприятия, фонды, управляющие компании и др.;
- 3) маркетинг: сегменты внутреннего и внешнего рынка и др.;
- 4) операции: виды операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Другие исследователи пытались обнаружить зависимости между диверсификацией и результатами деятельности компаний в процессе анализа слияний и поглощений и размеров прибыли, полученной в ходе реализации различных стратегий. Так, А. Сет пришел к выводу, что ни эмпирические данные, ни экономическая теория не дают оснований утверждать, что родственные объединения более эффективны, чем производственные, а разные формы слияний несут с собой различную ценность для компании [3, с. 15]. В 1990г. Г. Хэмел и К. Прахалад опубликовали статью «Стержневые компетенции корпорации», в которой авторы утверждали, что успешные корпорации строят свою стратегию на использовании технологических и других компетенций в различных сферах бизнеса [3, с. 14]. По мнению Р. Кантер, профессора Гарвардского университета и гуру корпоративных инноваций, единственным оправданием существования диверсифицированной компании является достижение синергизма [3, с. 14]. Некоторые потенциальные средства являются пересекающимися в том смысле, что сами по себе они не дают конкурентных преимуществ, однако поддерживают более эффективное использование других потенциалов [6, с. 64]. К ним можно отнести землю, находящуюся в собственности предприятия.

Механизм отражения синергетического эффекта предполагает следующие бухгалтерские записи:

а) положительного:

Дебет счета раздела II баланса «Векселя к получению»,
Кредит счетов раздела III баланса.

б) отрицательного:

Кредит счета раздела V баланса «Векселя к оплате»,
Дебет счетов раздела III баланса.

В соответствии с интернациональной моделью финансового учета при составлении прогнозных балансов регулятором к счету «Прибыли и убытки» выступают счета: «Векселя к получению»; «Векселя к оплате». Потери предприятия отражаются записью через счет «Векселя к оплате», а прибыли через счет «Векселя к получению». Синергетический эффект определяется по видам деятельности отдельно по формуле:

$S_z = (Эв - Op) \pm Op_{1,2}$, где S_z – синергетический эффект; $Эв$ – экономические выгоды; Op – операционные расходы; $Op_{1,2}$ – изменение остатков ресурсов на начало и конец периода.

Многие компании обладают значительными возможностями для установления взаимосвязей между бизнесами. Однако детальный анализ экономических выгод не должен превалировать над оценкой организационных издержек. Оценить последние весьма непросто, но они могут оказать важную роль в генерировании чистой прибыли от взаимосвязей. Для решения подобного рода комплексных проблем менеджерам необходимо использовать бухгалтерский подход, составляя своего рода баланс затрат и выгод [3, с. 100], а затем отражать отдельные синергетические эффекты в синергетическом производном балансовом отчете. Отражение синергетического эффекта производится с помощью синергетических бухгалтерских записей с получением синергетического баланса (чистые активы) и синергетического производного балансового отчета (чистые пассивы). Синергизм позволяет компании ускорить внедрение инноваций, добиться увеличения объема продаж выпущенных товаров, сокращения издержек и расходов по управлению [2, с. 160].

Как правило, реорганизация компаний производится ради получения синергетического эффекта, который может быть измерен на основе использования синергетического производного балансового отчета с выражением синергетического эффекта на базе дезагрегированного показателя собственности чистых пассивов в виде деловой репутации, гудвилла и наращенной стоимости.

Наличие синергетического эффекта не является само по себе ценным, если этот эффект не переведен в стоимость объекта, как меру данного эффекта, именно тогда можно оценить соотношение «затраты – результаты» при формировании крупной интегрированной структуры.

Выбор в качестве показателя измерения эффективности функционирования интегрированной структуры показателя роста стоимости компании обеспечивает максимизацию благосостояния общества, таким образом, способствуя реализации социальной функции. И что наиболее актуально, максимизация стоимости рассматривается не как увеличение стоимости акции на фондовом рынке, что как показывает опыт развитых фондовых рынков, не всегда, а точнее достаточно редко, соответствует действительности, а как увеличение фундаментальной стоимости корпораций, т.е. реальной. [1, с. 54]

В конечном итоге, синергетический эффект сводится к определению разницы между будущим набором активов в прогнозируемой оценке (как правило, рыночной или справедливой) и текущим набором активов. Макет синергетического производного балансового отчета включает: бухгалтерский баланс до реорганизации; синергетические бухгалтерские записи; синергетический баланс; гипотетические процедуры условной реализации активов и условного удовлетворения обязательств; синергетический производный балансовый отчет; синергетический эффект. На основе макета синергетического производного балансового отчета рассчитываются показатели собственности:

- агрегированный показатель собственности в виде чистых активов, определяемый вычитанием из активов обязательств;
- дезагрегированный показатель собственности, представленный чистыми пассивами, полученными в результате гипотетической реализации активов и гипотетического удовлетворения обязательств.

Синергетический эффект определяется вычитанием из чистых пассивов по данным синергетического производного балансового отчета чистых активов по объединенному бухгалтерскому балансу.

Представленная модель определения синергетического эффекта, организации и методики его учета обеспечивает отдельный учет по внешнему управлению, реорганизационной, реструктуризационной и венчурной деятельности синергетических чистых активов и пассивов, используя для этого систему учетных механизмов: бухгалтерский баланс, ведомость синергетических записей, синергетический баланс, ведомость гипотетических записей и синергетический производный балансовый отчет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гунина Е.Н. Экономический вестник Ростовского государственного университета Том5 №3, 2007. с. 53-58.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. / Под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 1999. с.560.
3. Кемпбелл Э., Лачс К.С. Стратегический синергизм. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. с. 416.
4. Норрис Ф., Боккельманн К. Столетие бизнеса. М.: Группа Дарнэл, 2001. с.326.
5. Потапов А.П. Экономический вестник Ростовского государственного университета Том5 №4, 2007. с. 305-310.
6. Райан Б. Стратегический учет для руководителя: Пер. с англ. / Под ред. В.А. Микрюкова. М.: Ауди, Юнити, 1998. с. 616.

Коды классификатора JEL: О 31

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОСАДЧУК М.С.

*Осадчук М.С. Кубанский государственный технологический университет,
аспирант кафедры экономики и финансов, m.osadchuk@mail.ru*

В статье рассматриваются теоретические и практические основы инновационного развития предприятий. Выявлены проблемы и факторы, сдерживающие инновационную активность пищевых и перерабатывающих предприятий, в том числе в кондитерском производстве. Определены условия и методы стимулирования инновационного развития предприятий.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, технологические инновации, кондитерское производство, сдерживающие факторы, методы стимулирования*

Основные направления реформирования экономики России тесно связаны с изменением структуры экономики, придания ей инновационного качества. Это свидетельствует о необходимости масштабного вовлечения реального сектора в реализацию системы приоритетов инновационного развития. Роль госу-

дарства состоит в том, чтобы сбалансировать интересы бизнеса с общенациональными приоритетами, краткосрочные тактические приоритеты со стратегическими долгосрочными перспективами.

В экономической литературе дается несколько определений инновации. Наиболее часто под инновацией понимается предмет (результат, продукт, объект), полученный в ходе коммерциализации продуктов научно-технической деятельности. Инновации также трактуются как принятие идеи или образа действий, которые оказываются новыми для принимающей стороны [2].

Под инновационной деятельностью понимается процесс создания нового товара от формирования его идеи до освоения производством, выпуска, реализации и получения коммерческого эффекта. Некоторые авторы подчеркивают, что инновационная деятельность – это деятельность коммерческая, связанная с получением нового знания и реализацией его другим участникам рынка.

Более широкая трактовка определяет инновационную деятельность как один из видов продуктивной творческой деятельности, связанной с выработкой новых целей и соответствующих им средств или достижением известных целей с помощью новых средств [1]. Некоторые авторы подчеркивают, что инновационная деятельность – это деятельность коммерческая, связанная с получением нового знания и реализацией его другим участникам рынка.

В деловой практике США инновация определяется как использование нового продукта (услуги, метода) в практике бизнеса: это новый подход к конструированию, производству и сбыту продукции, организации и управлению производством.

В отраслевых материалах, утверждаемых распоряжениями соответствующих ведомств, также уделяется внимание вопросам использования инноваций и достижений научно-технического прогресса. Так, в 2002 году Минтранс РФ было утверждено руководство по оценке экономической эффективности использования в дорожном хозяйстве инноваций и достижений научно-технического прогресса. Под инновацией понимается «конечный результат плановых или инициативных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ», а инновационная деятельность трактуется как «процесс, направленный на реализацию инноваций и достижений НТП с целью повышений эффективности функционирования отрасли...» [7]. Подводя итоги, можно сделать вывод, что инновационная деятельность в бизнесе связана как с внедрением нового продукта (услуги, работы) на основе существующего потенциала предприятия, так и с изменением этого потенциала для реализации инноваций и повышения на этой основе конкурентоспособности бизнеса.

Инвестиции и инновации – две неразрывно связанные сферы экономической деятельности, которые в наибольшей степени были поражены кризисом. В конечном счете, это привело к тому, что инновации, осуществляющиеся ранее исключительно за счет государства, резко сократились, а инвестиции стали осуществляться бессистемно, стимулируя только краткосрочные цели инвесторов.

Ситуация, с одной стороны, обусловлена наследием прошлого в сфере управления научными исследованиями, а с другой стороны, сложностью практического перехода на инновационную систему хозяйствования после длительного периода централизованного распределения ресурсов. Переход к рынку не обеспечил устойчивых стимулов к расширению инноваций, в то же время развитие инновационных процессов в стране связано с наличием платежеспособного спроса на научно-технический продукт и наличием интеллектуального потенциала, способного удовлетворить такой спрос.

Выходом из сложившегося положения является преодоление экономического отставания посредством обновления основного капитала на новой, конкурентоспособной основе. Инвестиции в научно-техническое перевооружение, модернизацию, ввод современных технологий обеспечивают укрепление экономики страны.

В инновационном развитии предприятий и производств можно выделить такие составляющие как организационные и технологические инновации.

Ускорение модернизации экономики связано с использованием технологических инноваций, увеличением числа предприятий, осуществляющих технологические инновации. Удельный вес организаций добывающих и обрабатывающих производств, осуществляющих технологические инновации, за последние пять лет составил около 10 процентов (в 2003 году -10,5%, в 2006 году – 9,4%). В то же время удельный вес инновационных товаров (услуг) в общем объеме отгруженных товаров в 2003 году составил 4,7%, в 2006 году – 5,2% [6]. Сравнение приведенных данных показывает, что часть технологических инноваций осуществляется без изменения структуры выпускаемой продукции, а направлены на ее модернизацию, ресурсосбережение, снижение потерь сырья и т.д.

Анализируя показатели инновационной активности организаций в разрезе видов деятельности, можно сделать вывод о различной интенсивности внедрения технологических инноваций. Наиболее полно технологические инновации в 2006 году осуществлялись в производстве нефтепродуктов (29,3%), в производстве электронного и оптического оборудования (27,1%), в химическом производстве (24%), что является закономерным процессом и активно поощряется государством через реализацию федеральных программ инновационного развития с использованием бюджетных и внебюджетных источников. В то же время в таких сферах, как производство пищевых продуктов, обуви, текстильном и швейном производстве технологические инновации иницируются самими предприятиями за счет собственных источников, что и обуславливает низкий уровень инновационной активности. Так, в 2003 году удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в производстве пищевых продуктов, составил 7,7%, в 2006 году – 8,8%, что ниже среднего уровня по России. Структура технологических инноваций различна по видам деятельности. В 2006 году затраты на технологические инновации в целом по России составили 188,5

млрд. рублей, из них 35 млрд. рублей израсходованы на исследования и разработки (18, 6%), 3,3 млрд. рублей на приобретение новых технологий (1,7%), в том числе на патенты 1,1 млрд. рублей. Наибольшую долю составляют затраты на приобретение машин и оборудования – 54,26% от общей суммы затрат на технологические инновации [6].

В производстве пищевых продуктов структура технологических инноваций имеет особенности. В 2006 году удельный вес затрат на научные исследования и разработки был значительно ниже средних по России и составил 4,9%, в то время на приобретение патентов израсходовано 2,1% средств, что значительно выше средних показателей. Значительную долю затрат на технологические инновации в производстве пищевых продуктов занимает производственное проектирование – 16,5%. Это свидетельствует о том, что компании осуществляют прикладные разработки и проектирование своими силами для сохранения конкурентных преимуществ.

Пищевая и перерабатывающая промышленность играет большую роль в экономике страны. Высокими темпами развиваются многие отрасли, в том числе кондитерская промышленность. В последние годы сформировались факторы, в наибольшей степени, влияющие на инновационную и инвестиционную активность предприятий кондитерского производства. Прежде всего, следует отметить, что продукция отрасли не относится к социально значимым товарам, поэтому спрос на кондитерские изделия зависит от роста доходов населения. Поскольку в стране качество жизни постепенно повышается, растет и спрос на вкусную, качественную и полезную продукцию, что соответственно стимулирует рост выпуска разнообразных кондитерских изделий. Покупатели готовы платить больше за более качественную продукцию, что способствует расширению ассортимента в более высоком ценовом сегменте кондитерских изделий.

В связи с этим, в кондитерской отрасли сохраняется тенденция роста объемов производства. Так, в 2007 году выработано 2666 тыс. тонн кондитерских изделий, темп роста к 2006 году составил 104,3%. Наибольший прирост обеспечивается за счет выпуска сахаристых кондитерских изделий. Их удельный вес в общем объеме составил около 50% [3]. В Краснодарском крае в 2007 году произведено 64687 тонн кондитерских изделий, из них сахаристых 14509 тонны или 22,4%.

Большим спросом со стороны населения пользуются мучные кондитерские изделия (печенье, вафли, кексы, рулеты и др.). Поэтому их производство за последние пять лет увеличилось в 1,4 раза.

Производство мучной кондитерской продукции более равномерно распределено по экономическим районам страны, значительная часть развесной продукции производится региональными производителями, в том числе хлебозаводами и пекарнями. На предприятиях Краснодарского края в 2007 году выработано 50176 тонн мучных кондитерских изделий, темп роста по сравнению с 2006 годом составил 101,4% [5].

В целях сохранения рынка многие кондитерские фабрики самостоятельно расширяют свое производство, проводят его модернизацию. При этом модернизация структуры производства и самой продукции переходит с уровня крупнейших столичных и иностранных производителей, имеющих производство на территории России, на региональный уровень. В первую очередь это относится к предприятиям, входящим в новые производственные объединения.

Фактором, способствующим инновационной деятельности кондитерских предприятий является разработка новых технологий и новых продуктов здорового питания различными научно-техническими организациями. Разработка технологий, на основе которых создаются полезные инновационные продукты с заданными свойствами, вызывают закономерный интерес. Ассортимент полезных и вкусных кондитерских изделий огромен. Например, предлагаются рецептуры кондитерской продукции для диабетиков, витаминизированные мучные кондитерские изделия для детей, использование различных вкусоароматических добавок при производстве тортов и пирожных, новых безвредных пищевых красителей и т.д.

В то же время действуют факторы, препятствующие инновационной деятельности многих предприятий. В настоящее время на российском рынке быстрыми темпами развиваются крупные сетевые магазины, которые стремятся продавать продукцию под собственными брендами, более дешевую. И соответственно, настаивают на снижении цен у производителя. Это требует от кондитерских фабрик выпускать отдельно продукцию отдельно для обычной розницы, отдельно для сетевых магазинов.

Такое разделение производства могут позволить себе только крупные предприятия, неся дополнительные затраты. В этой ситуации малые предприятия не могут обеспечить присутствие брендов в крупных сетевых торговых точках. В условиях острой конкуренции на рынке кондитерских изделий выпуск качественной продукции зависит от наличия, ассортимента и качества сырья.

Поставщики не могут стабильно обеспечить промышленных потребителей сырьем высокого качества, особенно это касается поставок сухого молока. По данным консалтингового агентства «Маркет Эдвайс», только за один месяц из десяти прибывших грузовиков с сухим молоком восемь приходится отправлять обратно, поскольку поступает бракованная и некондиционная продукция. В регионах бывают случаи разбавления сухого молока мелом [8].

При производстве шоколадной продукции, небольшим региональным производителям требуется значительно меньше сырья, поэтому такие предприятия не интересны крупным поставщикам, особенно по импортному сырью, что приводит к росту материальных затрат на производство. Для того, чтобы выживать, мелкие производители стремятся экономить на всем, выпуская продукцию более низкого качества. Инновационная активность небольших предприятий может поощряться крупными компаниями в рамках экономического сотрудничества в направлении разработки ассортимента, упаковки, системы дистрибуции той продукции, которая на рынок выпускается небольшими партиями.

В последние годы возросли проблемы патентно-лицензионного характера. Так, по мнению представителей крупнейших производителей шоколадных изделий, в структуре затрат горького и молочного шоколада стоимость бренда достигает 50%. С распадом СССР и с изменением патентного законодательства некоторые российские и иностранные предприятия осознали ценность советских раскрученных наименований товаров и начали регистрировать их в качестве товарных знаков. Сотни отечественных предприятий, десятилетиями выпускающих кондитерские изделия с советскими названиями оказались нарушителями закона.

Товарные знаки регистрировались разными предприятиями как в России, так и на территории других стран СНГ (например, «Красная шапочка», «Ласточка» и др). Закон позволял иностранцам, приобретая старые российские предприятия, получать право на бесплатное лицензирование товарного знака, используемого предприятием в советские времена. Сегодня продукция под известными с советских времен марками занимает значительную долю в общем объеме российского производства, в частности «Мишка косопалый», печенье «Юбилейное». Стоимость советских брендов доходит до миллионов рублей. С 2008 года эту лазейку закрыли поправками в четвертую часть гражданского кодекса РФ. Несмотря на внесенные поправки, правообладатели торговых марок не смогут обеспечить действенный контроль за качеством лицензируемой продукции, тем более что в законе нет механизма прекращения лицензии на товарный знак.

Фактором, сдерживающим внедрение новых технологий, является слабый технический уровень производства многих предприятий отрасли. Отечественное машиностроение не удовлетворяет потребность предприятий в оборудовании, прежде всего по качеству, в результате оснащение новой техникой идет почти исключительно по импорту.

Кондитерские фабрики, функционирующие на региональном рынке, стремятся удовлетворить потребности розничной сети в заданных объемах, даже если при этих объемах не достигается уровень безубыточности выпускаемой партии. Широкий ассортимент одного предприятия выгоден для торговли, так как снижаются транспортные расходы на поставку товаров.

Уровень рентабельности производства кондитерских фабрик, работающих на региональном рынке очень низок. Так, рентабельность производства шоколада и сахаристых кондитерских изделий на предприятиях Краснодарского края в 2006 году составила 3,5%, производство мучных кондитерских изделий было убыточным, в то время как средняя рентабельность производства пищевых продуктов в крае составила 8,8%. Низкий уровень рентабельности производства вызывает недостаток средств для финансирования инновационных и инвестиционных проектов. Приведенные данные свидетельствуют о необходимости создания условий и стимулирования инновационного развития.

Можно выделить ряд факторов, способствующих развитию инновационной деятельности:

- законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность, создающие условия для использования результатов научно-исследовательских работ, созданных с привлечением бюджетных средств;
- разработка государственных программ развития, прямое финансирование инновационной деятельности;
- развитие рынка услуг в области инновационной деятельности, так как ориентир на инновационную экономику приводит к тому, что вовлечение в коммерческий оборот объектов интеллектуальной собственности становится важным фактором развития рынка;
- совершенствование налоговой и тарифной политики, как элемента косвенного финансирования инновационной деятельности;
- формирование кадрового потенциала инновационной деятельности, то есть инновационный путь развития требует значительных инвестиций в человеческий капитал;
- организационно-институциональная поддержка, в том числе стимулирование кооперационных связей; прогнозирование инновационной деятельности и т. д.

Наиболее активное воздействие на инновационное развитие оказывают финансовые рычаги. Государство может оказывать стимулирующее воздействие на инновационные процессы, снижая налоговую нагрузку на предпринимательство, что позволяет быстрее обновлять основные производственные фонды, увеличивать затраты на проведение научно-исследовательских работ для выпуска инновационной продукции и успешной ее реализации.

В 2007 году сделаны достаточно серьезные шаги в этом направлении. На федеральном уровне принят Федеральный закон о создании благоприятных условий по налогам для организаций, которые занимаются инновациями [4].

Закон открывает возможности использования налоговых льгот для тех предприятий, которым передана научная разработка для коммерциализации и они осуществляют финансирование инноваций. Так, освобождаются от НДС операции по передаче исключительных прав, промышленных образцов, полезных моделей. При налогообложении прибыли появилась возможность использовать коэффициент ускоренной амортизации в пределах 3 в отношении основных средств, используемых для научно-технической деятельности. Кроме этого увеличился норматив расходов в форме отчислений на создание фондов финансирования НИОКР с 0,5% до 1,5% от выручки.

Вместе с тем возможности поощрения инновационной деятельности далеко не исчерпаны. Необходимо продолжить разработку механизма стимулирования государственных научных институтов в части средств, полученных в результате передаче научных результатов в предпринимательский сектор. Если эти средства рассматривать как внебюджетные, жестко регулируемые бюджетом, резко снижаются стимулы к

коммерциализации научно-исследовательских разработок. В нашей стране применяется налоговый кредит, как элемент стимулирования инновационной активности. Такой кредит представляет собой отсрочку платежа по налогу на прибыль. При этом размер платежа за налоговый период не может превышать 50% суммы налога, подлежащему уплате в бюджет. Стимулирующее воздействие инвестиционного налогового кредита может быть усилено, если сроки его предоставления более тесно увязать со сроками реализации инновационного проекта, а размер кредита увязывать не с размером налога на прибыль, а с результатами, которые могут быть получены при реализации проекта.

В ряде случаев налоговые льготы недостаточны при финансировании больших и дорогих научно-исследовательских работ, которые коммерчески окупаются достаточно быстро. В такой ситуации можно было бы использовать опыт некоторых развитых стран, использующих льготу в виде налогового кредита на прирост НИОКР, позволяющего вычитать из налога на прибыль организации определенной доли дополнительных расходов на НИОКР. Предприятия, осуществляющие финансирование инноваций, часто испытывают временную нехватку ликвидных средств, в этом случае можно было бы предоставить отсрочку платежа с минимальными процентами.

Таким образом, целенаправленно проводимая налоговая политика может помочь предприятиям повысить уровень инновационной активности, создать условия для освоения и применения передовых технологий, как в производственной, так и управленческой сфере деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Волюнкина М.В.* Инновационное законодательство и гражданское право: проблемы, соотношения // Журнал российского права, 2005. № 5. с. 23
2. *Гуров И.Б.* Инновационное развитие и конкурентоспособность. Очерки развития российских предприятий. М.: ТЕИС. с. 236.
3. Итоги работы кондитерской отрасли в 2007 г. // Кондитерское производство. 2008. № 2. с. 6–7.
4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности. Федеральный закон РФ от 19.07.2007 г. № 195-ФЗ.
5. Производство промышленной продукции в натуральном выражении в Краснодарском крае в январе-декабре 2007 г. Статистический бюллетень, Краснодар, 2008. с. 22.
6. Российский статистический ежегодник. 2007 / Росстат. М., 2007. с. 826.
7. Руководство по оценке экономической эффективности использования в дорожном хозяйстве инноваций и достижений НТП. Утв. Распоряжением Минтранса РФ от 10 декабря 2002 г.
8. *Тубанов П.* О проблемах современного российского рынка продуктов из какао // Кондитерское производство, 2008 г. №2, с. 6–8.

Коды классификатора JEL: Q 13

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И СПЕЦИФИКА ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ В РОССИИ

КИСЕЛЕВА Н.Н., ПАПУШОЯ М.С.

Киселева Н.Н. Филиал ФГОУ ВПО «Северо-Кавказская академия государственной службы» в г. Пятигорске, Зав. кафедрой «Мировой и региональной экономики», к.э.н., доцент, kisnatasha@yandex.ru; Папушоя М.С. Филиал ФГОУ ВПО «Северо-Кавказская академия государственной службы» в г. Пятигорске, аспирант

Уточнены категориальное содержание ресурсного потенциала сельского хозяйства и его структура с учетом инновационной составляющей. Исследована специфика его формирования в пореформенный период в России.

Ключевые слова: *сельское хозяйство; ресурсный потенциал; природный потенциал; трудовой потенциал; материально-технический потенциал; инновационный потенциал*

Перспективным направлением аграрной политики России на современном этапе является развитие сельского хозяйства за счет максимально полного и эффективного использования его ресурсного потенциала. Однако в экономической литературе содержание категории «ресурсный потенциал» применительно к сельскому хозяйству недостаточно обосновано, что усложняет практическое осуществление мер, направленных на обеспечение темпов его роста и повышение эффективности его использования.

Многие исследователи понимают под ресурсным потенциалом набор ресурсов производства. Так, А.А. Адамов отмечает, что при определении категориального содержания ресурсного потенциала сельско-

го хозяйства ключевая роль отводится категории производственные ресурсы, дефинируемой как «совокупность трудовых, земельных, водных и материальных ресурсов, предназначенных для использования или используемых в процессе производства продукции растениеводства и животноводства» [1, с. 39]. Производственные ресурсы всех видов вместе взятые составляют, по его мнению, ресурсный потенциал сельского хозяйства [1, с. 39]. Однако в данном определении речь идет лишь о суммарном количестве ресурсов сельскохозяйственного назначения.

Более расширенную трактовку предлагает Н.В. Калинин, рассматривающий ресурсный потенциал аграрной сферы не только как совокупность количества, но и «качества ресурсов, необходимых для расширенного воспроизводства эколого-социально-экономической системы, которые определяют предельные объемы совокупного общественного продукта аграрной сферы для текущего и будущего обеспечения населения региона продовольствием, а также некоторыми видами сырья для промышленных предприятий» [5, с. 16-17]. Узким местом в этой определении, на наш взгляд, является то, что для него характерно рассмотрение ресурсного потенциала с позиции потребности сельскохозяйственного производства в ресурсах, в то время как категории «потенциал» соответствуют такие свойства, как возможность, способность, характеризующие как уровень отдачи от используемых ресурсов, так и нереализованные резервы, которые при изменении условий могут быть использованы в процессе сельскохозяйственного производства. Поэтому мы полагаем более обоснованным подход к ресурсному потенциалу как возможности, ограниченной условиями воспроизводства, то есть как обусловленной возможностью [13, с. 75].

Достаточно распространенным является подход, согласно которому категории «ресурсный» и «производственный потенциал» отождествляются. В частности, А. Задков и В. Устименко предлагают рассматривать под производственным потенциалом совокупность ресурсов сельскохозяйственного производства, позволяющих достигать при заданных условиях объективно обусловленного уровня хозяйственных результатов [2, с. 67]. Однако, солидаризируясь с мнением А. Исмаилова, мы полагаем необходимым разграничивать термины «ресурсный» и «производственный потенциал». По справедливому замечанию А. Исмаилова «ресурсный потенциал отрасли (предприятия) – это суммарная оценка использованных ресурсов, а производственный потенциал – тот потенциальный объем продукции, который предприятие может произвести, используя имеющиеся ресурсы, то есть это – объективная способность предприятия производить сельскохозяйственную продукцию, которая зависит от количества, качества и соотношения отдельных видов ресурсов, а также уровня их отдачи, определяемого объективными условиями хозяйствования, особенно направлением специализации. Эта способность зависит от уровня развития производственной и социальной инфраструктуры» [4, с. 269].

В отличие от ресурсного потенциала, как затратной части производственного процесса, характеризующейся единицами измерения отдельных видов ресурсов и их совокупности, производственный потенциал, по мнению И.В. Ильиной, с которой полностью соглашаются авторы, следует рассматривать со стороны результативной части процесса производства, характеризующейся специфическими единицами измерения [3, с. 34]. Так, говоря о ресурсном потенциале сельскохозяйственного производства, его обычно характеризуют показателями земельной площади, стоимости основных производственных фондов и наличием сельскохозяйственных работников или же сводят эти три вида к единому совокупному ресурсному потенциалу в денежном выражении. Говоря же о производственном потенциале, следует конкретно указать, какой вид продукции получен при использовании тех или иных ресурсов – зерно, мясо, молоко и т.д., или на какую сумму произведено валовой продукции в денежном выражении.

Таким образом, хотя по форме единицы измерения как ресурсного, так и производственного потенциалов тождественны (выражены в материальных вещественных категориях, универсальном эквиваленте – денежных единицах, различных индексах или алгебраических обозначениях), содержание этих единиц совершенно различно: в отношении ресурсного потенциала они отражают затратную сторону процесса производства, его исходные предпосылки, а в отношении производства – его результат, завершающий момент.

Такой подход к выявлению категориального содержания ресурсного и производственного потенциалов позволяет рассматривать эффективное использование ресурсного потенциала как необходимое условие повышения производственного потенциала.

Одним из принципиальных моментов исследования экономического содержания категории «ресурсный потенциал» выступает понимание единства элементов производительных сил. Следует учитывать влияние комбинации факторов производства на величину ресурсного потенциала. Иными словами, на формирование ресурсного потенциала сельского хозяйства влияет, прежде всего, сбалансированность и пропорциональность входящих в него элементов. Коллектив авторов под руководством И.Н. Солдатовой убедительно доказывает, что дефицит одного элемента влечет за собой несбалансированность количественных и качественных характеристик ресурсов и, как следствие, вызывает снижение ресурсного потенциала сельского хозяйства [7, с. 37-38].

Анализ имеющихся в научной литературе подходов к определению ресурсного потенциала сельского хозяйства и представленная выше логика рассуждений позволили нам определить его как единство технологически сбалансированных элементов производительных сил аграрной сферы, способных обеспечить выпуск определенного объема совокупного общественного продукта.

Структурными элементами ресурсного потенциала выступают природный, материально-технический, трудовой и инновационный потенциал (рис. 1). Реальная интеграция выделенных выше компонентов ресурсного потенциала аграрной сферы осуществляется в процессе производства, когда они, включаясь в экономические и технологические процессы, трансформируясь и преобразуясь, непосредственно участвуют в формировании продукции сельского хозяйства.

Основной количественной характеристикой природного потенциала является площадь сельскохозяйственных угодий. Сельскохозяйственные земли рассматриваются не только как определенная земельная площадь, они различаются по видам угодий, от количественных вариаций которых существенно зависит величина производимого продукта.



Рис. 1. Элементы ресурсного потенциала аграрной сферы

Уровень развития природного потенциала оценивается не только объемными и структурными характеристиками, но и его качественными параметрами. Качество сельскохозяйственных угодий определяется соответствующими компонентами природного потенциала, обуславливающими эффективность биологических процессов. При этом учитываются качество почв, агроклиматический потенциал, рельеф, эродированность, уровень загрязнения и т.д.

Анализируя специфику формирования природного потенциала аграрной сферы России, прежде всего, отметим, что на долю России приходится 10% общемировых пахотных земель (4-е место в мире); более 80% из них расположены на темноцветных почвах; доля черноземов в пашне составляет около 53% [6, с. 2]. Однако до 90% пашни расположено в зоне рискованного земледелия. Недостаточны для наших климатических условий и площади мелиорированных земель: они занимают всего 8% общих размеров пашни, в то время как в США, ФРГ, Китае и Англии на долю мелиорированных земель приходится 39-80% площади пашни [6, с. 2].

Особую озабоченность вызывают высокие темпы сокращения сельхозугодий. Так, с 1990 по 2006 г. площадь сельхозугодий сократилась на 21,6%, пашни – на 22,5% [9, с. 541].

Ученые отмечают снижение естественно-природного плодородия почв, усиление эрозийных процессов, ухудшение водно-физических качеств сельхозугодий, неоправданный вывод из сельскохозяйственного оборота пашни, загрязнение почв и поливных вод, усиление деградации биоразнообразия лугов и пастбищ [11, с. 10].

Материально-технический потенциал аграрной сферы представляет совокупность важнейших элементов производительных сил сельского хозяйства и включает наличие агротехники, ее мощность, экономичность и уровень износа, обеспеченность зданиями, сооружениями, оборотными средствами. Важной составляющей материально-технического потенциала сельского хозяйства является его инфраструктурно-логистический потенциал, определяемый как возможность осуществления транспортно-экономических и транспортно-технологических связей, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции, необходимых и достаточных для нормального функционирования аграрной сферы.

Сокращение материально-технической составляющей сельского хозяйства в пореформенный период является лимитирующим фактором формирования его ресурсного потенциала. Как отмечают Д. Эпштейн и Г. Хокман, «несмотря на рост инвестиций, основные средства в сопоставимых ценах 1998 г., по оценкам, основанным на дефляционировании величины их поступления в соответствии с индексом роста цен на промышленные средства производства, уменьшились к концу 2005 г. на 43,3%» [14, с. 58]. Степень износа

основных фондов составила на конец 2006 г. 39,6%, а удельный вес полностью изношенных – 12,2% [9, с. 379, 381].

Обеспеченность отрасли основными видами сельскохозяйственной техники составляет около 50% технологически необходимого количества и за 15 лет снизилась почти вдвое, существенно отставая от развитых стран. По тракторам этот разрыв составляет от 3 до 20 раз, зерноуборочным комбайнам – от 2 до 5 раз [12, с. 9]. Сельскохозяйственные машины и оборудование имеют износ 60-70%. При этом выбытие техники в сельскохозяйственных организациях существенно опережает ее поступление. Коэффициент выбытия тракторов превышает коэффициент их обновления в 5 раз, зерноуборочных комбайнов – в 3 раза, кормоуборочных – в 3,5 раза [6, с. 2]. По данным, приводимым И.Г. Ушачевым, в 2006 г. тракторов всех марок поступило только 2% к их наличию, а было списано 6%; зерноуборочных комбайнов – соответственно 3,8% и 8% [12, с. 9].

Динамика элементов материально-технического потенциала сельского хозяйства России представлена в таблице 1 и свидетельствует о неуклонном его снижении. Отмеченные выше процессы деградации почвы во многом обусловлены сокращением применения такого важного элемента материально-технического потенциала агросферы как минеральные и органические удобрения более чем в 7 раз по сравнению с 1990 г.

Динамика инфраструктурно-логистического потенциала аграрной сферы в последнее десятилетие достаточно противоречива. С одной стороны, растет общая протяженность дорог, прежде всего, автомобильных, с другой стороны, из-за недостаточного финансирования ухудшается состояние существующих путей сообщения. Аналогичные тенденции прослеживаются при анализе прочих элементов инфраструктурно-логистического потенциала.

Таблица 1

Динамика элементов материально-технического потенциала сельского хозяйства России

	1970	1980	1990	1995	2000	2005
Приходится тракторов на 1000 га пашни, шт.	7,8	10,1	10,6	9,3	7,4	5,5
Приходится зерноуборочных комбайнов на 1000 га пашни, шт.	5,3	6,0	6,6	5,8	5,1	3,9
Внесено минеральных удобрений, млн.т	3,3	7,5	9,9	1,5	1,4	1,4
Внесено органических удобрений, млн.т	203,7	380,7	389,5	127,4	66,0	50,4

Источник: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб. / Росстат. М., 2006. С.445.

Аграрное производство основано, прежде всего, на природно-биологических факторах и процессах, но человек постоянно приспособливает и видоизменяет их в соответствии со своими потребностями. Природные и материально-технические факторы сельского хозяйства непосредственно включаются в систему аграрного производства только при посредстве человеческого труда. Труд, наряду с природными факторами, выступает основным источником и условием сельскохозяйственного производства.

Трудовой потенциал аграрной сферы представляет собой количество людей в трудоспособном возрасте, обладающих способностью и возможностью трудиться в сфере сельского хозяйства. Основной объемной характеристикой аграрного трудового потенциала является численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве с учетом их состава, оцениваемого, прежде всего, через профессиональную структуру, учитывающую долю специалистов, механизаторов и животноводов, управленцев среднего и высшего уровней.

Качество трудового потенциала аграрной сферы – это сложная социально-экономическая категория. В основе его оценки находятся показатели уровня образования работников сельского хозяйства, использование рабочего времени в течение дня. Кроме того, необходимо учитывать естественно-исторические условия формирования трудового потенциала аграрной сферы на определенной территории.

Ряд негативных явлений и тенденций (снижение естественного прироста населения, уменьшение доли сельского населения и его старение, рост сельской безработицы и др.) привели к тому, что динамика трудового потенциала аграрного производства с 1990 г. характеризуется постоянным снижением. Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве сократилась с 1995 по 2006 г. на 25,2% [8, с. 76; 9, с. 106].

Нарушение механизмов воспроизводства трудовых ресурсов в сельском хозяйстве связано с тем, что заработная плата не выполняет двух своих основных функций – воспроизводственной и стимулирующей (мотивационной). Низкая зарплата в аграрном секторе выталкивает работников из сферы сельскохозяйственного производства в сферы более выгодного приложения труда (финансовые услуги, торговля и посредничество), что неизбежно ведет к ослаблению ресурсного потенциала агросферы.

Характеризуя качественные параметры трудовых ресурсов, отметим, что занятые в сельском хозяйстве имеют самый низкий уровень образования (табл. 2), что, в свою очередь, предопределяет низкую производительность аграрного труда.

Элементом ресурсного потенциала аграрной сферы, воздействующим на качественные параметры других его составляющих, является его инновационный потенциал как совокупность взаимодействующих

факторов (производственных, технологических, информационных, организационно-управленческих и др.), определяющих характер и структуру воспроизводства и необходимых для обеспечения расширенного воспроизводства как сельскохозяйственной продукции, так и факторов производства, используемых в аграрной сфере.

Специфика инновационного потенциала аграрной сферы России состоит в том, что на рынке инноваций России наблюдается возрастание активности иностранных фирм, осуществляющих селекционно-генетические инновации, высокотехнологическую переработку сельскохозяйственной продукции и сырья, поставку новых химических средств защиты растений и средств ветеринарии, на фоне недостаточно полного использования возможностей отечественных научно-исследовательских учреждений.

Таблица 2

Распределение численности занятых по видам экономической деятельности по уровню образования в 2005 г.

	Высшее и неполное высшее профессиональное	Среднее профессиональное	Начальное профессиональное	Среднее (полное) и основное общее	Начальное общее, не имеющее начального общего образования
Сельское хозяйство	7,2	16,8	17,3	54,7	4,0
Добыча полезных ископаемых	17,4	27,9	29,0	25,6	0
Обрабатывающие производства	20,6	23,8	23,5	31,6	0,4
Строительство	21,0	21,1	26,6	31,2	0,2
Транспорт и связь	18,8	24,9	24,7	31,3	0,3
Финансовая деятельность	68,5	19,1	6,1	6,3	0

Составлена по: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб. / Росстат. М., 2006. С.143.

Таким образом, становление «свободного» рынка в России сопровождалось негативными тенденциями в процессе формирования ресурсного потенциала сельского хозяйства, проявляющимися, во-первых, в низких темпах воспроизводства природного потенциала; во-вторых, в сокращении материально-технического потенциала; в-третьих, дисбалансе между профессионально-квалификационными характеристиками трудового потенциала и требованиями современного аграрного производства; в-четвертых, слабое освоение новейших технологий и научно-технических разработок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов А.А. Анализ использования ресурсного потенциала предприятий трансформирующейся аграрной сферы: дис. ... канд.экон.наук. Персиановка, 1999.
2. Задков А., Устименко В. Адаптивные свойства производственного потенциала сельхозпредприятий // АПК: экономика, управление. 2005. №3.
3. Ильина И.В. Повышение эффективности функционирования ресурсного потенциала сельского хозяйства региона: дис. ... кэн. Орел, 2002.
4. Исмаилов А. Проблемы эффективности использования агроресурсного потенциала региона в условиях перехода к рыночной экономике: дис. ... дэн. Бишкек, 1992.
5. Калинин Н.В. Ресурсный потенциал аграрной сферы региона и проблемы эффективности его использования: дис. ... кэн. Чита, 2005.
6. Митин С. Необходима технологическая модернизация сельского хозяйства // АПК: экономика и управление. 2006. №9.
7. Нормативно-ресурсный метод планирования реализации сельхозпродукции / Под ред. И.Н. Солдатовой. Ростов н/Д: Ростовское книжное издательство, 1989.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Стат.сб. / Гускомстат России. М., 2002.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат.сб. / Росстат. М., 2007.
10. Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб. / Росстат. М., 2006.
11. Трухачев В.И. Стратегия управления агроэкологической системой региона (на примере Ставропольского края) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. №7.
12. Ушачев И.В. Направления развития сельского хозяйства России на долгосрочный период // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2007. №12.
13. Шабанов Т. Оценка ресурсного потенциала сельхозпредприятий // АПК: экономика и управление. 2003. №11.
14. Эпштейн Д., Хокман Г. Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий // АПК: экономика и управление. 2008. №1.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ НА МИКРОУРОВНЕ

ТИМОШЕНКО О.А.

Тимошенко О. А. Северо-Кавказский государственный технический университет,
к. э. н., доцент, south.cherry@mail.ru

Предложена трехэтапная система оценки эффективности финансовых логистических потоков, которая позволит исключить негативные последствия неудовлетворительного управления финансовыми логистическими потоками, такие как чисто финансовые потери, утраты и упущенные возможности, так и в виде ослабления конкурентоспособности, качества бизнеса в целом.

Ключевые слова: управление потоковыми процессами; системы оценки эффективности финансовых логистических потоков; суммарное запаздывание; затраты на согласование потоков; интегральный показатель оценки эффективности финансовых потоков

Информация о границах анализируемых логистических подсистем может быть выражена лишь в понятиях, которые с позиций классической математики невозможно смоделировать, поскольку они часто не имеют четкого смысла. Эти трудности не могут быть полностью преодолены увеличением размерности решаемых задач, развитием и использованием методов нелинейного, динамического и стохастического программирования. Нужны иные теоретические подходы.

Один из них связан с именем американского математика Л.А. Заде и получил название теория нечетких множеств [6]. Эта теория получила также отражение в ряде монографий отечественных авторов [1, 2, 7]. В рассматриваемой теории нечеткое описание математических моделей используется, когда информация об элементах задачи (параметрах, критериях, альтернативах и др.) задается экспертом на естественном языке и, следовательно, в неопределенных (с позиций классической математики) терминах. Иными словами, экспертом задается не точное значение параметра, а некоторое множество возможных его значений с той или иной степенью уверенности эксперта.

Таким образом, управление потоковыми процессами происходит в условиях нечеткости исходной информации, когда некоторые параметры определены лишь приближенно. Известные модели стохастического программирования, как правило, не позволяют получить достоверные результаты. Поэтому руководители и финансовые менеджеры предприятий часто используют свои интуитивные, а также эвристические подходы при принятии решений. Нами предлагается использование трехэтапной системы оценки эффективности финансовых логистических потоков внутри логистического континуума – предприятия.

На первом этапе необходимо провести оценку эффективности финансовых логистических цепей предприятия, так как именно по ним проходят финансовые потоки, интегрирующие все логистические подсистемы предприятия в единое целое. И от эффективности функционирования различных финансовых логистических цепей будет зависеть достижение разнообразных локальных целей и связанной с ними целью всей системы-предприятия.

В основу первого этапа оценки эффективности финансовых логистических цепей заложена усовершенствованная и адаптированная к требованиям финансовой логистики компьютерная модель для оценки эффективности функционирования логистических цепей, разработанная с учетом потребностей электронной коммерции Советом по проблемам управления логистическими цепями поставок (Supply Chain Council), членами которого являются более 800 предприятий и организаций США. Первоначальный вариант данной модели – Supply-Chain Operations Reference был предложен в 1996 году и включал в себя 13 показателей оценки эффективности функционирования электронных логистических цепей, затем последовали усовершенствованные версии: в 2001 г. – версия 5.0, в 2002 г. – версия – 6.0, а в 2008 г. – версия – 9.0.

На первом этапе все показатели эффективности оценки финансовых логистических цепей разделены нами на пять групп в зависимости от оптимизируемого свойства финансовой логистической цепи, в частности: надежность, оперативность функционирования, гибкость, издержки функционирования, эффективность управления активами. Расчет показателей, характеризующих эффективность функционирования финансовой логистической цепи позволит сделать вывод о ее способности обеспечить в необходимом объеме, в нужные сроки, и в достаточном количестве финансовыми ресурсами предприятие.

Если полученные расчетные значения показателей не соответствуют нормативным значениям или средним по какой-либо отрасли, то необходимо проведение соответствующих оптимизационных мероприятий. На втором этапе оценки эффективности финансовых логистических цепей проводится расчет оптимального времени запаздывания финансового логистического потока. Каждому материальному потоку в любой логистической системе всегда соответствует свой финансовый поток. Важно иметь в виду, что оба названных потока должны быть тесно взаимосвязаны во времени и пространстве информационным потоком. Несогласованность этих триединых потоков грозит обернуться для предприятия замедлением движения оборотных средств и значительными издержками. По-нашему мнению, в качестве критерия сбалансированности финансовых и материальных потоков может выступать оптимальное время запаздывания финансового и информационного потоков по отношению к материальному.

Сам факт такого запаздывания означает, что полного соответствия быть не может. Более того, оно экономически нецелесообразно из-за значительных затрат на его обеспечение. Иными словами задача оптимизации потоковых процессов сводится к определению оптимального времени запаздывания. Отклонение фактического времени запаздывания от оптимального позволяет найти величину экономических потерь и задействовать внутренние и внешние резервы их ликвидации. Суммарное запаздывание между отпуском продукции, услуг и их оплатой состоит из двух локальных запаздываний: запаздывания между заказом потребителя и отпуском продукции, услуг; запаздывания между отпуском продукции, услуг и их оплатой. Суммарное запаздывание можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны – это производственное запаздывание и запаздывание оплаты счетов дебиторов, когда продукция, услуги реализуются с отсрочкой платежа. В этом случае финансовый поток запаздывает относительно материального. С другой стороны – это только производственное запаздывание, когда продукция, услуги реализуются по предварительной оплате и материальный поток запаздывает относительно финансового.

Рассмотрим первую сторону суммарного запаздывания в условиях устойчивого и определенного спроса на продукцию, услуги предприятия. При наличии достаточного оперативного запаса продукции спрос удовлетворяется оперативно и полностью. Это позволяет свести задачу оптимизации суммарного запаздывания к оптимизации интервала времени между отпуском продукции, услуг и их оплатой. Данное запаздывание двояко влияет на анализируемое предприятие-кредитора. С одной стороны «мягкая» кредитная политика способствует увеличению объема сбыта. Однако она вынуждает предприятие привлекать заемные средства для компенсации задержек в оплате за продукцию, услуги. Требование немедленной оплаты снижает затраты, но нередко приводит к эффекту «ухода потребителя». Поэтому возникает задача определения оптимального запаздывания между отгрузкой продукции, оказанием услуг потребителю и их оплатой. В этой связи оптимальное запаздывание будет объективно необходимым, а отклонение в любую сторону можно считать рассогласованием (несоответствием) потоков.

Следует различать термины «запаздывание» и «рассогласование» потоков. Фундаментальная причина запаздывания – необходимость удовлетворения рыночных потребностей. По влиянию на эффективность работы предприятия оптимальное запаздывание является объективно необходимым фактором. Причина же рассогласования, это действие факторов вариабельности внешней и внутренней среды. Рассогласование приводит образованию «узких звеньев» рассогласующихся потоков. Это замедляет их движение и требует дополнительных затрат.

Критерием оптимизации запаздывания должны быть интегральные издержки, которые можно определить по формуле:

$$Ии = Зсп + Прас, \quad (1)$$

$$Зсп = Дз + Ддз + Збд + Зк, \quad (2)$$

$$Прас = Пнед + Озап + С, \quad (3)$$

где $Ии$ – интегральные издержки; $Зсп$ – затраты на согласование потоков; $Прас$ – потери в потоковой системе из-за рассогласования; $Дз$ – денежные средства вложенные в запасы; $Ддб$ – денежные средства в виде дебиторской задолженности; $Збд$ – затраты на списание безнадежных долгов; $Зк$ – коммерческие расходы; $Пнед$ – недополученная прибыль; $Озап$ – совокупная величина запаздывающих денежных средств; $С$ – совокупная величина предоставленных скидок.

Таким образом, интегральные издержки складываются из затрат на согласование потоков и потерь в потоковой системе обусловленных рассогласованием. Затраты на согласование потоков включают затраты по поддержанию вложений в запасы, дебиторскую задолженность, связанные затраты, затраты на списание безнадежных долгов и на организацию торговых скидок. Потери от рассогласования потоков представляют собой потери от «ухода покупателя». В их основе лежит величина недополученной прибыли из-за неудовлетворенных требований покупателя, которого не устраивает предложенная предприятием система оплаты, включающая взаимосвязанные величины запаздывания оплаты и скидок. Очевидно, что при сокращении срока запаздывания, количество ушедших покупателей увеличивается. Такую зависимость должно вести маркетинговая служба логистического центра предприятия. На третьем этапе оценки эффективности финансовых логистических потоков необходим расчет интегрального показателя эффективности финансовых потоков, который повысит точность оценки и позволит учесть значительное количество частных показателей. Обычно эффективность деятельности предприятия оценивается многими частными показателями, причем изменяющиеся значения каждого из них весьма трудно использовать в практике управления предприятием. Перед руководителями и менеджерами формируется сложная «картина», состоящая из множества взаимосвязанных показателей. Ее многогранность не позволяет получить объективную общую оценку эффективности предприятия и выбрать адекватные этой оценке решения при управлении потоковыми процессами. Уменьшить многогранность «картины» возможно только путем интеграции частных показателей в один обобщающий (системный) показатель. Прогноз принимаемых им значений должен определяться на основе варьирования значений частных показателей. После этого каждое из существующих и спрогнозированных значений обобщающего показателя должно быть оценено по критерию «эффект/стоимость». Под эффектом понимается значение обобщающего (виртуального) показателя, а под стоимостью – затраты, требуемые для достижения этого значения. Окончательное решение следует принимать по максимальной величине рассматриваемого критерия. Другими словами, на достижение этой величины должны быть нацелены конкретные решения по оптимизации управления

потоковыми процессами. Необходимо стремиться к обеспечению постоянного соответствия принимаемых решений максимальной величине критерия. Приведем основные требования, предъявляемые к обобщающему показателю: он должен отражать в себе все многообразие параметров и переменных, характеризующих стратегические и тактические цели предприятия, ресурсное обеспечение его потоковых подсистем, факторы вариабельности внешней среды; величина показателя должна реагировать на изменения внутренней и внешней среды и отражать степень достижения предприятием намеченной цели; все частные первичные показатели, используемые при формировании обобщающего показателя, должны быть количественно определены; в обобщающем показателе необходимо учитывать характеристики ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности предприятия. Обобщающий интегральный показатель оценки финансовых потоков (Ифп) может быть определен по формуле:

$$Ифп = 1 - \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^k \frac{P_{ji}^n - P_{ji}^f}{P_{ji}^n} \text{ при } \frac{Ифп}{3} \rightarrow \max, \quad (4)$$

где Ифп – интегральный показатель оценки эффективности финансовых потоков; 3 – совокупные затраты; n – количество частных показателей, принятых для расчета; j – наименование показателя; i – наименование пакета договоров на поставки сырья, продукции, услуг образующих локальный логистический поток P_{ji}^n , P_{ji}^f – нормативные и фактические значения показателей, принятых при расчетах.

По своей сути, обобщающий интегральный показатель является своеобразным коэффициентом адекватности локальных финансовых логистических потоков заданным нормативным значениям эффективности предприятия. Расчет обобщающего интегрального показателя оценки эффективности финансовых логистических потоков должен опираться на теорию нечетких множеств. Целесообразно следовать следующим этапам такого расчета.

1. Формирование матрицы наблюдений по максимальному количеству признаков для каждого финансового логистического потока.
2. Признаки, включенные в матрицу наблюдений, неоднородны, так как описывают разные свойства объектов. Различаются их единицы измерения, а ряд признаков может быть оценен только качественно, что затрудняет выполнение расчетов. Поэтому целесообразны преобразования, заключающиеся в унификации признаков.
3. Необходима классификация совокупности признаков на группы таким образом, чтобы выделенные их подмножества обладали следующим важным свойством: расстояние между признаками одной группы должно быть меньше расстояний между признаками разных групп. Для решения такой задачи подходит метод “максимального диаметра групп”. При этом образуются однородные подмножества.
4. Для уменьшения числа признаков, описывающих финансовые потоки, рекомендуется использовать метод выделения так называемых “диагностических” признаков, которые наиболее полно характеризуют подобные потоковые процессы.
5. Следует ввести коэффициенты иерархии, разделяющие унифицированные признаки по степени их влияния на соответствие фактическим и нормативным значениям потоковых процессов. Затем с учетом коэффициентов иерархии нужно провести корректировку “диагностических” признаков.
6. Для каждого совокупного и локального финансового логистического потока нужно рассчитать обобщающий интегральный показатель.

Чтобы обеспечить высокое значение рассматриваемого обобщающего интегрального показателя, могут потребоваться не только значительные затраты, но и возникнуть новые потери. Эти затраты и потери должны быть сведены к минимуму, что обеспечить максимальную целевую эффективность предприятия. На наш взгляд, предложенная трехэтапная система оценки эффективности финансовых логистических потоков позволит исключить негативные последствия неудовлетворительного управления финансовыми логистическими потоками, такие как чисто финансовые потери, утраты и упущенные возможности, так и в виде ослабления конкурентоспособности, качества бизнеса в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеев А.В., Глушко В.И. Интеграция значений функций причинности и операций над нечеткими множествами. Рига: РПИ, 1983.
2. Борисов А.Н. и др. Обработка нечеткой информации в системах принятия решений. М.: Радио и связь, 1989.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.
4. Бутрин А. К интегральной оценке эффективности потоковых процессов/ Логистика. 2002. № 1.
5. Бутрин А. Об оптимальном запаздывании финансового потока/ Логистика. 2002. № 3.
6. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и ее приближенных решений. М.: Мир, 1976.
7. Нечеткие множества в моделях управления искусственного интеллекта/ Под ред. Д.А. Поспелова. М.: Наука, 1986.
8. Шульц Г. Оценка эффективности логистических цепей/ Логистика. 2002. № 3.
9. www.supply-chain/org.
10. www.isye.gatech.edu/ideas.
11. www/mhia.org/lesa.

МЕТОДОЛОГИЯ И ПРОЦЕДУРА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛИ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

ТОКАРЬ Е.В.

*Токарь Е.В. Белгородский университет потребительской кооперации,
доцент кафедры экономики, кандидат экономических наук; Toshini@mail.ru*

Предложена методология оценки эффективности внутренней торговли; определены принципы построения системы показателей оценки эффективности торговли; определены основные элементы оценочного процесса и методы оценки эффективности торговли.

Ключевые слова: *эффективность; торговля; методология; оценка; принципы; модели; методы*

Эффективность национальной экономики формируется всеми фазами общественного воспроизводства. Существенная роль в решении этой проблемы принадлежит фазе обмена конкретной форме – внутренней торговле на рынке потребительских товаров.

Возрастание роли обменных процессов и их усложнение в рыночных отношениях требуют углубленной разработки теоретических, методологических основ и методических рекомендаций по оценке и прогнозированию эффективности внутренней торговли.

Оценка – конечный этап оценочного процесса и представляет собой суждение. Она может быть выражена качественно или количественно. В первом случае мы имеем дело с количественно неопределенными оценками, свойственными прежде всего недостаточно изученным областям человеческого знания, а во втором – с оценками, широко распространенными в хозяйственной практике и имеющими качественно-количественные компоненты. Этими свойствами и обладает оценка эффективности внутренней торговли.

Процедура оценки эффективности внутренней торговли представляет собой сложный многоаспектный процесс. В широком смысле она должна учитывать все возможные аспекты (социальные, экономические, политические и др.), что чрезвычайно ее усложняет. Взаимосвязью и взаимообусловленностью различных аспектов торговой деятельности диктуется неразрывное единство множества систем оценки эффективности. Поэтому рассмотрение какой-либо одной из них обязательно сопряжено с включением в исследование элементов условностей, допущений, абстрагирования от существенных, важнейших факторов, что не всегда возможно без некоторого искажения результатов исследования, которое может быть исключено только при последующем синтезе исследуемых проблем, их системном анализе.

К оценке экономических процессов и явлений эффективности предъявляются требования, обеспечивающие высокую точность измерения. Для достижения этого основного требования необходима научно обоснованная методология процедуры оценки [1].

Методология имеет различные толкования и она условно имеет две части. Первая составная часть рассматриваемого термина «метод» (от греч. *methodos* – путь, способ исследования или познания, теория, учение, исследование). Вторая часть рассматриваемого термина ... логия (от греч. *logos* – слово, учение, понятие). Можно понимать как учение, наука, знание [3].

По своему содержанию методология включает: методы (способы исследования), принципы (обобщающие правила, требования и выполнение каких-либо процессов), теория (наблюдение, исследование), нормы (стандарты, правила), понятия. По видам деятельности методологию принято подразделять на познавательную (гносеологическую), оценочную (аксеологическую) и практическую (пракселогическую) [2].

Исходя из вышеизложенного, по нашему мнению, под методологией оценки эффективности внутренней торговли следует понимать совокупность целей, подходов, принципов и методов (рис. 1).

Принципы оценки, будучи важнейшей категорией методологии, представляют собой основные правила, основу действий, сущность и исходные положения, используемые при оценке эффективности. Методы оценки (общенаучные и специальные), как важнейший элемент методологии, представляют собой совокупность экономических приемов и способов, необходимых для оценки эффективности. Методы оценки реализуются через модели – инструменты оценки и анализа (дескриптивные, предикативные, нормативные) [1].

Методика содержит конкретные рекомендации и инструменты для оценки эффективности. Поэтому имеются основания заключить, что методика (показатели, формулы, алгоритмы расчета) являются важнейшим элементом методологии. Соответственно методические положения оценки эффективности можно рассматривать как строго последовательные, систематические утверждения по выполнению оценочных процедур и операций.

Таким образом, организация оценки эффективности представляется как деятельность по упорядочению всех сторон проведения аналитической работы, основанной на реализации совокупности соответствующих подходов, принципов, методов, приемов и способов, функций, технических средств и другого методологического и методического инструментария для достижения целей.

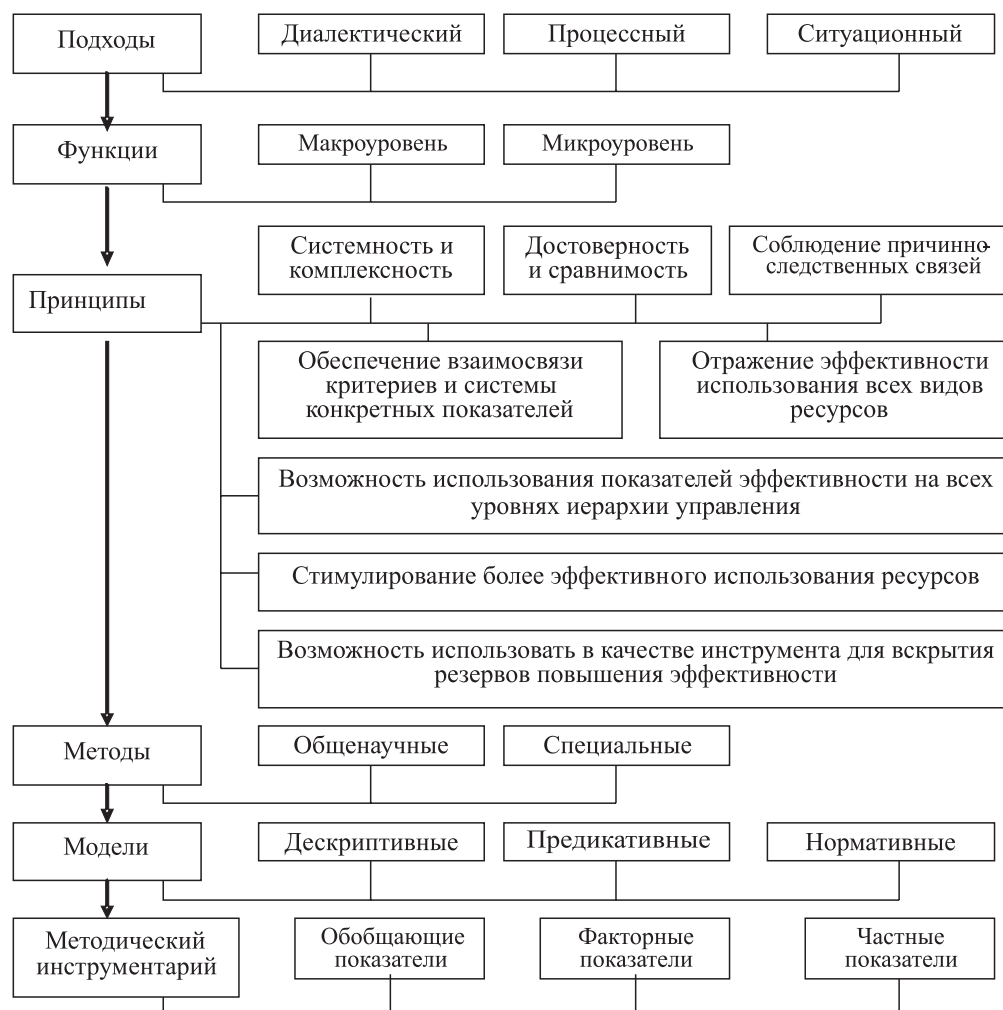


Рис.1. Методология оценки эффективности
внутренней торговли на рынке потребительских товаров

Так как эффективность представляет собой, прежде всего как результативность функционирования хозяйственного объекта, то к основным элементам оценочного процесса относятся: объект и субъект оценки, критерий и система показателей, единицы измерения, оценка и анализ.

Между перечисленными элементами оценочного процесса существуют определенные связи и соотношения. Сам процесс оценки эффективности должен протекать в определенной последовательности и быть хорошо организован.

Объектом оценки при изучении эффективности внутренней торговли является процесс обращения продукта (товара) с позиции эффективности и качества его протекания в соответствии с главной целью внутренней торговли в национальной экономике.

В силу того, что процесс обращения товаров представляет собой сложный объект управления с многосторонними проекциями и координатами, разделяющимися на множество более мелких объектов как по горизонтали, вертикали, так и по формам проявления эффективности, то объектами оценки при изучении эффективности внутренней торговли (предприятий) выступают как отдельные элементы процесса обращения, так и организационно-экономические единицы – торговые предприятия. При этом оцениваются различные стороны проявления эффективности: социальная, экономическая, социально-экономическая на макро- и микроуровнях [2].

Субъектом при оценке эффективности внутренней торговли является объект управления, наделенный соответствующими правами или имеющий отношение к оцениваемым явлениям или процессам. Субъект играет ведущую роль в оценочном процессе – он определяет процедуру оценки и уровень его объективности. Достоверность оценки предопределяется обеспеченностью субъекта научно обоснованной методикой оценки эффективности и надежной информационной базой.

Ведущим элементом оценочного процесса эффективности является критерий (система), представляющий собой эталонную меру, идеал, с которым соотносятся конкретно установленные показатели, характеризующие количественную сторону эффективности.

Критерий (система) тесно связан с главной целью внутренней торговли в процессе воспроизводства и условиями ее достижения и фиксирует некоторое желаемое (идеальное) состояние, а также учитывает пути его достижения.

Однажды избранный субъектом оценочного процесса критерий приобретает относительную самостоятельность и таким образом принимает объективный характер. Для субъекта он становится фиксатором, к которому должно стремиться развитие объекта оценки. По своей природе критерий (система) является качественно-количественно определенным. Сравнение показателей, характеризующих эффективность, с избранным критерием является механизмом формирования оценки.

Для отбора и включения критериев в процесс оценки эффективности внутренней торговли на макро- и микроуровнях они должны, по нашему убеждению, отвечать определенным требованиям: достоверно отражать результаты и затраты, фиксировать и отражать степень достижения сформулированных целей, быть достоверными и информационными.

Центральное место в оценочном процессе эффективности занимают показатели. Эти показатели являются понятиями и категориями, отражающими количественную сторону эффективности с ее качественной определенностью. Наряду с показателями эффективности при ее оценке следует широко использовать нормативы, нормы, лимиты, характеризующие меру использования ресурсов или минимально допустимую величину эффекта, получаемого в результате потребления единицы ресурса.

Основой процедуры оценки эффективности внутренней торговли (предприятий) является единица (шкала) измерения, выступающая в качестве принятого эталона количественного определения. Если критерий и его показатели имеют различные единицы измерения, то необходимо предварительно провести стандартизацию этих измерительных величин.

В процедуре оценки эффективности внутренней торговли на разных уровнях иерархии управления существенное значение имеет выбор временного периода. Это вытекает из того положения, что экономическая и социальная составляющие части эффективности внутренней торговли проявляются различным образом в разных временных границах. Так, для получения экономического эффекта требуется сравнительно более короткое время, чем для получения социального, поскольку социальные структуры характеризуются относительно большей устойчивостью и изменения в них наступают с известным опозданием. В связи с этим для оценки экономической эффективности целесообразным является период времени: год, месяц, квартал, а для оценки социальной эффективности, как правило, требуется более длительный период. При этом показатели эффекта и затрат необходимо приводить в сопоставимых ценах.

Процесс оценки эффективности внутренней торговли (предприятий) следует осуществлять в строгой последовательности: с учетом сформулированной субъектом цели определения критерия эффективности, далее субъект подбирает (формирует) показатели, при помощи которых осуществляется оценка и анализ. Характеристика объекта оценки, содержащаяся в показателях, сравнивается с критерием, что и составляет важнейшее звено в оценке эффективности. Именно таким образом формируется и приобретает реальные измерения оценка эффективности внутренней торговли (предприятий). Сама же процедура оценки эффективности представляет собой сложный процесс, состоящий из множества измерений и находит свое проявление в анализе.

Оценка эффективности внутренней торговли и ее предприятий часто осуществляется в форме «доходы минус расходы» или на основе расчетов темпов роста эффекта и затрат за соответствующий период. В том и другом случае эффективность не оценивается, поскольку здесь полученная информация не дает ответа на основной вопрос: при каких затратах достигнут соответствующий результат, какова себестоимость единицы полученного эффекта, как используется экономический потенциал хозяйственного объекта. Однако тот и другой приемы исчисления эффективности являются важным инструментом ее параметрического анализа, и они в этой роли должны использоваться хозяйственной практикой.

Требованиям оценки эффективности отвечает лишь принцип соотношения эффекта и вызвавших его затрат в форме частного. Частное от деления конечного результата внутренней торговли (предприятий) на разных уровнях иерархии управления на величину примененных или потребленных ресурсов (издержек) дает объективный ответ о достигнутом уровне эффективности, о себестоимости единицы полученного эффекта при данных ресурсах, об использовании экономического потенциала торгового предприятия или отрасли в целом.

При оценке эффективности внутренней торговли рассматривается величина показателя эффективности (уровень), направления и темпы его изменения. Это позволяет установить, удовлетворяет требованиям общества (предприятия) или нет достигнутое значение показателя эффективности, соответствуют или нет темпы его изменения аналогу, норме, уровню прошлых лет. При этом эффективность следует изучать в динамике. Это дает возможность сделать вывод о темпах ее роста, о совершенстве рыночного механизма и всей системы управления национальной экономикой[4].

Основным методом, используемым при построении оценки уровня, динамики и факторного анализа эффективности торговли (предприятий), является сравнение величин. Оно относится к общим методам познания реальной действительности и заключается в установлении сходства и различия исследуемых объектов (эффективности). Применительно к оценке эффективности внутренней торговли (предприятий) метод сравнения состоит в сопоставлении фактических результатов с выбранным эталоном (базой сравнения), осуществляемом либо путем вычитания из фактического (сравниваемого) значения показателя его базисного (сравниваемого) значения, либо путем деления фактического значения на базисное значение показателя. В первом случае используется метод сравнения, а во втором – метод отношения.

Полученные при этом отклонения значений показателей от базисных являются объектом дальнейшего изучения: производится оценивание результатов сравнения, итогом которого будет сама

оценка – обобщающая количественно-качественная характеристика уровня и динамики эффективности. Поскольку при оценке используется система показателей, то среди ее методов можно выделить те, которые базируются на конструировании глобального показателя, объединяющего в себе набор исследуемых факторных и частных показателей эффективности.

Благодаря использованию результатов оценки и анализа эффективности внутренней торговли по разным уровням иерархии управления появляется возможность повысить экономическую обоснованность решения широкого круга задач: контроль за результатами торгово-хозяйственной деятельности и качеством торгового обслуживания потребителей; определение факторов и решающих направлений повышения эффективности торгово-хозяйственной деятельности и улучшения качества торгового обслуживания потребителей, сравнение и выбор наилучших вариантов деятельности, выявление возможностей использования различных рычагов и стимулов воздействия на повышение эффективности коллективного и индивидуального труда; совершенствование рыночного механизма и всей системы управления национальной экономикой.

Оценка эффективности внутренней торговли должна быть своевременной и достоверной, позволяющей делать правильные выводы о ее параметрах и факторах, ее определяющих, принимать на этой основе своевременные и верные управленческие решения. Одним из важнейших методов достижения этого требования служит стандартизация экономических измерений вообще и измерений эффективности в частности. При помощи стандартизации обеспечивается единство и правильность экономических измерений на макро- и микроуровнях управления, во всех звеньях и на всех стадиях процесса обращения. Это требует определения единой системы показателей и критериев эффективности, установления достоверных методов и единиц измерения однородных экономических и социальных явлений и процессов, обоснования норм и нормативов при проведении экономических измерений, разработки единой системы документации, классификации и кодирования экономической информации, установления единых экономических терминов и обозначений. Основой стандартизации экономических измерений вообще и измерений эффективности в частности выступает мера точности измерения.

Для характеристики точности измерений и оценки эффективности целесообразно использовать обычные статистические методы оценки параметров. Такими параметрами показателя обычно являются среднее арифметическое значение и среднее квадратическое отклонение, или дисперсия.

В основу оценки точности того или иного показателя эффективности предприятий торговли закладывается влияние среднеквадратического отклонения исходных данных на результат вычисления. Такой подход, по нашим расчетам, не дает точности оценки, так как круг показателей велик и расчет точности каждого из них резко увеличивает масштабы счета. Оценить точность процедуры расчета показателей при оценке эффективности торговых предприятий можно путем оценки точности исходного для расчета материала методами математической статистики с получением вариаций исходных показателей (дисперсия, среднеквадратическое отклонение).

Широкое использование математических методов является важным направлением совершенствования оценки и экономического анализа эффективности торговли. Это достигается за счет сокращения сроков проведения оценки и анализа, более полного охвата влияния факторов на результаты торговой деятельности, замены приближенных или упрощенных расчетов точными вычислениями, постановки и решения новых многомерных задач анализа, практически невыполнимых вручную или традиционными методами.

Организация нормального процесса обслуживания покупателей связана с правильным определением показателей: количество предприятий данного торгового профиля, численности контролеров-кассиров, продавцов в них, наличие соответствующих основных фондов, частоты завоза товаров, численности обслуживаемого населения. Надлежит выбрать такой оптимальный вариант организации торгового обслуживания населения, при котором время обслуживания будет минимальным, качество – высоким, не будет излишних затрат. Математический аппарат теории массового обслуживания облегчает решение этой задачи.

Для того чтобы выполнить оценку эффективности внутренней торговли по разным уровням иерархии управления с учетом научно обоснованных требований необходимо соответствующее методическое обеспечение. Его элементами являются: методика обеспечения достоверности изучаемых показателей, методика оценки и анализа эффективности, классификация факторов эффективности с точки зрения их управления, набор признаков сопоставимости эффекта и затрат при построении оценочных показателей эффективности, методика построения (конструирования) показателей эффективности и их расчета.

Таким образом, предполагаемая нами методология процедуры оценки эффективности внутренней торговли на рынке потребительских товаров создает реальные условия для внедрения в практику системы количественного измерения, мониторинга и контроля за работой предприятий торговли и повышения их эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрютина М.С.* Экономический анализ торговой деятельности. М.: Дело и Сервис, 2000. с. 512.
2. *Давыдянц Д.Е.* Оценка, анализ и пути повышения эффективности экономики (макро, мезо- и микроуровни, торговля). Ставрополь: Кавказский край, 2001. с. 500.
3. Статистика рынка товаров и услуг / Под ред. И.К. Беляевского. М.: Финансы и статистика, 2003. с. 656.
4. *Токарь Е.В.* Экономическая и социальная эффективность торговли: сущность, компоненты и методы их оценки. – Воронеж: Центрально-черноземное книжное издательство, 2005. с. 216.

ОПЫТ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ТУРЛУЕВА З.В.

Турлуева З.В. РГУПС, аспирантка
344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

В статье рассматривается опыт развития системы ипотечного кредитования, определяются инструменты стимулирования развития ипотечных кредитов, проводится оценка достаточности капитала и финансовой устойчивости российских банков, развивающих ипотечные технологии и инструменты сопровождения ипотечных контрактов.

Ключевые слова: *ипотечное кредитование, финансовая устойчивость, инструменты развития ипотечных кредитов.*

Десять лет назад Государственная Дума РФ приняла федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Вместе с тем, только начиная с 2006 г., национальные финансово-кредитные институты и население стало проявлять неподдельный интерес к ипотечным программам. По последним оценкам экспертов, лишь 1,5% российских семей воспользовались ипотекой [3].

В 1998 г., когда федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» получил одобрение, многие эксперты высказывались пессимистично относительно его перспектив. Однако время показало работоспособность и даже эффективность закона. Российское правительство, приняв ипотечный закон, подготовило целый ряд подзаконных нормативных актов. Например, в 2000 г. была одобрена государственная концепция развития рынка жилья, в 2005 г. – концепция системы рефинансирования.

Несмотря на существующие проблемы и ограничения развития ипотечного кредитования самый важный шаг на пути развертывания ипотечной программы в России уже сделан – кредитные ресурсы стали открыты для всех слоев населения. Вместе с тем, следует заметить, что массовая доступность к получению кредитных ресурсов ограничена.

Совсем недавно банковская учетная ставка была поднята еще на 0,25%. Размер банковской ставки в России теперь не ниже 11% и реальные проценты по кредиту составляют 17-18%. Заемщики не берут ипотечные кредиты, потому что дорогие деньги брать в долг сложно. Для того, чтобы как-то изменить эту ситуацию, надо искусственно регулировать ипотечную программу со стороны государства. Так, например, можно использовать законодательные рычаги в финансировании ставки, в том числе, и в регионах. Например, в некоторых регионах существует так называемая социальная ипотека.

Своеобразие социальной ипотеки, во-первых, состоит в использовании возможностей регионов, прежде всего, административного ресурса для создания условий, при которых заемщик может чувствовать себя более защищенным. Однако подобные условия действительны не для всех групп граждан, что связано, в первую очередь, со спецификой целей, которые социальная ипотека преследует в том или ином регионе. В некоторых регионах – это сокращение семей-очередников, в других – обеспечение жильем работников социальной сферы – врачей, учителей, творческой интеллигенции.

Несмотря на деформации рынка ипотечного кредитования, за последние 10 лет порядка 700-750 тыс российских семей воспользовались ипотечными кредитами, что сопоставимо с полным заселением города численностью в 2 млн человек [1]. По мнению экспертов, закон об ипотеке – это самый успешный проект, который государство реализовало в последнее десятилетие. Потому что на один рубль бюджетных расходов государство добилось привлечения ста рублей.

За десять лет в России создана устойчивая система рынка, которая даже во время ипотечного кризиса в Соединенных Штатах не дала серьезных сбоев и продолжала функционировать без перебоев. Но с другой стороны, участники рынка построили некий аналог двигателя для рынка ипотеки. Теперь для того, чтобы этот двигатель работал, ему необходимо своего рода топливо, в качестве которого выступает долгосрочный финансовый капитал.

Проблемы и ограничения развития рынка заключаются в том, что в нынешних условиях, когда процентные ставки стали расти, предложение денег в сегменте длинных денег практически исчезло. Раньше его в какой-то степени формировали иностранные инвесторы, однако, замещающие их российские инвесторы так и не вышли на рынок.

Важнейшей задачей, которую должны решить операторы рынка ипотечного кредитования и российские власти – это сформировать рынок ипотечных ценных бумаг, обеспечив развитие ипотеки, в большей степени ориентируясь на российский капитал. Такой же сложной и значимой приоритетности задачей является борьба с инфляцией. Влияние инфляции на банковский сектор происходит по нескольким каналам: через процентные ставки, ослабление стимулов к сбережениям и снижение депозитной базы, бегство национального капитала за границу, изменение структуры активных и пассивных операций. Во время высокой инфляции активы и прибыль могут быстро расти, но, как правило, в номинальном выражении. В то же

время в тяжелом положении оказываются кредитные организации, активы которых имеют более длительный срок размещения, чем сроки привлечения пассивов. Вкладчики, особенно при высоких темпах роста цен, могут негативным для банков образом реагировать на снижение реальных процентных ставок, прежде всего при наличии альтернативных вариантов инвестирования сбережений.

В большинстве стран в период высоких темпов роста цен банки существенно сокращают сроки кредитных контрактов, переориентируясь на заимствования с большой скоростью оборота капитала. Поскольку одной из фундаментальных функций банков является превращение текущих сбережений в долгосрочные инвестиции, резкое уменьшение сроков контрактов с неизбежным снижением объема инвестиций можно рассматривать как «размывание» кредитно-финансовых институтов. Сокращение сроков кредитных контрактов в значительной мере подрывает устойчивость банков, усиливая их зависимость от колебаний конъюнктуры.

В ряде случаев в период высокой инфляции банкам не удавалось повышать номинальные процентные ставки до уровня, обеспечивающего положительный реальный процент по вкладам. Это приводило к оттоку вкладов из банков и перемещению их в другие формы финансовых активов. В странах с разветвленной системой кредитно-финансовых институтов и развитыми финансовыми рынками эти средства все же размещались на национальном рынке. В странах с трансформационной экономикой на стадии финансовой либерализации, когда возможности альтернативных вложений ограничены, во время высокой инфляции возрастает отток национального капитала.

Резкие колебания товарных цен, цен на финансовые активы и процентных ставок существенно повышают общую неопределенность в экономике и риск в системе отношений банков с их главными контрагентами – вкладчиками, заемщиками и регулирующими органами. Оценка банками кредитных и рыночных рисков, а вкладчиками и регулирующими органами – финансового состояния банков серьезно затрудняется. Сравнение стран, переживших банковский кризис, со странами, где кризисов не было, показывает, что в первом случае коэффициент вариации индекса потребительских цен почти в три раза выше, чем во втором.

В возникновении системных банковских кризисов заметную роль играют факторы внешнеэкономического характера. В начале 1980-х годов банковские кризисы во многих развивающихся странах были вызваны падением цен на нефть и другие основные товары их экспорта. Большое значение имело удорожание обслуживания внешнего долга в результате резкого повышения процентных ставок в западных странах. Кризисам предшествовал быстрый рост внешнего долга развивающихся стран вследствие увеличения заимствований на международном рынке капиталов.

Удорожание стоимости рыночного рефинансирования и девальвация национальных валют привели к неплатежеспособности ряда банков. Глубину и продолжительность кризиса увеличивала проводившаяся правительствами многих стран инфляционная денежно-кредитная и фискальная политика и неадекватность системы банковского надзора. Следует отметить, что в 1990-е годы банковские кризисы повторились практически в тех же странах, но в еще больших масштабах, несмотря на принятые в свое время меры по укреплению банковского надзора и улучшение макроэкономической ситуации. Многие из реализованных программ осуществлялись при непосредственном участии и под контролем международных финансовых организаций.

Банковское страхование считается в мире одним из сложных видов страхования. Сегодня актуальны наиболее интересные вопросы известного во всем мире института – банковское страхование; анализируются содержание, правила, мировой опыт и отечественная практика страхования банковских рисков; описываются виды банковского страхования, комплексное страхование; обосновываются некоторые особенности формирования системы страхования банковских рисков в Российской Федерации.

В последнее время в развитых странах банки превращаются в финансовые супермаркеты – центры по предоставлению комплексных услуг юридическим и физическим лицам. В России этот институт лишь начинает пользоваться популярностью. Однако широкое внедрение в банках Российской Федерации такого страхового покрытия, помимо повышения надежности и стабильности деятельности этого сектора финансово-кредитной системы, безусловно, внесет существенный вклад в процессы интеграции российской банковской системы в международную.

Успешность работы банков зависит от общеэкономической конъюнктуры в стране, от изменений на отечественных и зарубежных финансовых рынках, от законодательства и действий правительства. Ни один из рисков не может быть устранен полностью. Задача банка состоит в верном сочетании риска и ожидаемой прибыли.

Банк международных расчетов (BIS), который иногда называют центробанком для центробанков, призвал монетарные власти стран мира пожертвовать экономическим ростом ради борьбы с инфляцией. В ежегодном докладе BIS отмечает, что до финала мирового финансового кризиса еще далеко, а единого рецепта подавления негативных последствий в каждом отдельном регионе нет. Тем не менее, угроза быстрого повышения цен на все и вся является повсеместной, и именно на нее, по мнению экспертов BIS, центробанки должны сегодня обратить приоритетное внимание.

Эксперты BIS утверждают, что на «кризисные явления центробанки отреагировали каждый по-своему и единой модели для индивидуальной экономической ситуации не существовало» [2]. Но международный банк предостерег коллег от опасного урезания базовых процентных ставок, так как, по его мнению, в этом подходе слишком многие видят единственный способ дать отпор финансовому кризису. В будущем такая монетарная политика может привести к негативному эффекту, когда ослабление кредитных условий подстегнет инфляцию, чем только ускорит падение мировой экономики, которое началось в США и продолжает распространяться на другие регионы.

Последние события на мировой финансовой арене «создали огромную неопределенность относительно грядущих экономических перспектив». Европейский центробанк, политика которого направлена на борьбу с инфляцией в 15 странах еврозоны, просигнализировал, что на этой неделе может ненамного поднять базовую учетную ставку с нынешних 4%, причем экономисты хотели бы видеть этот показатель на уровне 2%. Ужесточение стандартов заимствований сохранит общую ограниченную доступность кредитования.

Другие эксперты не выделяют сегодня борьбу с инфляцией в качестве приоритета, отмечая, что ситуация на рынке зависит от каждого конкретного региона. Например, Д. Тернер, считает, что «любые обобщения попросту неработоспособны; если инструменты борьбы с инфляцией актуальны в Азии, то они не подходят для США и Великобритании, где решение проблем на жилищном рынке гораздо важнее» [5].

С сегодняшнего дня в целях борьбы с инфляцией и сдерживания денежной массы Центробанк повысил ставку рефинансирования с 10,5 процента до 10,75 процента годовых. Следом на 0,25 процента повышаются процентные ставки по всем операциям Банка России. Это уже третье с начала года изменение ставки рефинансирования, которое станет чувствительным для банковского рынка. Потребительские и ипотечные кредиты подорожают. Таким образом, брать в кредит деньги экономическим агентам станет сложнее, но накапливать деньги на депозите стало выгоднее. Проценты по банковским вкладам могут повыситься так как ЦБ РФ увеличил нормативы обязательных резервов для банков. В результате банки стоят перед необходимостью привлекать средства населения, а без конкурентоспособных процентов сделать это сложно.

Возможно, что повышение ставки рефинансирования в этом году не последнее, растущую инфляцию нужно попытаться сдержать любыми способами. Увеличение ставки может положительно повлиять на приток зарубежных капиталов в финансовый сектор России. На наш взгляд подобные шаги Центробанка говорят не только о стремлении бороться с инфляцией, но и решать вопросы, связанные с ликвидностью на межбанковском рынке. Изменение процентных ставок не должно отразиться на величине процентных ставок по предоставленным кредитам Банка России.

Российским коммерческим банкам не хватает уставного капитала. Из каждых пяти российских коммерческих банков лишь два удовлетворяют требованиям законодательства о минимальном размере уставного капитала, установленном на уровне 5 млн евро. В настоящее время основным источником капитализации банков остается их собственная прибыль. Вторым по значимости фактором роста капитала банков стало привлечение субординированных кредитов, увеличившихся в 2007 г. по сравнению с 2006 г. на 301,0 млрд рублей [4]. Стоит отметить, что в 2007 г. субординированные кредиты находились на третьем месте среди факторов роста совокупного капитала. Указанный источник капитализации использовался крупными российскими банками с высокими международными рейтингами.

Наличие международного рейтинга позволяет крупным банкам привлекать кредиты на международных финансовых рынках. К привлечению субординированного долга, с организационной и правовой точек зрения, предъявляются менее жесткие требования, чем при выходе на рынок акций (IPO). Особую значимость в приросте собственных средств совокупного капитала банковского сектора приобрела величина оплаченного уставного капитала действующих кредитных организаций. Доля прибыли и сформированных из нее фондов в структуре совокупного капитала у российских банков увеличилась. Привлечение банками субординированных кредитов в рамках регулятивных требований по капиталу, в соответствии с требованиями ЦБ РФ, обеспечивает рост собственных средств и позволяет удовлетворять требованиям по их достаточности. Привлечение субординированных кредитов позволяет расширить круг инвесторов без снижения доли нынешних собственников в капитале банка.

Значимость факторов роста собственных средств по группам кредитных организаций существенно различается. Так, в группе банков, контролируемых государством, увеличение собственных средств происходило за счет привлечения субординированных кредитов и капитализации прибыли и формируемых из нее фондов. Достаточно высокая эффективность деятельности группы банков, контролируемых государством, и одновременно относительно невысокий уровень присущих их бизнесу рисков делают предоставление им субординированных кредитов привлекательным инструментом для внешних инвесторов.

В целом, источниками увеличения собственных средств для различных банков послужили такие меры, как капитализация прибыли, увеличение уставного капитала и привлечение субординированных кредитов. Главным образом за счет увеличения уставного капитала выросла капитализация группы банков, контролируемых иностранным капиталом. На втором месте среди факторов роста собственных средств в этой группе банков была капитализация прибыли и формируемых из нее фондов. Эти же факторы роста капитализации преобладали в группе средних и малых банков московского региона и в группе региональных средних и малых коммерческих банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Л.Ю. Развитие системы ипотечного кредитования//Экономический вестник Южного федерального округа, 2008. № 6. С. 45.
2. Брук Д. Влияние инфляционных процессов на динамику развития финансово-кредитных институтов //РБК daily», 2008. <http://www.insformer.ru/category/fr/34315020708.htm/mlr=0207>
3. Булатова А. Российская ипотека: итоги первой десятилетки//Управление риском, 2008. №7. С. 11.
4. Корчунов В.А. Характеристика показателей достаточности капитала российской банковской системы//Проблемы современной экономики, 2008 № 4 (24). С. 41.
5. Тернер Д. Основные инструменты регулирования рынка в условиях риска ликвидности//Управление риском, 2008. № 6. С. 54.

ПРИОРИТЕТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ
ВОДОХОЗЯЙСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ РОССИИ

ХАРИТОНОВ Г.Б.

*Харитонов Г.Б. Северо-Кавказская академия государственной службы,
ассистент кафедры экономики, финансов и природопользования, hgb@aaanet.ru*

В статье показаны проблемы управления водохозяйственным комплексом России и предложены пути их решения. В итоге модернизация водного хозяйства должна проходить комплексно и поэтапно.

Ключевые слова: *водные ресурсы; бассейновый принцип управления; водоохрана; платное водопользование; комплексность управления*

Совершенствование и развитие системы государственного управления водным фондом связано с совершенствованием структуры органов управления, выработкой эффективных рычагов и механизмов для регулирования инвестиционного процесса и обеспечения устойчивого финансирования водохозяйственных и водоохраных программ и мероприятий, совершенствованием информационного, нормативного правового и научно-технического обеспечения.

Единственно обоснованным принципом в системе управления водным хозяйством является бассейновый принцип, который в сочетании с административно-территориальным принципом способен обеспечить рациональное использование и охрану водных объектов как единого природно-хозяйственного комплекса при безусловном обеспечении экологической безопасности территории водосборных бассейнов. Учитывая, что современное административно-территориальное деление не совпадает с гидрографическими границами бассейнов водных объектов, а сложившиеся отношения между элементами бассейновой системы во многом противоречивы, целесообразно создание структуры управления речным бассейном для решения проблем на общесбассейновом, суббассейновом, региональном, муниципальном уровнях, а также на уровне отдельного предприятия. Такая структура позволяет обеспечить передачу осуществления части полномочий федеральным органом исполнительной власти, например, на уровень субъекта Российской Федерации, площадь которого расположена в границах суббассейна, а также и на уровень муниципального образования в части, например, охраны истоков рек, речек, малых рек и родников[6].

Одним из принципов водного законодательства России является принцип регулирования водных отношений в границах бассейновых округов (бассейновый подход)[1, ст.3].

В Российской Федерации законодательно закреплены двадцать бассейновых округов, которые являются основной единицей управления в области использования и охраны водных объектов и состоят из речных бассейнов и связанных с ними подземных водных объектов и морей.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 16 июня 2004 года № 282 «Об утверждении Положения о Федеральном агентстве водных ресурсов» Росводресурсы являются федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по оказанию государственных услуг и управлению федеральным имуществом в сфере водных ресурсов.

Федеральное агентство водных ресурсов осуществляет свою деятельность непосредственно или через свои территориальные органы (в том числе бассейновые) и через подведомственные организации во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями [5].

К территориальным органам ФАВР относятся четырнадцать бассейновых водных управлений (БВУ) и одно управление водных ресурсов оз. Байкал. Соответственно, шесть бассейновых округов (из двадцати) не наделены отдельными бассейновыми органами управления.

Почти в каждом субъекте Федерации с подчиненностью БВУ созданы отделы водных ресурсов, обеспечивающие связь бассейнового управления с водопользователями на территории субъекта Федерации. Наличие этих подразделений позволяет обеспечить оперативную работу с водопотребителями, переложив значительный объем работ и увязку ряда вопросов взаимоотношений внутри самих субъектов Федерации на эти организации.

На территориальном уровне государственное управление в координации друг с другом осуществляют территориальные органы федеральных государственных органов (отделы водных ресурсов БВУ) и государственные органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации в пределах своих полномочий, установленных законом. Разграничение осуществляется на основе принципа исключения наблюдаемого в настоящее время дублирования полномочий, а также предоставления каждой из сторон исключительных полномочий по тем или иным вопросам государственного управления. В необходимых случаях может использоваться институт взаимного согласования принимаемых решений (принцип “двойного ключа”). Могут также быть использованы иные взаимно приемлемые схемы взаимодействия и осуществления полномочий.

Наряду с применением бассейнового принципа управления водными ресурсами, закреплением в Водном кодексе бассейновых округов наблюдается усиление роли органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (Комитеты по природным ресурсам) через расширение их полномочий. В частности, субъекту РФ переданы полномочия по осуществлению регионального государственного контроля и надзора за использованием и охраной водных объектов, за исключением водных объектов, подлежащих федеральному контролю (ст.25 ВК РФ). Также субъекты РФ могут принимать нормативно-правовые акты в сфере регулирования водных отношений. Налицо не соответствие действий по передаче полномочий по управлению водными ресурсами на более низкий уровень и бассейнового принципа управления. Бассейновое звено управления не укрепляется.

Реализация бассейнового принципа управления водным хозяйством предусматривает создание системы получения и анализа информации по состоянию водных объектов речного бассейна и возникающим спорным вопросам для принятия оптимальных решений в области использования, восстановления и охраны природных вод; разработку плана управления речным бассейном; формирование бюджета для реализации программных мероприятий и финансовое обеспечение природоохранных мероприятий за счет платежей за загрязнение водных объектов и налогов за счет использования водных объектов и водных ресурсов при осуществлении хозяйственной и иной деятельности [6].

В водоохранном аспекте недопустима бесплатная сбросы сточных вод и (или) дренажных вод. Сточные воды, даже после очистки до санитарных норм, отличаются от природных повышенным содержанием загрязняющих веществ, которое снижает потребительную стоимость воды. Возврат их в водоемы отрицательно влияет на качество воды. Сточная вода должна не сбрасываться, а передаваться или сдаваться за определенную плату на хранение или регенерацию специализированным предприятиям. Плату можно установить равную оценке воды, необходимой для разбавления стоков (доведения концентрации примесей до уровня ПДК). Платежи должны учитывать количество и качество сбросных вод. Направляясь непосредственно части предприятий на определенную компенсацию затрат по очистке сбросных вод, экономически стимулируя интенсивную водоохранную деятельность, финансовый поток платежей за загрязнение природных вод замыкается на целевое использование. Эти платежи должны аккумулироваться в специальных фондах и потому минуя бюджет, практически не влиять на рост цен. В противном случае инфляционные тенденции могут усилиться и возникнет негативный для предприятий эффект перераспределения средств. В развитых странах 30-70% снижение сбросов загрязняющих веществ достигается именно за счёт замкнутых схем использования платежей.

Платность водопользования с целью экономического обеспечения водоохранной деятельности включает в себя решение ряда ключевых проблем:

- дифференциации размеров платежей по регионам;
- модернизация механизмов взимания платежей, контроля над их поступлением, а также способов принуждения к их внесению;
- создание прозрачной структуры специализированных финансово-управляющих органов подчинённых и подотчётных одному органу исполнительной власти;
- соотношение объёмов финансирования мероприятий по восстановлению водных объектов после водопользования и суммарных платежей соответствующего водопользователя;
- обеспечение поэтапного ужесточения нормативов, расширение спектра учитываемых загрязнителей и увеличение тарифных ставок, как на нормативное, так и на сверхнормативное водопользование.

Бассейновые программы по улучшению экологической обстановки на территориях водосборных бассейнов должны учитывать природные особенности территории и быть ориентированы на поэтапное снижение уровня антропогенного воздействия на водные объекты. Именно здесь уместно устанавливать поэтапные целевые показатели по достижению природоохранных нормативов.

При этом конечным показателем состояния водных объектов должны быть установленные нормируемые показатели, характеризующие состояние водной экосистемы или ее отдельных абиотических и биотических компонентов [6].

Фундаментальным постулатом экологии является принцип неотделимости состояния вод от состояния берегов. Он не только теоретически и экспериментально обоснован, но и долгое время реализовывался в законодательной и правоприменительной практике. С 1 января 2007 года, с введением в действие Водного кодекса РФ, берег исключён из состава водных объектов (ст.5): «...2. Поверхностные водные объекты состоят из поверхностных вод и покрытых ими земель в пределах береговой линии». Следовательно, сейчас использование и охрана водных объектов в границах береговой линии не могут являться комплексными.

Необходимо создание концепции комплексного использования и охраны береговых земель водного фонда. Начать надо с отмены изменений, внесённых ФЗ от 3 июня 2006 года «О введении в действие Водного кодекса Российской Федерации», касающихся исключения из списка земель водного фонда земель водоохраных зон водного объекта, зон санитарной охраны источников централизованного питьевого и хозяйственно-бытового водоснабжения.

Водный кодекс РФ от 3 июня 2006 г. N 74-ФЗ существенно меняет в сторону послабления геометрические водоохраные регламенты. Ширина водоохранной зоны для рек назначается в диапазоне до 200 м, а для озёр и водохранилищ – не более 50 м. А ведь именно замедление водообмена, снижающее разбавление сточных вод, интенсивность аэрации и в целом самоочищающую способность водных масс, является главным фактором уязвимости водоемов в сравнении с водотоками. Именно застойные, хорошо прогреваемые мелководья

являются наилучшей кухней для развития фитопланктонного цветения, зарастания макрофитами и заболачивания при наличии достаточной биогенной подпитки. Это главные, глубоко изученные гидроэкологические минусы озер и водохранилищ, всегда требовавшие повышенного водоохранного внимания.

Как мы видим, все гарантии качественного состояния водных объектов после 1 января 2007 года (введение в действие ВК РФ) сосредотачиваются в принципе недопустимости их загрязнения, засорения и истощения. Этот принцип не удавалось реализовать раньше из-за технических проблем и невозможности санитарно-экологического контроля частных владений, и еще сложнее реализовать в новых условиях [3].

«Либерализация» водных отношений позволяет в настоящее время возводить в водоохраных зонах водных объектов любые типы жилых домов, даже многоквартирные, размещать дачные и садово-огородные участки, устанавливать сезонные стационарные палаточные городки. Правда, необходимо выполнять требования п. 16 ст. 65 Водного кодекса РФ о том, что при эксплуатации хозяйственных и иных объектов необходимо оборудовать такие объекты сооружениями, обеспечивающими охрану водных объектов от загрязнения, засорения и истощения вод в соответствии с водным законодательством и законодательством в области охраны окружающей среды. В настоящее время в ходе экспертизы проектов строительства дается оценка соответствия проектной документации требованиям технических регламентов, в том числе санитарно-эпидемиологическим и экологическим требованиям. При этом проекты строительства объектов жилищного строительства и ряда объектов производственного назначения, для которых не требуется установление санитарно-защитных зон, не подлежат экспертизе. Каким образом в этом случае оценить влияние объекта строительства на экологию окружающей среды и обеспечить охрану водного объекта? Действующее законодательство не дает ответа. В целом же новый Водный кодекс РФ расширил возможности использования водоохраных зон, в том числе теми лицами, которые нарушали требования действовавшего ранее законодательства. Одновременно по всем позициям существенно ослабили требования к охране водных объектов. Если действовавшие ранее правила не способствовали надлежащей охране водных объектов, то новые правила будут способствовать еще большему загрязнению, засорению и присвоению водных объектов и земельных участков в водоохраных зонах.

Совершенствование водохозяйственного комплекса возможно путём введения лицензируемой хозяйственной деятельности в пределах водоохраных зон, выдача лицензий на ведение хозяйственной деятельности на территории, находящейся в водоохраной зоне, и разработка региональных правил хозяйствования в водоохраной зоне водного объекта. На уникальных водных объектах необходимо запретить размещение в водоохраной зоне потенциальных источников загрязнения. Водоохраные зоны должны являться в полном объёме одним из видов экологических зон, создаваемых для предупреждения вредного воздействия хозяйственной деятельности.

Одной из важных причин проблем водного хозяйства, порожденных несовершенством системы управления им в целом и, в частности, отдельными водохозяйственными системами, является отсутствие координации водопользования различными отраслями народного хозяйства и субъектами экономической деятельности.

Устранение этой причины возможно с применением зарубежного опыта управления водопользованием. Так, подобно германской системе партнёрства в рамках над-региональных Ассоциаций, когда партнёрами являются общины и округа целиком или частично лежащие в бассейне реки, предприятия и торговые объединения, сливающие отработанную воду, а также предприятия, общественные водопроводные организации, водозаборные организации и владельцы ГЭС, возможно привлечение к управлению всех водопользователей в рамках бассейна. Ст. 29 Водного кодекса РФ от 6 июня 2006 года предусматривается создание бассейновых советов, осуществляющих разработку рекомендаций в области использования и охраны водных объектов в границах бассейнового округа. В состав бассейновых советов входят представители уполномоченных Правительством Российской Федерации федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, а также представители водопользователей, общественных объединений, общин коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации. Мы предлагаем для включения в процесс регулирования различных региональных проблем создать двухуровневую систему бассейнового совета. Первым уровнем сделать отделы водных ресурсов Бассейновых водных управлений в субъекте федерации.

Одним из шагов по модернизации системы управления водными ресурсами может стать децентрализация бассейновых управлений с привлечением к управлению всех заинтересованных сторон (водопользователей). Особенно необходим данный метод повышения эффективности управления на территориях с нехваткой водных ресурсов. Чем меньше обеспеченность бассейна ресурсами, тем выше вероятность более простого и более эффективного процесса децентрализации. Как показывают результаты исследований [2, с. 51], чем амбициознее и всестороннее программа децентрализации и чем серьезнее проблемы, с которыми сталкивались водопользователи, тем выше вероятность того, что усилия по реформированию окажутся ненеправильными и эффективными. Это согласуется с широко распространённым убеждением практиков в том, что реформы оказываются наиболее успешными в кризисных ситуациях.

Ликвидация учреждений в ходе децентрализации способствует повышению эффективности процесса. Само наличие большого числа организаций, действующих в рамках речного бассейна, и продолжительность процесса реформ предположительно не являются значимыми отрицательными факторами. С другой стороны, слишком осложнённый конфликтами процесс децентрализации ассоциируется с более низкой эффективностью, и ликвидация некоторых существующих организаций может оказаться положительным фактором.

Успешной система управления водным бассейном будет при сочетании финансовой ответственности (со стороны водопользователей), финансовой независимости (сохранение доходов, полученных на территории бассейна) и поддержки центрального правительства.

Современное управление водными ресурсами стремится иметь дело со сталкивающимися интересами в многоотраслевой, скоординированной, междисциплинарной, совместной, прозрачной и гибкой манере.

Термин, обозначающий такой подход – комплексное управление водными ресурсами. Существует несколько определений этого термина, но в целом для него характерны следующие компоненты [7, с. 172]:

- он учитывает все природные аспекты воды (например, количественные, качественные и экологические аспекты), а также рассматривает связи между ними;
- он помещает управление водой в более широкий контекст социально-экономического развития, политики и управления окружающей средой;
- он принимает в расчет весь спектр интересов, связанных с функциями и значением водохозяйственной системы, в совместном с заинтересованными сторонами процессе развития;
- он рассматривает пространственное и временное изменение количества ресурсов и спрос на них;
- он рассматривает полный спектр значимых политических целей и ограничений;
- он принимает во внимание различные организационные уровни, привлечённые к управлению водным хозяйством.

Именно на основании такого подхода можно применять систему модернизации правовой и нормативной базы водопользования, совершенствовать организационный и экономический механизм управления водопользованием, развивать систему комплексного мониторинга водных объектов и автоматизированных систем обработки данных, совершенствовать экономический механизм рационального водопользования, повышать обоснованность решений по управлению водохозяйственными системами.

Модернизация должна осуществляться на пяти уровнях: федеральном, окружном, бассейновом, региональном и местном.

Модернизация правовой и нормативной основы водопользования, а также совершенствование организационного механизма управления прерогатива верхних уровней административных структур. При этом предполагается как разработка новых, так и уточнение существующих юридических и нормативно-методических документов. Основная цель совершенствования организационного механизма состоит в обеспечении соответствия между структурой управляющих органов и системой решений, принятие которых необходимо для устойчивого развития водного хозяйства.

Подводя итоги надо сказать, что модернизировать систему управления необходимо поэтапно:

1 этап. Модернизация правовой и нормативной базы. Первичным в устранении недостатков управления водным хозяйством должно стать перераспределение полномочий органов управления. Оно должно осуществляться объективно относительно природной составляющей водохозяйственного комплекса.

На этом этапе решаются задачи развития системы стандартов и нормативов на все основные виды водопользования и антропогенного воздействия.

При разработке новых законов и нормативов необходимо решить задачу согласования с ними наилучших существующих технологий водопользования. Необходимо создание Государственной Корпорации по внедрению наилучших существующих технологий в практику водопользования. Внедрение должно происходить, начиная с регулирования законодательства. Корпорация должна не только анализировать внедрение лучших в мире существующих технологий, но и заниматься их созданием.

2 этап. Совершенствование организационного механизма управления водопользованием.

Обеспечение соответствия структуру управляющих органов задачам устойчивого развития в рамках разграниченных сфер компетенции между ними.

Необходимо децентрализовать управление водными ресурсами вододифицитных районов и консолидировать в водоизбыточных. Это позволит равномерно распределить нагрузку на управленческие кадры страны.

3 этап. Провести мероприятия, обеспечивающие рационализацию водопользования в промышленности, сельском и коммунальном хозяйстве, сократить загрязнения водных объектов, снизить ущербы от наводнений и другого вредного воздействия вод [4, с. 64].

Для решения задач этого этапа необходимо осуществить:

- переход к рыночным отношениям в водном хозяйстве;
- самофинансирование отрасли;
- создание конкурентной среды при водопользовании и водоотведении;
- внедрение системы водохозяйственного и экологического страхования;
- создание системы экологического и водохозяйственного мониторинга водных объектов;

4 этап [4, с. 64-65]. Провести перспективные мероприятия, обеспечивающие эффективное комплексное использование водных ресурсов и их воспроизводство, восстановление водных объектов и их экосистем, предупреждение и ликвидацию вредного воздействия вод, совершенствование и развитие водохозяйственного комплекса. Для решения задач четвёртого этапа необходимо осуществить:

- разработку схем комплексного использования и охраны водных ресурсов бассейна страны и по бассейновым округам;
- разработку планов действий по субъектам Федерации на основе этих схем;
- внедрение платы за водопользование на основе извлечения государством водной ренты;

- улучшение экологической обстановки в водных объектах и на прилегающих территориях;
- поощрение систем добровольной экологической деятельности.

Реализация всех этапов совершенствования управления водным хозяйством предполагает взаимную координацию всех федеральных, региональных и муниципальных органов управления, деятельность которых связана с решением задач развития водохозяйственного комплекса и управления водными ресурсами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Водный кодекс Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 05.06.2006, № 23, ст. 2381).
2. Всемирный банк. Сравнительный анализ институциональной структуры и политики управления водными ресурсами речных бассейнов // Использование и охрана природных ресурсов в России. 2005. № 4. с. 43–52.
3. Гордин И.В. Берегите берега. М.: Физматлит, 2007. 108 с.
4. Обоснование стратегий управления водными ресурсами. М.: Научный мир, 2006. 336 с.
5. Постановление Правительства РФ от 16 июня 2004 г. N 282 «Об утверждении Положения о Федеральном агентстве водных ресурсов» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 30.07.2004 N 401, от 06.06.2006 N 354, от 20.12.2006 N 781).
6. Рамочная Концепция обеспечения экологической безопасности водных объектов и территорий водосборного бассейна Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа: http://ecorek.ru/water_concept.doc
7. Энциклопедия систем жизнеобеспечения. Изд-во Юнеско. ELSS Изд. дом МАГИСТР-Пресс. 2005г. В 3-х томах. т.2.

Коды классификатора JEL: L 25

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ АДАПТАЦИЯ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

ДОЕВА А.К.

Доева А.К. Северо-Осетинский государственный университет имени К.Л.Хетагурова, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита, a-doeva@yandex.ru

В статье рассматриваются проблемы организационных изменений и необходимости перехода к динамичной стратегии фирм в качестве ресурса-потока ее конкурентных преимуществ. Показана эволюция экономических и организационных изменений фирм и проведен сравнительный анализ моделей управления компаниями в XX и XXI вв. Рассмотрена стратегия пэтчинга как одной из форм организационной адаптации фирмы в условиях динамичных изменений внешней среды.

Ключевые слова: *фирма; стратегия; модели управления; пэтчинг*

С точки зрения традиционного ресурсного подхода организационная адаптация фирмы рассматривается как ресурс-запас компании, позволяющая ей структурировать свою деятельность в изменяющейся внешней среде хозяйствования. В свою очередь, быстрое распространение в современной экономике сетевых форм межфирменной организации привело к резкому возвышению сетевой концепции развития фирм и необходимости в переосмыслении экономической природы, особенностей и последствий бурно протекающей организационно-экономической трансформации фирм, которая рассматривается как ресурс-поток главных источников конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов. Однако в рамках сетевой концепции природы фирмы отсутствует единство мнений относительно характера организационных изменений. Так к середине 1990-х гг. изучение глубоких и впервые одновременно ставших непрерывными изменений во внешней среде бизнеса и общих рецептов организационной адаптации к ним фирм прочно заняло центральное место в трудах П. Дракера [2], Р. Кантера [12], К. К. Прахалада, Г. Хамела [6], а так же в работах П. Сенге [8], М. Хаммер, Дж. Чампи [9], К. Нордстрем, Й. Риддерстрале [4] и др. При всей разнице в понимании направлений модификации стратегий фирм, все они сходились в характеристике наблюдаемых организационных перемен, характер данных изменений определялся ими как революционный.

Так, Прахалад и Хамел [14] выделили основные движущие силы, которые с неизбежностью преобразовывали источники конкурентных преимуществ фирм:

- дерегулирование экономики (особенно повлиявшее на развитие телекоммуникации и средств связи);
- отраслевые структурные изменения (фрагментация) в таких отраслях, как компьютерная;
- накопление излишних производственных мощностей в ряде других отраслей (химическая, автомобилестроение и др.);

- слияния и поглощения (ставшие главной силой в реструктуризации телекоммуникаций, сектора финансовых услуг и энергетики);
- нарастание конфликта между индустриализацией и требованиями защиты окружающей средой;
- сокращение протекционизма в международной торговле;
- изменение ожиданий клиентов (среди эффектов - «массовая кастомизация», рост торговли по почте, консолидация розничной торговли и др.);
- повсеместное влияние технологических изменений (эволюция индустрии ПК и софтверной отрасли оказывает серьезное влияние на другие отрасли; становятся возможными новые продуктовые конфигурации);
- дальнейшее развитие региональных торговых союзов (ЕС, NAFTA, ASEAN), влияющих на принципы и тенденции международной торговли;
- глобальная конкуренция, охватывающая все отрасли и приводящая к размыванию границ между «национальным» и «глобальным» бизнесами.

Главный вывод ученых состоял в том, что кумулятивное воздействие данных факторов было сродни «тихой революции в организации отраслей», означавшей кардинальный сдвиг в организационной структуре фирм, повлекших изменения и в основах конкуренции фирм. Кроме того, быстро набирали силу процессы «бизнеса без посредников» (распространение информационных технологий вкупе с усилением требований потребителей к ценности покупок привели к реконфигурации цепочек создания ценности и снижению отраслевых входных барьеров), дезинтеграции отраслей (распад многих вертикально интегрированных структур и замена их аутсорсингом на основе долгосрочных контрактов), а также конвергенции отраслей.

Последние десятилетия были отмечены интенсификацией этих отраслевых структурных изменений, которые особенно подогревались стремительным развитием новых технологических основ бизнеса – Интернета, беспроводных средств коммуникаций и цифровых технологий, а также взаимопроникновением технологий (например, слиянием различных информационных платформ). Поэтому, если уже к 1994 г. масштабы данных процессов заставили Прахалада и Хамела заявить, что базовые посылы, на которых строились концепции организационных изменений и стратегий развития фирм в период 1965-1985 гг., нуждаются в коренной ревизии, то в дальнейшем актуальность этого тезиса явно возросла [14].

Поэтому с решительным призывом отказаться от прежде успешных принципов ведения бизнеса выступили Хаммер и Чампи, авторы концепции «реинжиниринга корпорации» [9]. Данная концепция, названная ими «манифестом революции в бизнесе», опиралась на анализ трех факторов, определивших новое качество внешней среды бизнеса на исходе XX в: «власть берут клиенты», «конкуренция интенсифицируется» и «изменения становятся постоянными». Данная тенденция связана с нарастающим стремлением потребителей рассматривать товары более дифференцированно и приобретать товары, созданные специально для них, соответствующие их внутреннему миру. Отсюда все более активная смысловая замена в управленческой литературе термина «потребители» (consumers) на «клиенты» (customers). Подробному раскрытию этого тренда посвящена концепция «бизнеса в стиле фанк» [4], позже его анализ обогатился специальной терминологией в концепциях «экономики внимания» (economics of attention) и «экономики впечатлений» (experience economy) [5].

Ключевая идея этих авторов состояла в необходимости перехода при построении компаний от ресурсного принципа в разделении труда к потоковому принципу бизнес-процессов, что означает переход к клиентоориентированным организациям на основе гибкого перепроектирования не только бизнес-процессов, но также оргструктуры и оргкультуры, систем управления и, в конечном счете, к потоковым концепциям оценки результатов.

Однако наиболее фундаментальные изменения в социально-экономическом контексте конкуренции фирм на рубеже XXI в. связаны все же с быстрой трансформацией современной цивилизации в направлении к экономике знаний, что изменяет и основы конкурентных преимуществ фирм. Если в эпоху постиндустриального («информационного») общества, основными силами экономической динамики, выступает информация о клиенте (потребителе), то в условиях экономики знаний, источником конкурентного преимущества выступает не столько сама информация, а знания фирмы о потребителе. Соответственно на первый план выходят когнитивные способности в организации структурировать, анализировать, интерпретировать и использовать информацию, которая превращается в новые знания. В отличие от информации, которая может достаточно мобильно передаваться через новые информационные технологии, «передача» знаний требует иных системных технологий, связанных с когнитивными способностями как индивидов, так и самих организаций [15]. Однако в последние десятилетия переход от футуристических рассуждений о необходимости организационной адаптации к реалиям «общества знаний» происходит гораздо быстрее и интенсивнее, чем ожидалось, что приводит к немалым сложностям в осмыслении перемен и источников конкурентного преимущества фирм. Будущее принадлежит наиболее новаторским и организационно-гибким организациям и ключевым ресурсом для успешных организаций теперь является их интеллектуальный капитал в когнитивном аспекте [3]. Причем если сначала областью применения и развития концепции управления знаниями считались лишь отрасли высоких технологий (продолжающие быть локомотивом этих изменений), то в экономике XXI в. не останется возможностей роста для отраслей и компаний, где интеллектуальный капитал не играл бы важной роли в производстве и управлении.

В весьма точной и всеобъемлющей форме влияние экономики знаний на основы управления отражено в предложенной Р. Майлзом [13] с соавторами концепции эволюции экономических и организационных изменений фирм основ бизнеса с конца XIX в. вплоть до наших дней (табл. 1).

Эволюция экономических и организационных изменений фирм

Экономическая эра	Стандартизация	Кастомизация	Инновации
Время начала	Последняя треть XIX в.	Первые десятилетия XX в.	Рубеж XXI в.
Метаспособность	Координация	Делегирование	Сотрудничество
Бизнес-модель	Проникновение на рынок	Рыночное сегментирование	Разведывание нового рынка
Двигатели роста	Выгоды от кривой опыта и экономии от масштаба	Передача ноу-хау на новые рынки	Повсеместно предпринимательский стиль управления
Организационная модель	Функциональная	Дивизиональная, матричная и сетевая	Альянсы, аутсорсинг, федерации
Ключевой актив	Материальные ресурсы	Информация	Знания

Согласно этой аналитической схеме, бизнес-стратегии и организационные модели должны соответствовать конкретной экономической эре, а их формирование и реализация – строиться вокруг характерной для нее метаспособности. Так, сегодня компании-лидеры успешно применяют глобальные конфигурации различных активов для кастомизации имеющихся товаров и услуг, а также соединяют свои ресурсы с постоянно расширяющимся багажом знаний для создания непрерывного потока новых товаров и услуг.

Разумеется, знания, ставшие ключевыми активами для эры инноваций, всегда были основой обновления товаров и услуг, однако ныне темпы прироста знаний и их распространения по всему миру существенно возросли. Более того, поскольку создание и передача новых знаний есть результат социальных взаимодействий (новые идеи не возникают в изоляции), то в эру инноваций самые разные формы сотрудничества оказываются, по мнению Майлза с соавторами, той метаспособностью, благодаря которой на основе знаний генерируются инновации и извлекаются из них экономические выгоды.

Формирование к началу XXI в. новой совокупности факторов долгосрочного развития мировой экономики – ее роста на основе знаний и инноваций, усиливающейся глобализации рынков и хозяйственных связей, развития «информационного общества», индивидуализации запросов потребителей, увеличения доли сферы услуг, либерализации государственного регулирования и др., – означало глубокие перемены во внешней среде бизнеса. В этих условиях трансформация организационно-экономических принципов конкуренции фирм происходила по четырем основным направлениям.

Во-первых, определяющим типом конкуренции стало соперничество на основе инноваций (технологических, продуктовых, организационных и др.). Это означало резкое усиление конкуренции, вплоть до «гиперконкуренции», и превращение способности управлять постоянными изменениями (и даже «опережать время») в ключевой фактор успешных стратегий фирм. В современном мире устойчивых успехов в бизнесе добиваются те, кто делает ставку на перманентные инновации [1].

Во-вторых, глобализация конкуренции на рынках товаров, капитала, человеческих ресурсов и информации приобрела всеобъемлющий характер. Эта тенденция усиливается ввиду быстрого расширения виртуального пространства, где территориальные границы стираются Интернетом. При этом, с одной стороны, с падением торговых барьеров любой национальный рынок любой компании оказался не защищенным от иностранных конкурентов, товары которых могут иметь неоспоримые преимущества по издержкам, качеству, дизайну, обслуживанию, с другой стороны, тиражирование этих преимуществ на новых рынках предполагает учет национальной институциональной среды.

В-третьих, важнейшим экономическим ориентиром в конкуренции стал прирост рыночной ценности компании, сменивший в этой роли минимизацию издержек, что подтверждается тем фактом, в информационной рост бизнеса все больше зависит от развития нематериальных активов, на долю которых в США приходится уже более 70% рыночной стоимости открытых корпораций. Набирает вес еще один вид нематериальных активов – «организационный капитал», – конкурентная актуальность которого сильно возрастает с распространением «обучающихся организаций». В-четвертых, новое качество приобрело соотношение конкуренции и кооперации фирм. Широко распространенной в современном мировом бизнесе стала конкуренция через кооперацию: подобные «коллективные стратегии» предполагают конкуренцию не отдельных бизнес-единиц или корпораций, а их альянсов, сетей и даже «альянсов сетей». Быстрое распространение в условиях перехода к новой экономике этого принципа, независимо от размера, отраслевой и национальной принадлежности реализующих его фирм, наглядно подчеркивает факт их глубокой организационно-экономической трансформации.

Организационно-экономические особенности современной фирмы являются следствием ее адаптации к системным изменениям мировой экономики, к ее переходу на инновационную модель развития, а также к новому соотношению внутреннего и внешнего (относительно границ фирмы) при построении эффективного бизнеса. Под «современной фирмой» понимается (при всей условности предлагаемого толкования) ту фирму, товары и услуги которой конкурентоспособны на международных, региональных и/или глобальных рынках, что предполагает соответствие ее стратегии и бизнес-модели общемировым требованиям новой экономики.

С точки зрения организационной адаптации к сдвигам в отраслевой структуре мировой экономики следует, прежде всего, отметить тенденцию к учету быстрого роста доли сферы услуг в корпоративных стратегиях диверсификации. К середине 1990-х гг. масштабы этих трендов привели к переосмыслению критериев классификаций ведущих компаний мира, а во многих отраслях принципом построения успешных бизнес-моделей компаний стал синтез профильных производственных операций с обслуживанием, финансовыми услугами и иными сервисными операциями. Существенные изменения в подходах к внутренней организации крупных компаний произошли на исходе XX в. в связи с их адаптацией к инновационной модели развития современной экономики. В новой экономике успешные фирмы отличают быстрота реакции на изменения рынка, инновационность и максимальная приближенность к клиентам. Привитие крупным компаниям предпринимательского духа – необходимого теперь условия конкурентоспособности – происходило и по направлению: модификации их моделей внутрифирменного управления.

Как показано в табл. 2 [10], переход к модели управления компаниями XXI в. предполагает системный отказ от принципов менеджмента компании в XX в.

Таблица 2

Сравнительные характеристики моделей управления компаниями в XX и XXI вв.

Характеристика	Модель XX в.	Модель XXI в.
Тип организации	Пирамидальная	Сетевая
Центр внимания	Доминирует внутренняя среда	Доминирует внешняя среда
Стиль принятия решений	Структурированный	Гибкий
Источник силы	Стабильность	Изменения
Структурный принцип	Самодостаточность	Взаимозависимость
Ключевые ресурсы	Физические активы	Информация
Организация операций	Вертикальная интеграция	Виртуальная интеграция
Продуктовая политика	Массовое производство	Массовая кастомизация
Основные рынки	Национальные	Глобальные
Финансовые показатели	Квартальные	В режиме реального времени
Планирование запасов	Несколько месяцев	Несколько часов
Разработка стратегии	Сверху вниз	Снизу вверх
Стиль лидерства	Догматический	Вдохновляющий
Тип работников	Наемные работники	Наемные работники и свободные агенты
Ожидания от работы	Экономическая безопасность	Персональный рост
Мотивация	Соперничество	Созидание

Как видно из табл. 2, изменение в характеристике модулей управления фирмой требует адекватных изменений в организационных структурах. Создание внутри крупной организации условий извлечения экономической выгоды от предпринимательства требует не только развития «плоских» иерархий и делегирования властных полномочий, пересмотра принципов мотивации и компенсационных схем и т. д., но также ориентации на внешние критерии оценки результатов.

Согласно исследованию Ассоциации менеджеров России и консалтинговой компании Accenture, рост лучших российских фирм все меньше зависит от внешней среды и все больше – от эффективности использования внутренних ресурсов [7]. Поэтому стратегии и бизнес-модели российских фирм должны сближаться с требованиями мирового бизнеса, и те фирмы, которые собираются в нем выжить и успешно конкурировать, должны обратить первостепенное внимание на отличительные компетенции, особенно на способности генерировать и коммерциализировать новые знания, что требует соответствующих организационных изменений.

В условиях быстроменяющейся внешней среды рамках организационной адаптации используется стратегия пэтчинга [11], нацеленная на формирование сфокусированных и скоординированных подразделений, способную оперативно реагировать на динамичные изменения на новых рынках. Пэтчинг использует организационные изменения не как оборонительную реакцию фирмы на внешнюю среду, а как упреждающее средство на постоянное изменения внешней среды. Обычные менеджеры воспринимают организационную структуру – как нечто стабильное; сторонники пэтчинга считают ее по сути временной за счет небольших, по масштабам изменений с целью постоянного изменений в едином динамичном векторе, несущим и качественные изменения. Менеджеры-традиционалисты, прежде всего вырабатывают общую корпоративную стратегию, а пэтчинг-менеджеры нацеливают компанию на реализацию соответствующих рыночных возможностей и видят общую стратегию как логическое следствие развития отдельных направлений деятельности. Именно поэтому искушенные корпоративные стратеги прибегают к пэтчингу – процессу последовательного добавления и преобразования организационных единиц, позволяющему сформировать гибкую структуру из четко сфокусированных и жестко скоординированных подразделений, способную оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка.

Хотя пэтчинг ориентируется на максимальную гибкость, сам процесс следует жесткой схеме. Изменение этого рода невелики по масштабу и проводятся достаточно часто. Пэтчинг нужно производить быстро; акцент делается на то, чтобы осуществить трансформацию в целом правильно, а недочеты устранить позже. До официального утверждения процедура должна быть апробирована, однако после того, как решение

принято, пэтчинг реализуется в соответствии с четко прописанным планом. И, наконец, пэтчинг невозможен при отсутствии соответствующей инфраструктуры: модульных организационных единиц, полных и подробных параметров деятельности каждого подразделения и эквивалентного вознаграждения во всех подразделениях корпорации.

Пэтчинг – это стратегический процесс, с помощью которого руководители корпорации постоянно преобразовывают организационные единицы в соответствии с динамикой рыночной конъюнктуры. Он может принимать форму объединения, добавления, дробления, перевода или исключения отдельных элементов бизнеса. При относительно стабильной конъюнктуре на традиционных рынках пэтчинг не столь необходим, но в условиях динамично развивающихся новых рынков он приобретает жизненно важное значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Виханский О.С., Наумов А.И. «Другой» менеджмент: время перемен. //Российский журнал менеджмента 2004.2 (3): 105-126.
2. Дракер П.Ф. Они – не наемные работники, они – люди./ П. Ф. Дракер, // Российский журнал менеджмента 2 (2). 2004. С. 155–166.
3. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания.. М.: Олимп-Бизнес. 2003. Мильнер Б. З. Управление знаниями. М.: Инфра-М. 2003.
4. Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк: Капитал пляшет под дудку таланта. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. 2000.
5. Пайн II Дж. Б., Гилмор Дж. Х., Экономика впечатлений. М.: Из-дат. дом «Вильяме» 2005.
6. Прахалад К.К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации// Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент (3). 2003. С. 18–44.
7. Секрет фирмы, 2003, № 11, с. 37.
8. Сенге П. Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации. М.: Олимп-Бизнес. 1999.
9. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. СПб.: Изд-во С.-Петербурга. ун-та. 1997.
10. *Business Week*. Aug. 21–28, 2000. p. 47.
11. Eisenhardt, Kathleen M. and Shona L. Brown, Patching: Restitching Businesses to Market Opportunities, *Harvard Business Review*, 1999.
12. Kanter R.M. Collaborative advantage: The art of alliances.// *Harvard Business Review*. 1994. 72 (4). 96–108.
13. Miles R. E., Snow C. C, Miles G. TheFuture.org. Long Range Planning 33 (3): 300-321. 2000.
14. Prahalad C.K., Hamel G. Strategy as a field of study: Why search for a new paradigm?// *Strategic Management* №15. 1994. С. 5–16
15. Sorenson O. Informational Complexity and the Flow of Knowledge across social boundaries// *Papers in Evolutionary Economic Geography* (PEEG) No 511, 09 2005.

Коды классификатора JEL: К 34

ПРИВЕДЕНИЕ БАЗОВОЙ ДОХОДНОСТИ И СТАВКИ ЕНВД В СООТВЕТСТВИЕ ПОНЯТИЮ «ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД»

РЕМИЗОВ Н.П.

Ремизов Н.П. Экспертно-аналитический отдел Контрольно-счетной палаты города Ростова-на-Дону, главный специалист, e-mail: rnprostov@mail.ru

В данной статье обосновывается несоответствие между величиной вмененного дохода, установленного налоговым законодательством, и его понятием. Произведено сравнение налоговых обязательств для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы и находящихся в сопоставимых условиях. С учетом единства объектов налогообложения «доход» и «вмененный доход», а также применения единой налоговой ставки, вычислена наиболее приближенная к фактической базовая доходность для предприятия, оказывающего услуги по перевозке пассажиров.

Ключевые слова: *вмененный доход; понятие; соответствие; величина базовой доходности*

Одним из важнейших направлений государственной, в том числе налоговой, политики Российской Федерации является стимулирование малого и среднего предпринимательства. Актуальность предоставления налоговых льгот для малого бизнеса определилась в конце 90-х годов [5]. Активно декларируемая на сегодняшний день позиция правительства, демонстрирующая поддержку субъектов предпринимательской

деятельности основана, прежде всего, на перманентно совершенствующейся нормативно-правовой базе: в прошлом году принят Федеральный закон от 24 июля №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» взамен устаревшего закона 1995-го года [6], вносятся изменения в Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ).

Основой экономической и социальной стабильности государства во все времена является средний класс. Зачастую представители среднего класса являются субъектами малого и среднего бизнеса. Все большую популярность за последние годы приобретает у субъектов налогообложения использование в своей деятельности специальных налоговых режимов, в первую очередь таких, как упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход. По данным сайта www.r61.nalog.ru Управления Федеральной налоговой службы по Ростовской области (УФНС по РО) за 2006г. количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по налогам, уплачиваемым в связи с применением упрощенной системы налогообложения составило 11606 субъектов, в том числе 4789 организаций и 6817 индивидуальных предпринимателей (согласно статистической форме отчетности 5-УСН). Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому налогу на вмененный доход за тот же период (2006г.) составило 82635, в том числе 9025 организаций и 73610 индивидуальных предпринимателей (согласно статистической форме отчетности 5-ЕНВД). Если уплата вмененного налога является обязательной при осуществлении предприятием вида деятельности, подлежащего налогообложению единым налогом на вмененный доход (ЕНВД), то упрощенная система налогообложения привлекает представителей бизнеса пониженными налоговыми ставками, упрощением процедуры исполнения налоговых обязательств и, как следствие, снижением издержек на организацию учета, отчетности, необходимых при использовании общей системы налогообложения.

Согласно статье 18 НК РФ специальные налоговые режимы могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов, предусмотренных статьями 13–15 НК РФ. К специальным налоговым режимам относятся:

- 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);
- 2) упрощенная система налогообложения;
- 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
- 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

В общем смысле понятие «специальный налоговый режим» означает предоставление со стороны государства налогоплательщику каких-либо льготных условий по процедуре уплаты налога (исчисление, удержание и перечисление в бюджет, государственные внебюджетные фонды). Спецрежимом можно назвать и освобождение налогоплательщика от уплаты налога на добавленную стоимость (НДС), и осуществление его деятельности в определенных зонах с пониженными либо нулевыми налоговыми ставками и пр. Но самыми распространенными и применяемыми прежде всего представителями малого и среднего бизнеса являются такие формы единых налогов, заменяющих собой ряд прочих, как «упрощенка» и «вмененка».

Поправки налогового законодательства, прямо затрагивающие интересы малого и среднего бизнеса относятся, прежде всего, к главам 26.2 «Упрощенная система налогообложения» и 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности». Указанные специальные налоговые режимы являются льготными по сравнению с общей системой налогообложения и применяются, в подавляющем большинстве, именно в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства.

Долгосрочная перспектива развития специальных налоговых режимов в нашей стране имеет два основных пути развития: либо с развитием экономики и повышением качества налогового администрирования необходимость в спецрежимах отпадет так, как это происходит в западных странах, либо с ростом популярности спецрежимы примут более приоритетное положение в бюджетном процессе, при этом произойдет приближение принципов налогообложения упрощенной системы с общей, прежде всего это касается вопросов состава расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу.

В ближайшей перспективе специальные налоговые режимы сохраняют актуальность своего применения. В связи с этим не вызывает сомнения необходимость изменения вышеуказанных глав НК РФ в лучшую сторону, как для налогоплательщиков, так и в интересах государства. Но, прежде чем совершенствовать нормативно-правовые акты, представляется рациональным определить с понятийным аппаратом, на котором данные документы основываются.

Предоставляя определенные преференции в области налогообложения для малого и среднего предпринимательства по сравнению с налогоплательщиками, применяющими общую систему налогообложения, совершенно недопустимо делать то же самое в отношении льготных режимов налогообложения, субъектами которых являются представители одной целевой группы – малого и среднего бизнеса. Проще говоря, «вмененка» не должна быть более льготная, чем «упрощенка» (и наоборот), тем более что, подчеркнем, уплата единого налога на вмененный доход является обязанностью, а не правом налогоплательщика, что относится к упрощенной системе налогообложения (УСН).

Исключение какого-либо дискриминационного характера налогов и сборов по социальным, расовым, национальным, религиозным и иным подобным критериям установлено пунктом 2 статьи 3 НК РФ. Кроме того, не допускается устанавливать дифференцированные ставки налогов и сборов, налоговые льготы в

зависимости от формы собственности, гражданства физических лиц или места происхождения капитала. Таким образом, суммы налоговых обязательств, определяемые при уплате единого налога на вмененный доход и при применении упрощенной системы налогообложения должны быть если не равны, то сопоставимы. Согласно статье 346.14 НК РФ объектом налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения признаются доходы либо доходы, уменьшенные на величину расходов. Соответственно, ставка налога составляет 6% либо 15% (статья 346.20 НК РФ). В то же время, ставка ЕНВД составляет 15% величины вмененного дохода (статья 346.31 НК РФ).

При равных величинах налоговых ставок для получения равных сумм налога необходимо равенство налоговой базы. Учитывая то, что в соответствии со статьей 346.29 НК РФ объектом налогообложения и налоговой базой при ЕНВД является вмененный доход, его величина должна быть сопоставима с величиной доходов налогоплательщика, уменьшенных на величину расходов.

На сегодняшний день существует законодательно утвержденное понятие вмененного дохода. Как следует из статьи 346.27 НК РФ вмененный доход – это потенциально возможный доход налогоплательщика единого налога, рассчитываемый с учетом совокупности условий, непосредственно влияющих на получение указанного дохода, и используемый для расчета величины единого налога по установленной ставке.

Согласно «Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России» (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ), доходом признается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение кредиторской задолженности, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников. Доходы включают выручку от реализации, оплату за услуги, проценты и дивиденды к получению, роялти, арендную плату, а также прочие доходы (поступления от продажи основных средств; нереализованные прибыли, полученные вследствие переоценки рыночных ценных бумаг, и др.).

Кроме того, в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденным приказом Минфина РФ от 06.05.1999г. №32н, доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Таким образом, понятие вмененного дохода определяет его величину, как рассчитываемую без учета расходов налогоплательщика.

В то же время, в соответствии со статьей 346.15 НК РФ, налогоплательщики, применяющие УСН, при определении объекта налогообложения учитывают следующие доходы:

- доходы от реализации, определяемые в соответствии со статьей 249 НК РФ;
- внереализационные доходы, определяемые в соответствии со статьей 250 НК РФ (доходы, не указанные в статье 249 НК РФ).

В свою очередь, статьей 249 НК РФ прямо определено, что доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах. Данное определение доходов соответствует определению, представленному в ПБУ 9/99.

В связи с вышеуказанным, ставка ЕНВД, обеспечивающая сопоставимую величину налоговых обязательств с суммами налогов, уплачиваемых при применении УСН, должна составлять 6%. При этом, в целях исключения потерь бюджета от снижения налоговых сборов, необходимо увеличение величины базовой доходности по видам деятельности.

Применение ставки ЕНВД, равной ставке налога, уплачиваемого при УСН с объектом налогообложения «доходы» обеспечивает соответствие понятия «вмененный доход» его величине, максимально приближенной к реальной. И, что важнее всего, упрощается метод определения базовой доходности, которую можно рассчитывать на основе данных о доходах налогоплательщиков, не учитывая их расходы.

В качестве примера произведем расчет ЕНВД по такому виду деятельности, как пассажирские перевозки на автобусах малой вместимости (маршрутные такси). Единым налогом на вмененный доход в городе Ростове-на-Дону облагается оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров и грузов, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) не более 20 транспортных средств, предназначенных для оказания таких услуг [4].

Физический показатель – посадочное место, величина базовой доходности (в месяц) БД=1500 руб. Коэффициенты $K_1=1,081$ [3], $K_2=1$ [4]. Тогда сумма налога по одному посадочному месту (исходя из расчета в месяц) составит:

$$ЕНВД = БД \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot 0,15 = 1500 \cdot 1,081 \cdot 1 \cdot 0,15 = 1621,5 \cdot 0,15 = 243,26 \text{ руб.}$$

В связи с тем, что стоимость проезда определена тарифом в размере 15 руб. за поездку (с 20.05.2008г.) [2], представляется возможным определить величину фактического дохода, от осуществления данного вида предпринимательской деятельности. В среднем, одно транспортное средство за смену совершает 10 рейсов, количество выходов на рейс примем равным 25 (дней) в месяц, коэффициент сменяемости пассажиров (коэффициент статического коэффициента использования вместимости подвижного состава [1, пункт 5.4]) примем равным 1,1 (среднее значение), число пассажиров, перевозимых стоя, оставим на совести не-

добросовестных водителей. Тогда сумма налога с одного посадочного места, уплачиваемая предприятием, применяющим УСН (с количеством транспортных средств более 20) со ставкой 6%, составит:

$$H = 15 \cdot 10 \cdot 25 \cdot 1,1 \cdot 0,06 = 4125 \cdot 0,06 = 247,5 \text{ руб.}$$

Как видим, при данных условиях результаты налоговых обязательств получаются вполне сопоставимыми (243,26 руб. $\approx$ 247,5 руб.) и обеспечивающими равные условия для всех пассажироперевозчиков, независимо от количества подвижного состава.

Приводим величину базовой доходности в соответствие ее понятию:

$$БД = \frac{243,26}{0,06 \cdot 1,081 \cdot 1} = 3750,54 \approx 3750 \text{ руб.}$$

В разных регионах, с изменением условий (протяженность маршрута, средняя скорость движения и т.д.) различными будут и факторы, влияющие на величину вмененного дохода (количество рейсов, коэффициент сменяемости пассажиров и пр.). В связи с этим, представляется рациональным определение коэффициента К2, корректирующего базовую доходность, одновременно с утверждением тарифа на пассажирские перевозки.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что реформирование системы налогообложения, направленное на положительные социально-экономические результаты, возможно лишь в случае единства законодательной базы, исключающего различные толкования положений нормативно-правовых актов. О необходимости применения максимально унифицированного понятийного аппарата говорит и статья 11 НК РФ: «Институты, понятия и термины гражданского, семейного и других отраслей законодательства Российской Федерации, используемые в настоящем Кодексе, применяются в том значении, в каком они используются в этих отраслях законодательства, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом».

ЛИТЕРАТУРА

1. Порядок осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий Ростовской области по государственному регулированию тарифов на перевозку пассажиров и багажа, утвержденный Постановлением Администрации Ростовской области от 31.08.2006г. № 352.
2. Постановление Мэра города Ростова-на-Дону от 12.05.2008г. №450 «Об установлении тарифов на регулярные перевозки пассажиров в городе Ростове-на-Дону».
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 19.11.2007г. №401 «Об установлении коэффициента-дефлятора К1 на 2008 год».
4. Решение Ростовской-на-Дону городской Думы от 23.08.2005г. №37 «О системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, осуществляемых на территории города Ростова-на-Дону».
5. Синельников и др. Проблемы налоговой реформы в России: анализ, ситуации и перспективы развития. М, 1998, стр. 85-88.
6. Федеральный закон от 14.06.1995г. №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Коды классификатора JEL: M 21, M 31

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМИ КОМПЛЕКСАМИ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

ПОЛОНСКИЙ Д.Э.

Полонский Д.Э. РГУПС, к.э.н., доцент, генеральный директор ЗАО «Торговый комплекс Горизонт» 344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

В статье рассматривается взаимодействие девелоперских и торговых компаний, развивающих инновационные стратегии конкурентного позиционирования на российском рынке, основанные на сбалансированной системе показателей и технологии маркетингового управления развитием бизнеса.

Ключевые слова: *торговый центр, маркетинговое управление, система сбалансированных показателей, внутренние бизнес-процессы*

Рост и активное развитие рынка недвижимости вынуждают участников этого рынка все активнее включаться в поиск оптимальных схем взаимодействия консультантов и инвесторов, девелоперов, архитекторов и строителей.

Цели инвестора всегда меркантильны – это уровень доходов и стабильность их поступлений. В этом смысле девелопер играет роль линзы, которая преломляет творческие порывы архитекторов и консультантов в гарантию дохода. Реализация проекта на рынке недвижимости – долговременный процесс, разделенный на этапы с промежуточными результатами. Именно девелопер ведет проект если не на всем его протяжении, то, во всяком случае, на большинстве этапов, вплоть до стадии реализации новой недвижимости или управления ее функционированием. И только девелопер следит за тем, чтобы проект был адекватен пожеланиям и задачам, поставленным инвестором.

У всех участников проекта разные цели: архитектор всегда хочет построить себе «памятник», а консультант-риэлтор нацелен только на то, чтобы продать площади. Соответственно, согласование их интересов между собой, подчинение их интересам инвестора, – основная задача девелопмента.

Девелопер должен создать схему реализации проекта, при которой интересы инвестора (повышение доходности при минимальной рискованности вложений) являются определяющим фактором.

Сегодня, в условиях растущей конкуренции, девелоперам приходится искать новые возможности для роста бизнеса на основе модернизации внутренних бизнес-процессов. Составляющая внутренних бизнес-процессов определяет виды деятельности, наиболее важные для реализации стоимостной концепции развития торгового бизнеса на основе маркетингового управления. Основная часть торговых компаний нацелены на моделирование новых технологий маркетингового управления на основе совершенствования существующих операционных процессов.

Технологии моделирования позволяют выделить и обосновать необходимую для стратегического маркетингового управления сбалансированную систему показателей (ССП). Для создания СПП компании необходимо обладать инновационной культурой и сформировать стоимостную цепочку внутренних бизнес-процессов торговой компании [7]. Эта цепочка начинается с инновационных процессов – выявления настоящих и будущих потребностей клиентов и способов их удовлетворения, продолжается в операционных процессах – доставке товаров и услуг существующим клиентам и заканчивается послепродажным сервисом, и основана на инновационной корпоративной культуре бизнеса, способствующей стимулированию управленческих инноваций [9].

Существует целый ряд способов стимулирования инноваций, однако, самым приоритетным является наиболее полное использование творческого потенциала каждого сотрудника торговой компании, основанного системном маркетинговом управлении, на исчерпывающем знании потребителей, конкурентов и бизнес-процессов. Воплощение инновационных управленческих технологий в реальность требует последовательности и дисциплины. Конечный успех зависит от способности руководителей торговых компаний сформировать инновационный организационный климат на основе координации корпоративного творчества и эффективности менеджмента.

Примером торговой компании, которая эффективно использует инновационный потенциал, является торговая сеть «Wal-Mart», эта компания широко известна своим умением использовать изобретательность сотрудников, стимулируя тем самым рост бизнеса и конкурентоспособности. Каждый магазин сети «Wal-Mart» выступает как мини-лаборатория, которая моделирует систему ценообразования, занимается отбором продуктов, мерчандайзингом.

Сотрудников торговой компании «Wal-Mart» поощряют находить новые идеи, позволяющие повысить пропускную способность магазинов. Самые перспективные из них быстро распространяют во всей сети, чтобы усилить эффект взаимодействия подразделений. Даже в такой отрасли, как ритейл, которая не особенно славится инновациями, сила идеи может быть использована, чтобы стимулировать значительный рост бизнеса.

В девелоперских компаниях, развивающих торговые центры (ТЦ) последнюю волну инноваций стимулировало главным образом изменение рабочего климата и подхода к инновациям через программы развития и интеграции, которые обеспечивали свободный обмен идеями и технологиями на основе системы интегрированных показателей реализации стратегии.

Процесс разработки целей и показателей составляющей внутренних бизнес-процессов, основанный на СПП отличается от привычной системы критериев деятельности торговых компаний. Традиционная система основное внимание уделяет контролю и совершенствованию существующих центров ответственности и подразделений. Ограниченность такого подхода, ориентированного на финансовые показатели и ежемессные отчеты об отклонениях от плана, широко представлена в работах ученых [10].

Современные девелоперские компании и торговые центры при формировании СПП вышли за рамки использования анализа отклонений финансовых результатов как основного метода оценки и контроля. Они дополняют финансовые показатели характеристиками качества, производительности, временного цикла. Комплексная система показателей управления более совершенна по сравнению с использованием только отчетов об отклонениях, однако и она направлена скорее на повышение эффективности деятельности отдельных подразделений, а не на улучшение интегрированных бизнес-процессов в целом. В соответствии с новыми конкурентными условиями рынка торговые компании применяют для разработки стратегии такие показатели бизнес-процессов, как выполнение заказов, снабжение, планирование производства и конт-

роль, издержки, качество, производительность, временной цикл, которые охватывают работу нескольких подразделений.

Сегодня для большинства девелоперских компаний наличие показателей перекрестных и интегрированных бизнес-процессов представляет серьезное продвижение вперед по сравнению с существовавшими системами оценки эффективности деятельности [3]. Маркетинговая стратегия развития торговых центров позволила определить ограничения традиционных систем оценки эффективности. Это позволило сделать вывод о том, что простое применение финансовых и нефинансовых показателей для существующих бизнес-процессов может привести лишь к незначительным локальным изменениям, а не к кардинальным улучшениям результатов деятельности [8].

В условиях жесткой конкуренции девелоперские и торговые компании стремятся улучшить качество, сократить производственный цикл, увеличить производительность, а также снизить затраты на бизнес-процессы. Вместе с тем, достижение эффективных результатов по этим показателям не обеспечивает создание конкурентных преимуществ на основе формирования уникальных сфер компетентности. Для того чтобы достичь явного устойчивого преимущества перед конкурентами, торговым центрам необходима стратегия позиционирования на основе реализации модели ССП.

Цели и показатели составляющей внутренних бизнес-процессов сформулированы в соответствии с четкой стратегией, направленной на удовлетворение ожиданий акционеров и клиентов. Такой последовательный (от общего к частному, сверху вниз) подход обычно выявляет абсолютно новые бизнес-процессы, которые обеспечивают торговым центрам реализацию стратегии развития. При составлении ССП цели финансовой составляющей и составляющей внутренних бизнес-процессов должны быть согласованы.

Несмотря на то, что в большинстве городов-миллионников отмечается чрезмерное количество торговых объектов, доля профессиональной торговой недвижимости в этих городах, как правило, не превышает одной трети от общего предложения. Потенциал развития торговых комплексов в российских городах еще не исчерпан, и они сохраняют свою привлекательность для инвестирования, объемы которого увеличиваются. Интерес иностранных инвесторов к российским регионам растет: если в 2006 г. доля инвестиций в торговую недвижимость за пределами Москвы и Санкт-Петербурга составила около 13% от общего объема вложений в российский ритейл, то по результатам 2007 г. (и I квартала 2008 г.) эта доля достигла 33% [5].

Как известно, доходность инвестиций в российскую недвижимость продолжает оставаться высокой по сравнению со странами Европы и Америки. При этом наличие на российском рынке большого количества западных игроков является одновременно причиной и следствием снижения рисков вложений в недвижимость в нашей стране.

Сократить иностранным компаниям административные риски помогает привлечение опытного российского партнера. Среди прочих рисков можно выделить, прежде всего, стоимостный риск, включающий как возможность изменения ставки финансирования проекта, так и изменения стоимости строительства, риск усиления конкуренции, а также возможные проблемы взаимопонимания между партнерами – участниками проекта.

Объединение целей финансовой и клиентской составляющих, с одной стороны, и внутренних бизнес-процессов – с другой, выявило две совершенно новые задачи развития ТЦ:

1. Управление отношениями с заказчиком в ходе реализации проекта с целью сокращения сроков окончательной оплаты работ.
2. Предвосхищение будущих потребностей клиента и влияние на их формирование.

Разработка соответствующих показателей данной составляющей возможны только при использовании подхода «от общего к частному», который переводит стратегию компании в плоскость операционных задач.

Торговые компании обладают набором процессов для создания стоимости для потребителей и достижения финансовых целей. Существует некая общая модель создания стоимостной цепочки, которую как основу организации могут использовать в составляющей внутренних бизнес-процессов, эта модель включает три основных бизнес-процесса: инновации; операции; послепродажное обслуживание.

Инновационный процесс состоит в изучении девелоперской компанией возникающих потребностей клиентов с последующей разработкой таких продуктов и услуг, которые удовлетворили бы эти потребности. Операционный процесс, второй основной процесс в общей модели внутренней стоимостной цепочки, – это поставка товаров потребителю. Традиционно этот процесс рассматривался как центр системы показателей деятельности фирм [2].

Третий компонент – обслуживание клиента после продажи и поставки товара или услуги. Некоторые предприятия разработали четкую стратегию по оказанию такого рода услуг. Например, компании, продающие сложное оборудование, могут предложить специальные обучающие программы, чтобы помочь потребителям научиться использовать возможности этого оборудования, или программу оперативного реагирования на его поломки.

Иногда процессы исследования и развития рассматриваются как второстепенные элементы создания стоимостной цепочки бизнес-единицы. Фактически в своих ранних работах мы тоже отделяли инновационный процесс от составляющей внутренних бизнес-процессов. Для девелоперских компаний эффективные

и своевременные инновации во много раз важнее, чем организованный операционный процесс, который считался центральным во внутренней стоимостной цепочке.

Инновационный процесс можно представить как длинную волну создания стоимости, в которой компания сначала определяет и изучает новые рынки, новых потребителей и их настоящие и скрытые потребности. Затем начинается разработка и развитие новых товаров и услуг, которые позволят завоевать рынок и клиентов и удовлетворить их потребности. Операционный же процесс, наоборот, представляет собой короткую волну создания стоимости, когда компании поставляют уже существующий продукт или услугу существующему клиенту.

Инновационный процесс для девелоперской компании состоит из двух компонентов. Первый – это определение размера рынка, типа потребительских предпочтений, а также предварительных цен на новые товары и услуги. Поскольку компания организывает свой внутренний бизнес-процесс в соответствии с конкретными нуждами клиентов, получение адекватной и точной информации о размерах рынка и предпочтениях потребителя становится жизненно важной задачей. Помимо этого особое значение приобретает анализ перспектив и новых рынков для новых товаров и услуг [11].

Информация о рынках и потребителях представляет собой основу для разработки и развития проектов, то есть для второго этапа инновационного процесса. Торговые центры получают преимущество над конкурентами, развивая новые продукты и услуги. Инновационные маркетинговые технологии стали важным элементом стоимостной цепочки бизнеса. Взаимосвязь между издержками на инновационные проекты маркетингового управления (зарплата, оборудование, материалы) и достигнутыми результатами (появление нового продукта и услуги) достаточно тесная.

В сбалансированной системе показателей выделяют характеристики для оценки изменений, основанных на маркетинговой системе управления. Среди них, на наш взгляд, наиболее комплексным является введение нового товара в противовес конкурирующему или плановому продукту. Продажа нового товара в торговых компаниях должна осуществляться по привлекательной для потребителя цене.

Формулируя составляющую внутренних бизнес-процессов, менеджеры девелоперских компаний и торговых фирм определяют наиболее важные виды деятельности, которые необходимо усовершенствовать, чтобы удовлетворить запросы и потребности акционеров и клиентов целевого сегмента рынка. Традиционная система оценки эффективности торговых комплексов фокусируется только на контроле и улучшении таких параметров, как издержки, качество существующего бизнес-процесса. Сбалансированная система показателей позволяет идентифицировать внутренние потребности на основании ожиданий, запросов и потребностей клиента.

Например, оформление фасада сегодня считается жизненно важным компонентом составляющей внутренних бизнес-процессов, поскольку он, во-первых, подчеркивает необходимость выяснения характеристик целевых сегментов рынка, где компания собирается предложить свои будущие продукты и услуги, а во-вторых, позволяет изобретать и разрабатывать такие новые продукты и услуги, которые удовлетворят будущие потребности клиентов из этих сегментов [4, с. 56-57].

Выделяются следующие проблемы с моделированием фасада торгового проекта. Сегодня в торговых центрах различные фасадные системы применяют на одном объекте. В последнее время особенно широко используют навесные вентилируемые фасады (от немецкого *beleufteten Fassaden*, или НВФ) – как частный случай ограждающих конструкций с воздушной прослойкой. Технология пришла в Россию примерно 10 лет, и сейчас насчитывается свыше 40 видов облицовки. В отечественной стройиндустрии дорогие и экономичные НВФ по 200-700 долларов за кв. м применяют для борьбы с перегревом и защиты наружных ограждений от влажного климата. Из-за разницы парциального давления внутри здания и в прослойке между утеплителем и ограждением быстрее испаряется лишняя влага. НВФ различаются облицовкой и конструкциями крепления.

Остекление – стандартный вариант компоновки с НВФ. Светопрозрачные системы уместны на фасаде ТЦ прежде всего для лучшей освещенности или по архитектурным соображениям, как в проекте «Парус» (Midland Development). Проницаемые светом конструкции создают образ легкого паруса. Светопрозрачное решение создает высокое сопротивление теплопередаче благодаря новому теплозащитному стеклу, что обеспечивает высокую энергоэффективность здания. Но фасадное стекло – это еще и дополнительная нагрузка на расходную часть, включая изготовление дополнительные затраты на отопление (из-за увеличения потерь тепла) и эксплуатацию.

Наибольшую сложность для ТЦ представляет замкнутое пространство, не предполагающее функциональных окон на фасаде. Самый удачный материал – стекло, но из экономии чаще используют камень. Выбор материала зависит от типа ТЦ и от роли конкретного элемента фасадного покрытия в торговой концепции. В частности, торговый комплекс «децентрализованного типа», ориентированный на автодоступность, менее требователен. В стандартном городском проекте возможна дифференциация: в зоне «якорных» арендаторов – сэндвич-панели а в галерее материал типа алюкобонда.

Размещение рекламы на фасаде – один из наиболее привлекательных видов продвижения любого арендатора. Для «якорных» арендаторов бесплатный баннер – бонус к основной части арендной платы.

Такого статуса добиваются и крупные сети типа «Ашана» или комплекса «Снежная королева». Иногда и крупным операторам за фасад приходится доплачивать: все зависит от позиции арендодателя, и совокупной затратной части оператора. Выборочно продуманный процент рекламы на фасадах характерен для большинства российских объектов. Сегодня наблюдаются примеры почти тотальной рекламизации (например, ТРЦ «Щука») [4, с. 58].

Обычно менеджеры стараются установить конструкции, привлекающие для трафика: яркие, оригинальные вывески, указатели, плазмы, баннеры, элементы навигации. Для собственника реклама операторов столь же важна, как соответствие магазина техническим и финансовым параметрам [6]. Допустимые варианты конструкций оговариваются на стадии подписания протоколов о намерении, поскольку у девелопера есть ограничения на «фасадную» рекламу, а у арендаторов свои требования к новым площадкам: единообразие размеров и цветового решения вывесок, запрет на установку крупногабаритных выступающих конструкций.

Фасад – один из завершающих этапов строительства, поэтому менеджеры работающего объекта изыскивает дополнительные возможности для продвижения марок. Возможности наружной рекламы оговариваются после получения собственником правоустанавливающих документов на здание. Места для размещения фасадной рекламы должны планироваться заранее, т. к. требуют установки закладных элементов (на них крепятся рекламные конструкции) и подвода электричества, но российские девелоперы только начинают работать над проектом комплексно. Большинство наших архитекторов не владеет технологией создания ТЦ как коммерческого объекта, поэтому часто не предусматривают места для вывесок «якорных» арендаторов, технические возможности размещения вообще.

Отметим, что оператор, которому место на фасаде жизненно необходимо – это кинотеатр. Для ТЦ премиум-класса главное – эстетичность, а реклама обычно подстраивается под уже существующий фасад. Красота фасада, «отягощенного» рекламой, так как главная цель девелопмента не эстетика, а увеличение клиентопотока. Свободный от рекламы фасад можно рассматривать как упущенную выгоду девелопера [1]. При моделировании ТЦ обычно возникают трудности в отношениях архитектора и руководителя проекта в связи с нежеланием архитекторов адекватно воспринимать рекламные конструкции. Разработка возможностей размещения рекламы с учетом пожеланий маркетологов и инвестора моделируется комплексно.

Предпочтительность постоянной или обновляемой рекламы определяется профилем магазина. Обновляемые площади (щиты или транспаранты-растяжки) пригодятся промоактивному оператору с высокой ротацией ассортимента, выгодными ценовыми предложениями, развивающему сервисы.

Отметим, что долгосрочные контракты с инвесторами предполагают, что в течение всего процесса создания и реализации проекта ответственность за него несет девелопер. Исключение составляет только торговая недвижимость, где девелоперы с большим трудом принимают на себя риски по месту и планировке. Вопросом развития конкурентной стратегии ТЦ является, прежде всего, выгодность его месторасположение. После приемки госкомиссией объект передается из рук строителя в руки управляющей компании с последующей арендой. Идеальный вариант – когда сдается объект, а через месяц он уже заселен и нормально функционирует. Поэтому уже на ранней стадии проекта девелопер обязан думать о компании, которая будет максимально эффективно управлять новой недвижимостью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андерхилл П. Место действия – торговый центр. М. Альпина Бизнес Букс, 2005, стр. 90.
2. Брайан Л. Инновационная культура // *Top-Manager*, 2006. № 12. С.21.
3. Бубенцова П. На этапе первичного насыщения // «Новости торговли», № 7, 2007г, стр. 43.
4. Круглова О. К конкуренту задом, к клиенту – фасадом // *Commercial Real Estate. Коммерческая недвижимость*, № 13 (96) / 1 – 15.07.08.
5. Лобачева О. Черпать и черпать // *Commercial Real Estate. Коммерческая недвижимость*, № 13 (96)/1 – 15.07.08, стр. 25.
6. Ньютон Э., Кален П. Розничная торговля: организации и управление. СПб: Питер, 2005, стр. 33.
7. Шинкаренко И. ССП как аналитический инструмент стратегического управления. Матрица бизнес процессов // «Эксперт Казахстан» №18 (74), 15 мая 2006, Стр. 35.
8. Cokins G., Stratton A., Helbling J. An ABC Manager's Primer. Montvale, N.J.: Institute of Management Accountants, 2003. P. 134
9. Itami H. Mobilizing Invisible Assets. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987, p. 28.
10. Kaplan R.S., Norton D. P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // *Harvard Business Review*, 1996, January/February, p. 76.
11. Simons R. Levers of Control: How Managers Use Innovative Control Systems to Drive Strategic Renewal. Boston: Harvard Business School Press, 1995, p. 20.

ТРИ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ООО «КРАСНОДАРРЕГИОНГАЗ» В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ СВОБОДНОГО РЫНКА ГАЗА

БУРЯК К.И.

*Буряк К.И. Кубанский государственный технологический университет,
соискатель кафедры Экономики и управления производством,
начальник финансового отдела ООО «Краснодаррегионгаз»,
KBuryak@krk-rg.ru*

В статье раскрыты особенности развития ООО «Краснодаррегионгаз» на переходном этапе формирования свободного рынка на газ в Краснодарском крае. Разработаны три модели стратегии развития региональной газовой компании в новых экономических условиях. Предложены методы сравнения экономической эффективности моделей развития, проведены расчеты и ранжирование моделей.

Ключевые слова: *рыночная экономика, государственное регулирование цен, топливно-энергетический комплекс, газовая отрасль промышленности, модели стратегического развития.*

С конца XX века в условиях генезиса новой политической и экономической структуры российского государства и общества, основанных на принципах демократии и приоритете рыночных отношений, существенно возрастает значение отечественного топливно-энергетического комплекса (ТЭК). В недрах России сосредоточено 30% разведанных мировых запасов природного газа, 12% - нефти, 11% - угля. Использование топливно-энергетических ресурсов становится важнейшим фактором и условием развития экономики страны, социальной стабильности в обществе. Закономерным поэтому является тот факт, что государственная политика по развитию ТЭК в нашей стране имеет первостепенное значение. Она прогнозируется и осуществляется на основе разработанной «Энергетической стратегии на период до 2020 года».

Особое место в топливно-энергетическом балансе страны принадлежит «голубому топливу». Газ – это источник тепла в быту, промышленном производстве, электроэнергетике. Он служит также источником моторного топлива, сырьем для химического производства и т.д. ТЭК обеспечивает около 30% объема промышленного производства, 32% доходов консолидированного и 54% федерального бюджета, 54% экспорта, около 45% валютных поступлений [4].

Радикальные перемены в экономике страны и, прежде всего, формирование цивилизованного рынка потребовали больших перемен и в газовой промышленности страны. Началом новой государственной экономической политики в газовой отрасли стало создание в 1993 году ОАО «Газпром» – акционерного общества открытого типа с контрольным пакетом акций, принадлежащих государству. В новых условиях на первое место выдвигается задача обеспечения реализации газа потребителям, в том числе населению страны. С этой целью в декабре 1996 года была создана Межрегиональная компания по реализации газа (ООО «Межрегионгаз») – специализированное торговое предприятие со 100% уставным капиталом ОАО «Газпром». Создание новой компании было связано не только с проблемой разрушения монополизации газовой отрасли и обеспечения прозрачности в ее деятельности, но и необходимостью решения проблемы неплатежей потребителей за газ. В первые годы реформ в стране сложилась крайне сложная ситуация на рынке газа. Об этом объективно свидетельствуют факты: «Газпром» поставлял газ потребителям, а уровни платежей за потребленный газ, например, в 1996 году составили всего 15%, в т.ч. «живыми» деньгами только 2%. Такие экономические отношения были далеки от рыночных и продолжались в последующие годы. Однако они отражали реалии жизни. В этой связи невозможно переоценить роль и значения ОАО «Газпром» и его подразделений. В сложных социально-экономических отношениях, складывающихся в России на рубеже XX и XXI столетий, финансово-экономическая и организационная деятельность отрасли в целом обеспечивала социальную стабилизацию в обществе, создавала предпосылки для постепенного выхода страны из глубокого экономического кризиса.

Деятельность ООО «Межрегионгаз» была сосредоточена в направлении укрепления взаимодействия с регионами страны, в которых создавались его филиалы. Был осуществлен переход на договоренные отношения с субъектами федерации. Договоры определяют взаимные обязательства и обеспечивают баланс интересов. Первый такой договор был подписан в 1994 году с руководством Республики Коми. Работа активно продолжалась в последующие годы и продолжается сегодня. В итоге, в 2007 году соглашение о сотрудничестве с ООО «Межрегионгаз» подписали руководители 78 регионов России [1]. Новый этап совершенствования структуры компании начинается в 1999 году: филиалы были постепенно преобразованы в самостоятельные юридические организации – региональные газовые компании (РГК). В соответствии со своими функциями РГК покупали газ у ООО «Межрегионгаз» и продавали его потребителям своего региона.

Совместными усилиями трудовых коллективов ООО «Межрегионгаз» и администраций местных органов власти постепенно на протяжении нескольких лет ситуация с оплатой за газ стабилизировалась. В настоящее время подавляющая часть регионов своевременно и в полном объеме оплачивает за потребленный газ. В 2006 год на внутреннем российском рынке было реализовано 316,3 млрд. метров кубических

газа (56,8% от объемов добычи) [3]. Оплата за газ в целом по стране составила 97%. Вместе с тем есть и проблемные регионы. Например, на рынке газа на Северном Кавказе объемы неоплаченного «голубого топлива» еще значительны. Во многом, неплатежи по нашему мнению имеют объективный характер. Они обусловлены сложностями общей социально-экономической ситуации в регионе, так как здесь высокий уровень безработицы и как результат доля платежей за газ в семейном бюджете превышает среднероссийский показатель. Например, в Ингушетии она составила 3,6% (в г. Москве – 0,04%). Имеют место и несанкционированные отборы газа в Южном Федеральном округе (далее ЮФО) [1].

В структуре потребления газа по федеральным округам России первое место занимает Центральный округ (34%). Южный федеральный округ потребляет 14% газа, реализуемого на внутреннем рынке.

Деятельность ООО «Газпром» в субъектах федерации можно наглядно раскрыть на примере Краснодарского края. Здесь функционирует ООО «Краснодарская региональная компания по реализации газа» (ООО «Краснодаррегионгаз»), созданная 23.02.2000 года и начавшая реализацию природного газа потребителям и населению края с 01.09.2000 года. «Краснодаррегионгаз» строит свою работу на основе договоров с потребителями газа. Расширяются объемы потребления газа. Если в 2000 году в крае было потреблено 3381,6 млн. куб. м газа, в 2007 году – 7436,8 млн. куб. м газа. Основными потребителями газа является население (45,7%), промышленность (20,9%), электроэнергетика (16,4%). В общем объеме потребленного газа в ЮФО (43148 млн. куб. м) Кубань занимает 2-е место (19,2%) после Ростовской области (24,3%).

В современных условиях, когда обоснованная потребность в газе потребителей удовлетворяется, на первое место в газовой отрасли России выдвигается проблема либерализации цен. Сдерживание цен на природный газ, отсутствие на внутреннем рынке свободных цен, реально отражающих его стоимость, не способствовало развитию энергосберегающих технологий и не стимулировало основных производственных фондов. С развитием рыночных отношений в стране модернизировался и рынок газа. Идея либерализации рынка газа нашла поддержку Президента и Правительства Российской Федерации. Был принят ряд нормативных правовых актов, наметивших задачи реформирования газовой отрасли до 2020 года. Период развития до 2011 года определен как переходный, призванный обеспечить постепенный переход к свободному рынку газа в стране. Цены на газ для населения будут регулироваться государством, а промышленные потребители переходят с 2011 года на свободные рыночные цены. Долгосрочная программа либерализации цен учитывает зарубежный опыт (США, Англия, Германия) выявивший несколько общих принципов при проведении реформ мировой газовой системы.

На сегодняшний день в газовой отрасли России практически в полной мере сложились условия необходимые для перехода к свободному рынку газа:

- в стране создана нормативно-правовая база по обеспечению и совершенствованию форм организации и участия государства в управлении отечественной газовой отраслью;
- определен основной круг поставщиков газа, обладающих достаточной сырьевой базой и способных значительно повысить его добычу, производство и поставку на рынок;
- отрегулированы и в значительной степени разрешены взаимные претензии газодобывающих компаний друг к другу;
- закончился длительный период взаимного непонимания отдельных участков рынка, определены цели и методы взаимодействия, не ущемляющие интересы каждого из них;
- сформировалась заинтересованность всех участников рынка, включая независимых производителей и крупных потребителей газа, в расширении свободного сектора рынка газа и повышении качества его работы.

Однако осознание в центре и на местах того, что резкий переход к свободным ценам на газ, полному устранению государства в переходный период может привести к резкому скачку цен на энергоноситель, что отрицательно скажется на экономике в целом, и возможно приведет к непредсказуемым результатам в топливно-энергетическом комплексе страны, сформировало потребность переходного этапа. На этом этапе целесообразно сохранить существующую систему регулирования цен на газ, параллельно отработывая технологии торговли газом в относительно узком сегменте рынка.

Исходя из этого, Минпромэнерго России в 2006 году создает трехсекторную модель рынка газа:

- регулируемый сектор
- сектор свободной торговли
- сектор на основе долгосрочных договоров

Сектор свободной торговли получил позитивное экспериментальное развитие в 2006 году на электронной торговой площадке (далее ЭТП).

В торгах участвовали ОАО «Газпром» и независимые производители газа. Оценивая положительно данное нововведение, Генеральный директор ООО «Межрегионгаз» К. Селезнев в одном из интервью подчеркнул, что торги на электронной площадке подтвердили прогнозы компании относительно рыночных цен. В зимнее время они превысили тарифы, установленные Федеральной Службой по тарифам РФ на 42%, а летом на 20%. Предложенные торги показали свою состоятельность и получили путевку в жизнь [2].

Уже в 2006 году в пределах Единой системы газоснабжения России доля продаж газа на регулируемом рынке составила 76%. По свободным ценам газ продавали только независимые от «Газпрома» компании: «Роснефть», «Лукойл», «Новотэк» и «Итера». Еще одним шагом в направлении либерализации российского рынка газа стало решение Правительства РФ продавать газ по рыночной цене потребителям сверх объемов, намеченных договорами в рамках действующих контрактов.

О «развороте» системы «Газпрома» в сторону цивилизованных рыночных отношений свидетельствует и тот факт, что Правительство РФ утвердило график повышения регулируемых цен на газ. В результате в 2011 году поставки газа российскими потребителями выйдут на одинаковый уровень доходности с экспортом в дальнее зарубежье. Вместе с тем следует отметить, что газ в России будет стоить дешевле чем за рубежом за счет более низких затрат на его транспортировку и отсутствие экспортной пошлины.

Формирование рыночных отношений на рынке газа связано с определенными трудностями. В ООО «Краснодаррегионгаз» их объективно оценивают, проводят мониторинг и намечают стратегические направления развития предприятия в условиях формирования свободного рынка газа в регионе. Среди важных направлений разработки теоретического обоснования и расчета моделей стратегического развития нами выделяется три из них:

1. Стратегия «статического» развития.
2. Создание управляющей компании по транспортировке и сбыту природного газа на базе ООО «Краснодаррегионгаз».
3. Формирование единого поставщика коммунальных услуг на основе ООО «Краснодаррегионгаз».

Рассмотрим содержание составляющих указанных моделей.

1. Стратегия «статического» развития ООО «Краснодаррегионгаз». На сегодняшний день Компания ООО «Краснодаррегионгаз», являясь предприятием группы ОАО «Газпром» и единым поставщиком природного газа этого холдинга на территории Краснодарского края, в полной мере использует свои монополистические преимущества перед независимыми производителями газа.

Этому в решающей степени способствовало заключение Договора между администрацией Краснодарского края и руководством ОАО «Газпром», признающего ООО «Краснодаррегионгаз» единым поставщиком природного газа на территории Кубани Компания, систематически улучшающей показатели своей финансово-хозяйственной деятельности и стабильно удерживающей практически 100% газовый рынок Краснодарского края.

ООО «Краснодаррегионгаз» является прямым поставщиком природного газа для всех промышленных предприятий края и населения 45 из 48 муниципальных образований. Население города Краснодара, города Усть-Лабинска и Славянского района потребляют газ через ГРО.

Важным с точки зрения стратегии максимизации прибыли ООО «Краснодаррегионгаз» является возвращение на прямой договор поставки газа такого крупного платежеспособного предприятия как ОАО «Новороссцемент» с годовым объемом потребления порядка 600 млн.куб.м. газа, в настоящее время потребляющий газ ОАО «НК «Роснефть».

Потенциальный совокупный рост выручки и прибыли ООО «Краснодаррегионгаз» от реализации двух вышеуказанных направлений составит более чем 2500 млн.руб. Однако если Компания сегодня выберет стратегию, основанную только на реализации этих направлений, данную стратегию (модель) можно смело назвать – «статической». В условиях динамично развивающихся условий рынка и конъюнктурных преобразований попытка большего освоения рынка и максимизации прибыли без структурных изменений самой Компании может привести к потере доли рынка.

Причина ожидаемых потерь ООО «Краснодаррегионгаз» кроется в том, что с 2011 года, как об этом было уже сказано, государство отойдет от прямого ценового регулирования внутреннего рынка газа. Рынок станет самостоятельно регулируемым, т.е. цена на газ будет формироваться на основе спроса и предложения. При высокой себестоимости добычи природного газа ОАО «Газпром» и, особенно, его транспортировки из отдаленных районов, попутный нефтяной газ, добытый на территории Краснодарского края в частности ОАО «НК «Роснефть» за счет своей низкой себестоимости, становится более привлекательным для потребителей.

Для недопущения негативных последствий перехода к свободным рыночным отношениям ООО «Краснодаррегионгаз» уже сегодня необходимо выбрать такую стратегию, которая бы позволила сохранить доминирующее положение на рынке и произвести диверсификацию возможных рисков.

2. Создание управляющей Компании по транспортировке и сбыту природного газа на базе ООО «Краснодаррегионгаз». В начале 90-х годов прошлого века на волне резких преобразований в политике и экономике некогда единое газовое хозяйство Краснодарского края перестало существовать, на территории края появилось 47 самостоятельных акционерных газораспределительных организаций – ГРО, которые работали нестабильно.

С конца 90-х годов ОАО «Газпром» стал приобретать в обмен на долги акции газораспределительных организаций. На 31 декабря 2007 года ОАО «Газпром» обслуживают 514,2 тыс.км. газораспределительных сетей (80% всех газораспределительных сетей России). Таким образом, реализуется цель компании – консолидировать все газораспределительные организации в одних руках. На территории Кубани единым оператором ГРО ОАО «Газпром» является ОАО «Краснодаркрайгаз», объединяющим 32 газово-распределительных организаций. Наличие на территории Краснодарского края двух аффилированных юридических лиц ОАО «Газпром»: ООО «Краснодаррегионгаз» - сбытовой организации и ОАО «Краснодаркрайгаз» – оператора ГРО, создает предпосылки для формирования единой управляющей Компании по транспортировке и сбыту природного газа на базе ООО «Краснодаррегионгаз». В этом состоит одно из стратегических направлений развития компании, представляемых по существу вторую стратегическую модель.

Дублирование ряда функций отделами и структурными подразделениями ООО «Краснодаррегионгаз» и ОАО «Краснодаркрайгаз», а именно: учет соответственно поставки и транспортировки одного и того же

газа; заключение договоров соответственно на поставку и транспортировку газа для промышленных предприятий; расчет и утверждение в ФСТ РФ соответственно ПССУ и транспортировочного тарифа, будет способствовать слиянию дублирующих отделов с сокращением затрат на их содержание.

Создание единой управляющей Компании с консолидацией денежных потоков, как от поставки, так и от транспортировки газа, будет способствовать значительному увеличению денежного оборота и, как следствие, росту капитализации предприятия. Рост оборота денежных средств и капитализации откроет для компании «новые горизонты»: привлекательность для инвесторов и возможность дополнительной эмиссии ценных бумаг, а значит и возможность решения в будущем более амбициозных финансовых проектов, в т.ч. и в области дальнейшей газификации региона.

Положительный эффект ожидается и в направлении учета и баланса газа. Так при действующей системе взаимоотношений, когда ГРО отделены от РГК и не имеют общего руководства, каждый отстаивает свои интересы, которые зачастую имеют разный вектор направленности.

Еще одним аспектом, аргументирующих необходимость создания единой транспортно-сбытовой Компании на основе ООО «Краснодаррегионгаз», является ее большая конкурентоспособность по сравнению с РГК. Для недопущения потерь рынка газа при переходе на свободные рыночные отношения единая управляющая Компания, за счет увеличения стоимости транспортировки газа независимым производителям по газораспределительным сетям, сможет удержать паритет цен. Возможность влияния на ценообразование в сфере транспорта газа будет являться основным конкурентным инструментом транспортно-сбытовой компании.

Необходимо учитывать и возможность негативных моментов. Один из них состоит в том, что при объединении РГК и ГРО, помимо социального аспекта (сокращения штата сотрудников), является тот факт, что новая транспортно-сбытовая компания, включающая в себе большое количество направлений деятельности и взаимосвязанных технических, экономических, производственных процессов, может оказаться «неповоротливой», «негибкой» структурой, не способной быстро реагировать на изменяющиеся условия рыночных отношений. Для недопущения этого необходимо внимательно и скрупулезно проработать организационную структуру новой управляющей Компании.

3. Формирование единого поставщика коммунальных услуг на основе ООО «Краснодаррегионгаз». В контексте процесса создания единого поставщика коммунальных услуг вектор социально-экономических интересов ОАО «Газпром» направлен на покупку электроэнергетических и теплоэнергетических активов компаний на территории Российской Федерации.

Интерес Компании к энергоактивам обусловлен тем фактом, что энергокомпании являются крупнейшими потребителями природного газа и основными поставщиками электроэнергии для ОАО «Газпром». Например, в Москве уже ведутся переговоры об участии ОАО «Газпром» в создании дополнительных мощностей в рамках генеральной схемы развития энергоснабжения города. Кроме того, ОАО «Газпром» уже приобрел на фондовом рынке контрольный пакет акций крупнейшей региональной энергосистемы России – «Мосэнерго». Подобная тактика осуществляется и в других регионах страны (Санкт-Петербург, Саратов, Самара, Ульяновск, Краснодар).

Активный интерес проявляет ОАО «Газпром» и в теплоэнергетическом секторе экономики. В ООО «Межрегионгаз» была создана дочерняя компания ОАО «Межрегионгазтеплоэнерго», призванная консолидировать активы теплоснабжающих предприятий России. Уже сегодня ОАО «Межрегионгазтеплоэнерго» активно работает в этом направлении в нескольких субъектах федерации, в т.ч. и Краснодарском крае. Так, данной Компанией подготовлено соглашение о взаимодействии и социально-экономическом сотрудничестве с администрацией Краснодарского края, одним из пунктов которого является оказание администрацией содействия ОАО «Межрегионгазтеплоэнерго» в приобретении контрольного пакета акций ОАО «Теплоэнергетическая компания Краснодарского края» - предприятия доминирующего на теплоэнергетическом рынке края.

В рамках вышеописанной концепции новой модели развития ОАО «Газпром» для достижения синергетического эффекта газового, электроэнергетического и теплоэнергетического секторов, одним из направлений развития ООО «Краснодаррегионгаз» в долгосрочной перспективе можно рассматривать выход Компании на региональный рынок сбыта электро- и теплоэнергии, путем создания на её основе единой энергосбытовой компании Краснодарского края по реализации газа, тепла и электроэнергии.

В настоящее время ООО «Краснодаррегионгаз» с участием партнеров проводит тестирование системы электронных платежей SkySend в городах Новороссийск, Армавир, Кропоткин. За период испытаний производился прием платежей за газ, воду, свет. Система показала себя как надежная и безотказная. Фактически она уже реализована и требуются инвестиции для её расширения.

В целях расчета экономической эффективности предлагаемых нововведений нами проведен сравнительный анализ трех моделей стратегического развития компании. Оценка эффективности проектов проводилась с использованием техники дисконтирования чистых денежных потоков (метод NPV) без учета инфляции, коэффициента внутренней доходности (IRR) и индекса доходности PI (Profitability Index). При выведении чистых ежегодных денежных потоков (Cash Flow) использовался эквивалент вероятности (CE).

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что все три модели приемлемы с точки зрения финансового результата. Максимизация же доходов компании, графически подтвержденная диаграммой чувствительности NPV, будет достигнута при реализации третьей из разработанных моделей развития компании – формирование единого поставщика коммунальных услуг.

Сравнительная экономическая оценка моделей развития компании¹

Показатель	1-й проект	2-й проект	3-й проект	Оценка проекта
PI (Profitability Index) Индекс доходности, Kf	2,3	2,7	2,8	Приемлемый
NPV (Net Present Value) Чистая Текущая Дисконтированная ценность, млн. руб.	238,16	760,05	1377,24	Приемлемый
IRR (Internal Rate of Return) Внутренняя ставка доходности, %	51%	53%	61%	Приемлемый

По итогам нашего исследования можно сделать следующее заключение.

На рубеже XX и XXI столетий в условиях глубоких политических и социально-экономических преобразований в государстве и обществе напряженная работа предприятий газовой отрасли России обеспечила социальную стабильность в обществе, стала одним из важных факторов постепенного выхода страны из глубокого экономического кризиса.

В новых условиях, когда на основе государственного регулирования цен на газ успешно решается задача обеспечения природным газом промышленности и населения, приоритетной становилась задача формирования свободных рыночных цен на «голубое топливо».

Правительство Российской Федерации наметило долгосрочную программу развития ТЭК и определило переходный период формирования рынка газа до 2011 года. Это потребовало новых подходов в деятельности ООО «Газпром» и его региональных газовых компаний, осуществляющих реализацию газа потребителям.

В целях недопущения негативных последствий перехода к свободным ценам ООО «Краснодаррегионгаз» разрабатывает стратегию своей деятельности на переходном этапе. В настоящее время сформулированы три модели развития компании в условиях развертывания свободного рынка газа на Кубани. Расчеты показали, что наиболее экономически целесообразно использование модели, опирающейся на процесс создания единого поставщика коммунальных услуг в крае на основе ООО «Краснодаррегионгаз».

ЛИТЕРАТУРА

1. Илюшин В. Интересы «Газпрома» совпадают с государственными // Газпром, 2007, № 7–8. с. 16–20.
2. Селезнев К. Взаимовыгодные решения // Газпром, 2007, № 7–8, с. 13.
3. Селезнев К. Нужна газовая биржа. Корпоративный журнал ОАО «Газпром» № 6 июнь 2006 г.
4. Синковец И.А. Проблемы и перспективы развития нефтегазовой отрасли России // Экономический вестник Южного федерального округа, 2006, № 4, с. 116–120.

Коды классификатора JEL: G 21

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

БОГАТЫРЁВА М.М.

Богатырёва М.М. Российский университет дружбы народов, аспирантка кафедры «Финансы и кредит», bogatireva@mail.ru

Основными критериями кредитоспособности заемщика является способность заемщика к получению дохода и его репутация. Анализ совокупности качественных и количественных показателей позволяет перейти к интегральному показателю кредитоспособности – кредитному рейтингу.

Ключевые слова: *кредитоспособность; кредитный рейтинг; факторы риска*

Оптимальным способом минимизации кредитного риска на уровне отдельного заемщика является оценка финансового состояния и факторов риска невыполнения своих обязательств заемщиком. При принятии решения на стадии выдачи кредита банк должен сделать заключение о текущей и потенциальной способности и готовности заемщика выплатить кредит в соответствии с кредитным договором и определить степень риска, которую он готов взять на себя.

В настоящее время в мировой банковской практике не существует единой стандартизированной системы оценки кредитоспособности. На практике банки управляют кредитными рисками, руководствуясь собственными методиками кредитного анализа и отбора заемщиков. Причинами многообразия используемых систем анализа кредитоспособности заемщика являются:

- особенности культуры кредитования и сложившейся практики оценки кредитоспособности;

¹ Подсчитано автором

- различная степень доверия к качественным и количественным способам оценки факторов кредитоспособности;
- акцент банка на определенный набор инструментов минимизации кредитного риска;
- многообразие факторов кредитоспособности учитываемых при оценке кредитного риска заемщика, банки уделяют различное внимание тем или иным факторам и из значимости при присвоении кредитного рейтинга;

Результат оценки кредитоспособности принимает различные формы – от простого расчета финансовых коэффициентов до присвоения кредитного рейтинга и расчета уровня кредитного риска.

В российской практике банки формально оценивают свои риски (кроме банков, действующих на международных рынках для которых качественная система риск – менеджмента это залог инвестиционной привлекательности и финансовой устойчивости). Оценка кредитоспособности осуществляется для установления лимита (для крупных клиентов) и расчета резерва на возможные потери по ссудам (положение ЦБ 254-П) для надзорных органов, а управление сводится к увеличению реальной платы за кредит. Кроме того, сопоставление эффективной ставки и размера просроченной задолженности у разных банков также подтверждает тот факт, что банки к вопросу управления рисками подходят формально, покрывая их высокой общей доходностью операций. По разным данным около 25-50% общей «кредитной» доходности банков приходится на доходы от комиссий.

Принятие ЦБ нового документа по резервированию средств на возможные потери по ссудам (положение 254-П [5]) позволило перейти от теоретического декларирования (предыдущая инструкция №62-а) использования показателей кредитоспособности при оценке кредитного риска к его непосредственному применению. В соответствии с требованиями Банка России основным критерием кредитоспособности выступает финансовое состояние заемщика. Но существенными недостатками предложенной методики является отсутствие четких критериев классификации факторов деятельности предприятий, отсутствие системы весов показателей и критериальных границ значений финансовых коэффициентов.

В российской практике анализ кредитных рисков заемщика в большинстве сводится к анализу кредитоспособности заемщика на основе финансовой отчетности, дополнительно оценивается ряд качественных факторов, но огромное значение уделяется обеспечению по кредиту, как гарантии возврата денежных средств и оказывает первостепенное значение на группу риска, тогда как, по сути, обеспечение – это один из методов снижения риска.

В мировой банковской практике интегральным показателем оценки кредитоспособности является кредитный рейтинг. Кредитный рейтинг, рассчитываемый западными банками, несет иную смысловую нагрузку, чем в российской практике, более расширенную и основанную на математико-статистических расчетах. Конечным результатом оценки кредитоспособности заемщика является не сам рейтинг, а показатель вероятности дефолта заемщика (изменения кредитного рейтинга). И с этой позиции сегодня только крупнейшие банки России начали применять рейтинговую оценку, при этом, присваивается в основном крупным заемщикам, (по разным оценкам охват составляет от 12% до 70%) довольно значительная доля средних и малых предприятий остается не охваченной рейтинговыми процедурами. Мировой опыт банковского дела, показывает, что кредитные рейтинги присваиваются банками большинству (96%) крупных и средних предприятий, так как по данной группе заемщиков наблюдается наиболее высокие показатели кредитного риска.

В отечественной практике интерпретация рейтинга с точки зрения уровня кредитного риска происходит субъективно: рейтингу класса А, например, соответствует низкий уровень кредитного риска; рейтингу класса В – средний, а рейтингу класса С – высокий. Так, типичным конечным выводом кредитных специалистов об уровне кредитоспособности заемщика можно считать фразу: «заемщику присвоен кредитный рейтинг 3-го класса, уровень кредитного риска по операциям с данным заемщиком считается средним» [4, с. 98]

К сожалению, детальный алгоритм определения кредитного рейтинга заемщика является ноу-хау конкретного банка. Однако, представляется необходимым рассмотрение совокупности факторов риска, учитываемых при определении кредитного рейтинга.

Основным критерием кредитоспособности выступает финансовое состояние заемщика. Используемые методики оценки финансового состояния заемщика в зарубежной и российской практике предлагают различное количество коэффициентов в качестве достаточной базы для определения кредитоспособности. Например, официальная методика Минэкономки рассчитывает 19 коэффициентов, ФСФО (Федеральная служба по финансовому оздоровлению и банкротству) – 26, крупные банки от – 5 до 12, некоторые разработчики программных продуктов – до 100. В зарубежной практике методика «Dun and Bradstreet» предусматривает расчет 14, французская методика – 5, австралийские банки рассчитывают от 8 до 12. Однако в применении слишком большого количества коэффициентов в финансовом анализе нет необходимости: во-первых, многие коэффициенты обладают высокой степенью зависимости (дублируют друг друга), во-вторых, изобилие может нивелировать кредитный риск и привести к противоречивым выводам. Большинство авторов выделяют в качестве обязательных для анализа данного фактора следующие показатели [2]:

- показатели ликвидности;
- показатели деловой активности (оборачиваемости активов);
- показатели прибыльности;
- показатели финансовой устойчивости.

Необходимость использования именно этих показателей по нашему мнению, вытекает из определений кредитоспособности и кредита. Так, прибыльность и деловая активность деятельности заемщика отвечают принципу платности кредита; ликвидность – принципам срочности и возвратности; финансовая устойчивость – целесообразности совершения кредитной сделки. Сколько и какие коэффициенты каждый банк определяет самостоятельно в разрабатываемой методике оценки кредитоспособности заемщика.

При анализе качественных факторов деятельности клиента, учитываемых при определении кредитного рейтинга, необходимо регламентировать пошаговый анализ влияния факторов совокупного кредитного риска. На наш взгляд оценке подлежат следующие факторы риска:

- структура акционерного капитала;
- внутренняя структура контрагента;
- факты неисполнения корпоративным клиентом своих обязательств перед кредиторами;
- наличие негативной информации о деловой репутации корпоративного клиента;
- эффективность системы управления контрагента;
- финансовая прозрачность, качество предоставления информации;
- налоговый риск;
- возможность сжатия занимаемого рыночного сегмента;
- возможность технического и технологического отставания.

Целесообразность оценки факторов риска, связанных со структурой акционерного капитала связана с возможностью влияния собственников предприятия- заемщика или других лиц на принятие ключевых решений по наиболее важным аспектам деятельности контрагента банка, в том числе заинтересованностью в изъятии денежных средств, переводу активов в другие компании. Оценка факторов риска, связанных со внутренней структурой контрагента объясняется необходимостью оказывать слабым дочерним организациям финансовую помощь, уменьшающую финансовые ресурсы контрагента. Необходимость оценки факторов риска, связанных с кредитной историей и деловой репутацией контрагента, объясняется возможностью как непосредственного влияния этих факторов на финансовые результаты деятельности контрагента и его способность отвечать по своим обязательствам, так и косвенного их влияния вследствие концентрации основного внимания на проблемах, не связанных непосредственно с производственной деятельностью.

Следует отметить важность оценки факторов, связанных с эффективностью управления контрагента, которая исходит: во-первых, из возможности ухудшения финансовых отношений клиента с контрагентом вследствие неэффективного или недобросовестного управления; во-вторых, вследствие вероятности неадекватной оценки банком возможности дефолта со стороны контрагента по причине недостоверности финансовой отчетности либо отказа от предоставления информации, имеющей, по мнению банка, принципиальное значение, а также вероятностью дефолта вследствие возможных санкций налоговых органов.

Оценка фактора риска, связанного с возможностью сжатия занимаемого рыночного сегмента, связана с непосредственной зависимостью финансового результата деятельности контрагента банка от его позиции в отрасли и регионе. Так, появление или наличие конкурирующих компаний отрасли либо региона, способны повлиять на формирование денежного потока контрагента. Зависимость контрагента от ограниченного круга количества поставщиков и потребителей также может сказаться на финансовом результате. На сегодня недостаточное внимание уделяется анализу фактору риска, связанного с возможностью технологического и технического отставания. Однако, необходимость в оценке этого фактора объясняется:

- постоянными производственными и технологическими изменениями традиционных и новых секторов экономики, требующими поддержания соответствующего уровня технической и технологической оснащенности контрагента;
- необходимостью проведения обоснованной и эффективной инвестиционной политики для сохранения устойчивой позиции контрагента на данном сегменте рынка.

Присвоение кредитного рейтинга не может и не должно быть единственной целью анализа кредитоспособности. Важно установить зависимость между значением кредитного рейтинга и величиной кредитного риска [3]. Поэтому имеет место построение так называемых «матриц изменения кредитного рейтинга», которые оценивают вероятность изменения класса кредитоспособности с течением времени. Таким образом, на современном этапе развития западного банковского дела основным показателем оценки кредитоспособности выступает не просто кредитный рейтинг заемщика, а соответствующая данному рейтингу вероятность дефолта. Согласно требованиям Базельского комитета, этот критерий выступает в качестве обязательного. В нормативных документах Банка России, к сожалению, идея соответствия класса кредитного рейтинга вероятности дефолта не получила развития. В мировой практике банки не ограничиваются определением кредитного рейтинга и вероятности дефолта. Далее определяется уровень возможного убытка в случае дефолта, изучается обеспечение и другие возможности минимизации риска [1, с. 30]. В этом случае рейтинг отражает не только уровень риска по заемщику, но и уровень риска по отдельной операции.

Итак, основным показателем кредитоспособности заемщика выступает кредитный рейтинг. Тем не менее, российские банки в основном не занимаются присвоением рейтинга, ограничиваясь определением совокупности показателей, свидетельствующих об уровне кредитоспособности. Определение кредитного рейтинга основано на всестороннем анализе деятельности заемщика, его качественных и количественных

показателей. И упор на количественные показатели – финансовые коэффициенты – уменьшает эффективность. Необходимо утверждение документа, описывающего алгоритм оценки кредитоспособности, показатели, на основании которых присваивается кредитный рейтинг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрианова Л.Н. Международная практика кредитного рейтинга // Финансы. 2001. № 11. С. 29-31.
2. Беляев Р.С. Процесс проведения оценки кредитоспособности заемщиков // Управление корпоративными финансами. 2006. № 5. с.8-11 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://grebennicon.ru>
3. Волков С.Н. Оценивание кредитного риска: теоретико-вероятностные подходы. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.hedging.ru/publications/638>
4. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: Учебное пособие. 2-е изд., /Новое знание, Минск. 2005г. с. 336.
5. Положение ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, посудной и приравненной к ней задолженности» от 26 марта 2004 г. №254-П.

Коды классификатора JEL: Y 40

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БАНКА (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ»)

ГОРОБЕЦ Д.А.

Горобец Д.А. ЗАО «Банк Русский Стандарт»,
начальник отдела продаж в торговых центрах,
344094, Россия, Ростов-на-Дону, ул.Можайская, 155, кв.67.

Статья посвящена стратегии развития розничных банков. Автором рассмотрены мнения банковских экспертов, обозначены этапы разработки стратегии. В качестве примера в работе рассмотрен ЗАО «Банк Русский Стандарт».

Ключевые слова: *стратегии развития банка, розничного кредитования, рынок депозитов*

Показатели деятельности банка, успех существования кредитной организации во многом зависят от грамотно построенной, проработанной стратегии развития. На стратегию банка оказывает влияние множество факторов. К ним можно отнести продуктовую линейку банковских продуктов. Значение дифференциации продуктов банка при построении долгосрочной стратегии развития кредитной организации крайне важно, что показывает актуальность данной статьи.

Цель статьи заключается в раскрытии значения дифференциации банковских продуктов для стратегии развития финансового института, рассмотрении особенностей стратегии банка в розничном сегменте.

Для выполнения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1. Раскрыть сущность стратегии банка;
2. Рассмотреть этапы разработки стратегии кредитной организации;
3. Обозначить особенности стратегии розничного банка (на примере ЗАО «Банк Русский Стандарт»).

Существует множество мнений аналитиков, экспертов и представителей банковского сообщества относительно стратегии развития банка. При этом практически все указывают на важность стратегии.

Из мнений банковских экспертов можно выделить высказывания Евгения Бернштама, президента Хоум Кредит энд Финанс Банка. С его точки зрения, в ситуации претензий к банкам по вопросу законности комиссий и штрафов банкам становится выгоднее не увеличивать ставки, делая тем самым продукт менее продаваемым, а ужесточить контроль рисков. Усиление системы риск-менеджмента всегда ведет к повышению рентабельности банковского продукта. Таким образом, банк устраняет недобросовестных заемщиков, делает более предсказуемыми денежные потоки, что в свою очередь позволяет отладить баланс активов и пассивов [2].

Мнение о стратегии развития банка высказал Дмитрий Юрцвайг, директор департамента маркетинга Русь-банка. Банки, разрабатывая стратегии развития, ставят перед собой различные цели. Безусловно, видение будущего есть и у акционеров и топ-менеджеров любого банка. Однако отличие видения от стратегии заключается в том, что видение – это пожелание. Стратегия развития представляет собой формализованный документ, в котором перечисляются определенные шаги, необходимые для достижения поставленных целей. Для создания стратегии необходимо иметь в виду какой-то конечный результат, которого руководство и акционеры банка хотели бы достичь за определенный промежуток времени. Частью стратегии развития является финансовый план, и как следствие в документе фигурируют ключевые показатели. Что касается непосредственно разработки стратегии, то Дмитрий Юрцвайг, говорит, что его команда была компетентна в вопросе самостоятельной её разработки. Тем более, привлечение специалистов на основе

аутсорсинга – дело дорогостоящее. Часто банки обращаются к известным компаниям для создания стратегий из имиджевых соображений: например, если данная финансово-кредитная структура ставит себе целью привлечение иностранного стратегического инвестора или выход на IPO. Понятно, что в этом случае указание в качестве консультанта фирмы с громким именем способно привлечь к банку повышенное внимание [5].

При разработке стратегии развития банком возникает множество вопросов. Стоит ли кредитным организациям отдавать разработку стратегии на аутсорсинг, окупаются ли при этом затраты банка, готовы ли банки предоставлять конфиденциальную информацию. В данном случае интересно мнение представителей ведущих российских и международных консалтинговых фирм.

Одним из представителей консалтинговых фирм является Штефан Дертниг, старший вице-президент The Boston Consulting Group, московский офис. Эксперт считает, что иметь стратегию – это то же самое, что иметь план. Есть люди, которые, не имея плана, становятся успешными, однако вероятность успеха тех, кто имеет ясное представление о том, чего он хочет и как этого достичь, гораздо выше. После развала Советского Союза будущее было труднопредсказуемым. После семи лет экономического роста в России ситуация стала более стабильной и предсказуемой, и, таким образом, видение будущего становится более ясным для владельцев бизнеса. Это справедливо и для финансового сектора страны, где рост высок, внедрение инновационных технологий и консолидация приводят к успеху, в результате чего банковская среда претерпевает стремительные изменения. В такой ситуации ни один банк не может себе позволить не иметь стратегии – не иметь поставленных целей, не осознавать своих конкурентных преимуществ, своих профессиональных и деловых качеств, которые помогут достичь этих целей. В более широком смысле банковское сообщество оценивает тот или иной банк исходя из имеющейся у него стратегии. По мнению Штефана Дертнига, чем больше менеджеры банка привлекают консультантов, тем эффективнее становится сотрудничество и более значимыми становятся его результаты. Банкиры понимают, как наилучшим образом использовать возможности консультантов, к решению каких задач их стоит привлекать, что от них можно ожидать и каким образом лучше выстраивать процесс сотрудничества. Это необходимо понимать с самого начала, чтобы на начальном этапе разработки стратегии уже оказалась мотивированная команда, знающая как, куда и зачем она направляется [7].

Безусловно, от выбора стратегии развития розничного направления развития, во многом зависит успех финансового института. Я согласен с экспертами, что более взвешенный подход к заемщикам, совершенствование системы риск – менеджмента, а таким образом и более умеренная стратегия развития способны принести пользу кредитной организации. Однако, на мой взгляд, данные меры должны применяться не на всех этапах развития розничного кредитования. В качестве примера, можно привести рассматриваемую финансовую структуру – банк «Русский Стандарт». Как известно, данный банк первым пришел на рынок потребительского кредитования в торговых сетях. Оценка платежеспособности заемщика осуществлялась по скоринговой системе, для оформления кредита необходимо было предоставить паспорт гражданина Российской Федерации и соответствовать возрастным требованиям. Спрос на подобные услуги значительно превышал предложение, и банк успешно воспользовался ситуацией. Потребительские кредиты выдавались большому количеству населения, в том числе, ввиду несовершенства скоринговых моделей, мошенникам и заемщикам, не способным в дальнейшем погасить кредит. Однако, с другой стороны, в момент становления данного рынка процентные ставки были довольно высокими, что позволяло компенсировать невозвращенные кредиты. Также необходимо отметить, что у банка создавалась база кредитных историй, что исключало повторное оформление кредита неблагонадежному заемщику. Именно развитие кредитования в торговых сетях позволило банку выйти на рынок кредитных карт и автокредитования. В случае если на этапе становления потребительского кредитования, банк ввел бы жесткую систему оценки платежеспособности заемщиков, успех, по моему мнению, не был столь очевидным.

Рассматривая мнения экспертов в области создания стратегий развития кредитных организаций, необходимо заметить, что консалтинговые фирмы, где они работают, имеют значительный опыт в подобного рода деятельности, как за рубежом, так и в России. Я полностью согласен с экспертами в том, что привлечение сторонних консультантов способно внести в стратегию на этапе ее разработки свежие идеи, увидеть проблему в совершенно другом ракурсе. В наибольшей степени это относится к крупным банкам. Однако, при необходимости сегментации рынка и выявления конкурентных преимуществ, данная услуга, на мой взгляд, крайне полезна при разработке стратегий развития банков любого размера.

Банковская стратегия представляет собой совокупность взаимосвязанных действий, нацеленных на обеспечение роста стоимости кредитной организации и достижение устойчивого конкурентного преимущества на целевых рынках.

Можно выделить функциональные составляющие стратегии:

1. Финансовая стратегия – направлена на рост рыночной стоимости банка.
2. Маркетинговая стратегия – направлена на прирост клиентской базы и т.п.
3. Стратегия управления персоналом – направлена на построение системы мотивации и оценки персонала, обучение кадров.
4. Информационная стратегия – может быть ориентирована на создание единой базы данных, содержащей информацию обо всех областях деятельности банка.

При разработке стратегии существуют основные этапы.

Этап 1. Стратегическая диагностика банка и внешней среды:

- определяются сильные и слабые стороны кредитной организации по каждому направлению деятельности;
- прогнозируются тенденции развития банковского сектора страны;
- определяются основные рыночные сегменты и их характеристика;
- анализируется положение банка к основным конкурентам.

Этап 2. Разработка концепции стратегического развития банка:

- определяется видение бизнеса;
- актуализируется миссия организации;
- предлагается несколько альтернативных вариантов стратегии;
- определяется вектор стратегического развития;
- определяются стратегические цели.

Этап 3. Детальная разработка планов стратегического развития:

- определяются ключевые направления развития;
- определяется состав продуктов услуг для целевых клиентских групп и каналы продаж;
- ставятся цели по основным направлениям;
- разрабатываются планы стратегического развития банка по данным направлениям.

Этап 4. Создание внутренней инфраструктуры.

- подготавливаются решения в отношении эффективных методов мотивации сотрудников, оптимизации бизнес-процессов и ит-стратегии банка.

Этап 5. Разработка операционных планов и внедрение стратегии:

- разрабатываются операционные планы по основным видам деятельности банка;
- подготавливаются решения по связи процессов операционного и стратегического планирования, а также мониторингу процесса реализации стратегических планов банка.

Важным аспектом при формировании стратегии развития является высокий уровень конкуренции в сегменте потребительского кредитования. Таким образом, необходимо уделить внимание изучению конкурентов. При этом нужно определить и сегментировать основных конкурентов, узнать их принципиальные отличия, на какой сегмент рассчитаны их продукты. Также необходимо создать совершенную систему получения внешней информации о деятельности основных конкурентов, знать основные положения их стратегии и методы которыми они добиваются поставленных целей.

Дальнейшее формирование стратегии банка должно учитывать полученную информацию, планы развития должны строиться с учетом выявленных данных. Немаловажно при этом прогнозировать ответные действия конкурентов.

Рассмотрим особенности стратегии кредитной организации розничного направления деятельности. В качестве примера можно взять ЗАО «Банк Русский Стандарт», специализирующийся исключительно на розничном банковском бизнесе.

ЗАО «Банк Русский Стандарт» создан на базе АКБ «Агрооптторгбанк» по инициативе отечественных финансистов и предпринимателей, имеющих большой практический опыт в сфере бизнеса. Основным акционером банка является ЗАО «Компания Русский Стандарт». В марте 2000 года начинается реализация проекта кредитования физических лиц. Данная кредитная организация становится первым российским банком, который начал внедрять потребительские кредиты как массовый продукт. Проект потребительского кредитования Банка Русский Стандарт в основном ориентирован на сегмент, практически не охваченный на тот момент такого рода услугами, низко и среднеобеспеченные слои населения. Впервые на Российском банковском рынке кредитование населения получает столь массовый характер.

Стратегия банка включает в себя развитие розничного бизнеса в следующих направлениях:

1. *Предоставление потребительских кредитов в торговых сетях.* Именно с этого направления начался выход банка на рынок банковских услуг России. Оно послужило толчком для дальнейшего развития кредитной организации. В настоящий момент конкуренция в данном направлении банковского ритейла значительно возросла. Практически каждый розничный банк имеет представительства в крупных торговых сетях. Это приводит к тому, что маржа, закладываемая при создании тарифных планов постоянно снижается, данное направление перестает быть настолько прибыльным. Тем не менее, развитие данного направления банковской деятельности, сохранение в нем лидерства остаются стратегически важными задачами Банка Русский Стандарт.

Доля банка на рынке кредитования в торговых сетях на начало 2006 года составляла около 40%. Объем предоставленных ссуд – 56,5 млрд. рублей. Количество клиентов – 6204 тыс. [3].

2. *Кредитные карты.* Развитие данного направления началось в 2004 году. Учитывая факт, что в банке была сформирована крупная база кредитных историй заемщиков, было принято решение производить рассылку кредитных карт по почте заемщикам, которые добросовестно выполняли свои обязательства по оформленным потребительским кредитам. Для удобства клиентов был создан круглосуточный справочно-информационный центр, где можно получить информацию о тарифах, активировать полученную карту и многое другое. В дальнейшем начались прямые продажи карточных продуктов через отделения банка. В 2007 году, в условиях необходимости раскрытия эффективной процентной ставки, Банк Русский Стандарт одним из первых в России кардинально меняет продуктовую линейку кредитных карт. Банк эмитирует кредитные карты платежных систем MasterCard International, Visa International, имеет эксклюзивные договора по выпуску и обслуживанию карт платежной системы American Express, а также выпускает карты собс-

твенной платежной системы. Доля Банка «Русский Стандарт» в данном сегменте оценивается на уровне 75%, сопоставимое количество пластиковых карт (более 20 млн.штук) выпустил только Сбербанк, однако основная масса данных карт является дебетовыми. Величина портфеля на 01.07.2007 г. – 94,9 млрд.рублей. Количество клиентов – 2197 тыс. [3].

3. *Автокредитование.* Данный вид кредитования является для банка стратегически важным и способен в перспективе значительно расширить кредитный портфель организации. Количество клиентов банка в рамках программ автокредитования за первое полугодие 2007 года увеличилось более чем в полтора раза. По данным самого банка он контролирует более 10% рынка в данном сегменте. К июлю 2007 года задолженность по автокредитам составила 30,7 млрд. рублей [3].

4. *Ипотека.* Выход Банка «Русский Стандарт» на рынок ипотечного кредитования начался с появления ипотечных программ в Москве. Однако, данное направление в начале своего становления не получило столь быстрого развития как в случае с кредитными картами и автокредитованием. Данное обстоятельство объяснялось руководством банка стремительным ростом цен на недвижимость в столице. В 2007 году ипотечные программы появились в регионах присутствия банка. На дальнейшее развитие ипотечных программ в кредитной организации повлияли внешние факторы. Прежде всего, к ним относится кризис ликвидности. В условиях возросшей стоимости фондирования банк вынужден сосредоточиться на приоритетных направлениях развития – выдаче кредитных карт, потребительских кредитах и автокредитовании. В сложившихся условиях ипотечная программа не является для кредитной организации приоритетной ввиду небольшой маржи, в сравнении с другими продуктами банка, и длительными сроками кредитования. По данным причинам банк приостановил выдачу ипотечных ссуд до 2008 года [1].

Стратегия ЗАО «Банк Русский Стандарт» на фоне обострения ситуации на мировых рынках капитала, с учетом того, что доля иностранного долга составляет 55% общего объема обязательств банка, которые по итогам первого полугодия 2007 года составили 168,5 млрд. рублей, претерпела значительные коррективы [4]. Также данные изменения обусловлены отменой ежемесячных комиссий по ряду банковских продуктов, отменой практики банка по передаче плохих долгов на аутсорсинг.

Основное отличие измененной стратегии развития банка заключается в том, что подход к оценке заемщиков стал жестче. Эти меры свидетельствуют об окончательном изменении стратегии развития банка с агрессивной на умеренную. Ужесточение кредитной политики банка, затронувшее теперь все кредитные продукты банка, свидетельствует о радикальной смене стратегии банка. Данный финансовый институт, считавшийся прежде самым агрессивным игроком на рынке розничного кредитования, устанавливает более консервативный подход к заемщикам. Банк ужесточил требования к соискателям кредитов по потребительским кредитам после отказа от дополнительных комиссий. Были повышены ставки по кредитам, предусматривавшим ранее взимание плат за расчетно-кассовое обслуживание, временно снижены лимиты по карточным продуктам, ужесточены требования к заемщикам, получающим кредиты в торговых сетях. Учитывая, что ипотечная программа, не претерпевшая изменений, банком временно приостановлена, кредитная политика ужесточена по всем видам выдаваемых банком кредитов [2].

Осенью 2007 года в банке «Русский Стандарт» было принято решение кардинально поменять стратегию регионального развития. В городах, численность населения которых превышает миллион человек, планируется открыть филиалы банка. Открытие филиалов в крупных городах связано с быстрым ростом сети продаж банка и рядом ограничений для представительств в банковском законодательстве. Только формат филиала позволяет выполнять все операции, предусмотренные выданной банку лицензией на территории субъекта федерации. Одной из возможных причин подобного решения является стремление диверсифицировать ресурсную базу за счет депозитов населения. Осенью 2007 года сеть финансового института включала 180 представительств, 6 дополнительных офисов и 14 операционных касс более чем в 100 городах России [6, с. 15].

Проблемы рассматриваемой кредитной организации, прежде всего, связаны с недостаточной ликвидностью, что особенно актуально ввиду отмены банком комиссий за расчетно-кассовое обслуживание, реструктуризацию задолженности по ранее выданным кредитам и невозможностью списания с баланса просроченной задолженности агентству по сбору долгов. На мой взгляд, в сложившихся условиях, правление банка предприняло наиболее приемлемые шаги для разрешения обозначенных проблем. Для диверсификации ресурсной базы банк вышел на рынок депозитов. Для упрощения процедуры привлечения средств населения во вклады представительства банка преобразуют в филиалы. При предоставлении кредитов банк ужесточил процедуру оценки заемщиков, тем самым, улучшая качество своего кредитного портфеля.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Банк «Русский Стандарт» приостановил выдачу кредитов наличными и ипотечных ссуд»// Прайм-Тасс, 21.09.2007г.
2. Дементьева С. ««Русский стандарт» переоценил заемщиков»// Коммерсант, 02.20.2007г.
3. Кудинов В. «Кризис мешает банкам расти»// Ведомости, №171,12.09.2007г..
4. «Русский Стандарт ставит на секьюритизацию, депозиты»// Reuters, саммит Reuters-Update 1, 10.09.2007г..
5. Скогорева А. «Время жить по стратегии»// Банковское обозрение №6(96).
6. Устинов И. ««Русский Стандарт» строит укрепления»// Business & Financial Markets №171, С.11.
7. http://bo.bdc.ru/2007/6/kto_pishet_strategii.htm

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

КУПРИЧЕНКО Е.Н.

*Куприченко Е.Н. Ставропольский государственный аграрный университет,
аспирант кафедры финансы и кредит, 355017, г. Ставрополь, Зоотехнический пер., 12.*

Становление системы инвестиционной деятельности в сфере предпринимательства в ипотеке жилья в настоящее время осложнено целым рядом обстоятельств, а именно отсутствием необходимых рыночных механизмов и инструментов. Внесение данных изменений в законодательство на федеральном уровне позволит должным образом защитить интересы как лиц предоставляющих займы, кредиты, рассрочки платежа по приобретению гражданами жилья, так и интересы населения.

Ключевые слова: *ипотека жилья; дефолт заемщика; фонд временного проживания; страхование заложенной недвижимости*

Нивелирование рисков при инвестиционной деятельности в сфере предпринимательства в ипотеке жилья, очевидно, не может производиться лишь в рамках инвестиционных организаций и только с помощью различных инструментов инвестирования. Важным требованием такой системы является ее способность распределять риски по всем своим участникам. Кроме того, обязательным является максимально возможный учет интересов ее участников. Ясно, что принимать участие в деятельности системы будут только те субъекты рынка, которые сочтут это выгодным для себя [1].

В 2003 году при Правительстве Ставропольского края была создана рабочая группа по организации краевой системы инвестиционной ипотеки жилья. В нее были включены представители различных министерств и ведомств (краевых и федеральных). В рамках работы этой группы инвестиционным организациям был предложен способ построения краевой системы, предусматривающий взаимодействие между инвестиционными предприятиями, строителями на выгодных для всех сторон началах.

Возможности региональной системы инвестиционной деятельности в сфере предпринимательства в ипотеке жилья в значительной степени определяются величиной уставного капитала регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию, поскольку выделяемый ОАО «АИЖК» лимит рефинансирования закладных зависит от этой величины. Согласно требованиям «АИЖК», не менее 50% плюс одна акция (доля) величины уставного капитала регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию должна быть сформирована за счет государственных средств. Остальная часть уставного капитала может быть предоставлена организациями, заинтересованными в развитии системы инвестиционной деятельности в сфере предпринимательства в ипотеке жилья и располагающими необходимыми денежными средствами [4].

Нами предлагается осуществлять формирование негосударственной части уставного капитала регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию за счет взносов инвесторов. С целью минимизации отвлечения средств из хозяйственного оборота инвестиционных организаций, внесенные средства, размещаются на расчетных счетах регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию открытых в организациях-инвесторах в размерах соответствующих их взносу.

Организации-участники назначаются уполномоченными инвестиционными организациями.

Взаимоотношения между ОАО «АИЖК» и региональным агентством ипотечного жилищного кредитования по вопросу выкупа пулов закладных основаны на ответственности поставщика за поставляемый товар, то есть в случае «некачественности» закладной (дефолта заемщика) региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию обязано выкупить ее обратно с возмещением понесенных «АИЖК» потерь. В свою очередь, ответственность за дефолт заемщика должна взять на себя соответствующая инвестиционная организация, произведя выкуп такой закладной у регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию. В дальнейшем инвестиционная организация осуществляет необходимые действия по взысканию с заемщика задолженности, вплоть до реализации залога. В последнем случае инвестор должен иметь возможность пользоваться фондом временного проживания для отселения неплатежеспособного заемщика на период реализации залога.

Создание фонда временного проживания является одним из основных условий нормального функционирования региональной системы инвестиционной деятельности в сфере предпринимательства в ипотеке.

На наш взгляд, фонд временного проживания может формироваться несколькими путями: за счет средств органов власти, за счет регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию и за счет отчислений организаций-участников (по принципу системы страхования, в процентах от объема выданных инвестиций на ипотечное жилье). Региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию на начальном этапе своего функционирования, очевидно, не сможет финансировать создание такого

фонда, тогда как местная власть, располагая жилищным фондом, может сформировать такой фонд, выделив для него дешевые квартиры, находящиеся в удаленных районах. Участвующие в системе инвестиционной ипотеки жилья организации могут отчислять определенный процент от объема выданных ипотечных инвестиций на финансирование этого фонда. Если принять максимальную долю реально значительно меньше невозвратов по ипотечным жилищным инвестициям за 0,5% то с учетом обстоятельства, что фонд временного проживания значительно дешевле покупаемого заемщиком жилья – достаточно будет отчислять 0,25% от величины инвестиций единоразовым платежом. Надо учитывать, что перенести на заемщика такой платеж путем включения в инвестиционную ставку нельзя, поскольку последняя зафиксирована агентством; также нежелательно включать эту сумму в плату за получение инвестиций, поскольку, таким образом, плата станет чрезвычайно высока, что негативно отразится на заемщике.

Источником такого платежа будет доход инвестора от обслуживания данной инвестиции. Учитывая, что этот доход будет поступать в течение всего срока возврата инвестиции, инвестиционная организация не понесет существенных издержек на формирование фонда временного проживания. Расходы на формирование фонда отселения можно рассматривать как своеобразное страхование от инвестиционного риска. Однако на первом этапе предпринимательской работы по ипотеке жилья, пока инвесторы не начали получать достаточные доходы от этого вида деятельности, а фонд временного проживания нужен в небольшом размере (доля невозвращенных инвестиций не превышает одной десятой процента), его формированием должна заниматься региональная власть.

Проверка документов заемщиков и принятие решения о возможности инвестирования производятся уполномоченной инвестиционной организацией и состоят из:

- оценки платежеспособности заемщика,
- проверки доходов заемщика,
- расчета максимально возможного для данного заемщика суммы инвестиций [2].

Региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию проверяет лишь соответствие параметров выданных ипотечных жилищных инвестиций требованиям ОАО «АИЖК», чтобы иметь возможность продать заложенные по этим инвестициям Агентству.

Гражданин, желающий получить инвестиции на ипотечное жилье, рефинансируемые Агентством, должен иметь устойчивое финансовое положение (регулярный доход). Платежеспособность потенциального заемщика определяется коэффициентом K1 (Платеж/Доход) с учетом соотношения между суммой инвестиций и стоимостью заложенного имущества (коэффициент K2). Если инвестиции не превышают 50% рыночной стоимости залога, то допускается, чтобы величина платежей по инвестициям и сопутствующих им платежей по страхованию составляла половину дохода заемщика. В ином случае применяется таблица, ставящая максимально допустимое значение K1 в зависимости от размера дохода заемщика, измеренного в прожиточных минимумах в расчете на одного члена семьи. Чем выше обеспеченность доходами, тем больший K1 допускается к рассмотрению.

Очевидно, наличие обеспечения в значительном размере нивелирует риск потерь при невозврате и, тем самым, снижает интерес инвестора к реальной способности заемщика отчислять часть своих доходов в погашение. Высокий размер доходов заемщика также позволяет инвестору согласиться на увеличение доли платежей по инвестициям в доходе. Определение платежеспособности заемщика основывается на документально подтвержденном доходе (для индивидуального предпринимателя – налоговая декларация, для наемного работника – справка из бухгалтерии предприятия по установленной форме, также учитываются доходы в виде процентов по вкладам, постоянных страховых выплат, пенсионных выплат, получаемой арендной платы и др.). Доход должен быть стабильным, по крайней мере, в течение последних шести месяцев, и инвестор должен иметь основания предполагать, что в течение всего срока выплаты такое положение будет сохраняться.

Стандартная процедура проверки доходов заемщика должна сопровождаться также проверкой его регулярных расходов, тем более что при расчете K1 в числитель включаются платежи по всем кредитам, а не только по рассматриваемой инвестиционной деятельности в сфере ипотеки жилья. Однако специалист банка, проводящий документальную проверку, не может знать о наличии других обязательств заемщика, кроме как со слов последнего. Таким образом, объективно возникает необходимость в информационной базе, в которую вносились бы сведения о взятых, но непогашенных к настоящему моменту кредитах (не обязательно только ипотечных). В нее также может заноситься информация о допущенных заемщиком ранее просрочках платежей по кредитам и невозвратах, что, несомненно, будет полезно учитывать специалисту банка при проведении проверки. С другой стороны, такая информационная база не обязательно должна содержать все данные, предусмотренные для кредитных бюро соответствующим законом, и может работать в более оперативном режиме.

Подобная база должна быть создана при Главном управлении Центрального банка Российской Федерации по краю. Между инвестиционными организациями края и Главным управлением должно быть подписано Генеральное соглашение о сотрудничестве на рынке инвестиционных услуг, предусматривающее создание и функционирование Базы данных по заемщикам. Основным мотивом, побуждающим ставропольские инвестиционные и кредитные организации к созданию Базы данных, является потребность в учете не только невозвращенных, но и, прежде всего, текущих задолженностей, так как отсутствие у банков таких сведений создает условия для мошеннических действий со стороны заемщиков [3].

Предлагаемая к использованию в крае модель Базы данных, отличаясь простотой функционирования и в то же время полнотой информации, позволит инвесторам в сфере предпринимательства в ипотеке жилья

решать основную задачу – четко идентифицировать заемщика и получать сведения о его добросовестности / недобросовестности в выполнении обязательств перед инвесторами.

Учитывая ограниченность ресурсов, которые будут привлекаться для данной сферы предпринимательства в крае вследствие небольшого размера уставного капитала регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию, основным направлением их использования должно стать улучшение жилищных условий граждан, поскольку при этом требуются относительно небольшие размеры инвестиций. Мы предлагаем использовать следующий подход:

1 этап. Гражданин под залог квартиры, в которой он живет (прежнего жилья) получает инвестиции в уполномоченной организации на строительство новой квартиры. Инвестиции оформляются закладной и рефинансируется через региональное ипотечное жилищное кредитование.

Поскольку стоимость строительства нового жилья выше, чем объем инвестиций, полученный под залог старого, то возможны два варианта покрытия этой разницы:

- наличие у гражданина собственных накоплений, достаточных для погашения разницы. В таком случае гражданин после вселения в новое жилье продает старое, выплачивает сумму инвестиций и проценты по ней. Операция завершена.
- отсутствие необходимой суммы. В таком случае инвестиционная организация может предоставить дополнительные инвестиции под другое обеспечение, например, поручительство регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию. Если первые инвестиции оформлялись закладной, проданной инвестиционной организацией, то региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию имеет информацию о платежеспособности заемщика и может поручиться за него при условии, например, залога доли в последующем строительстве в свою пользу. Предполагается, что у заемщика есть право выбора и он строит жилье не с уполномоченной инвестиционной организацией строительной компании, а поэтому инвестиционная организация не согласна взять в залог по дополнительному инвестированию долю в возводимом объекте.

2. После сдачи нового жилья и вселения туда заемщика возникает следующая ситуация: заемщик обязан перед банком по инвестициям под строительство нового жилья (включая проценты), а с другой стороны у него есть старое жилье для продажи. Под контролем регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию одновременно проводятся две операции:

- заемщик продает свое старое жилье, выручка делится на две части: одна часть идет на погашение процентов и части суммы инвестиций банка, другая рассматривается как первоначальный взнос для нового инвестирования по стандартам ОАО «АИЖК»;
- кредитная организация переоформляет непогашенную часть в новую инвестиционную ипотеку жилья по стандартам ОАО «АИЖК», принимает первоначальный взнос заемщика (часть стоимости проданной квартиры), оформляет закладную и продает ее региональному агентству по ипотечному жилищному кредитованию для своего рефинансирования.

По мере накопления финансовых ресурсов у регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию, размещаемых на ее счетах в уполномоченных банках, объем выдаваемых банками под ее поручительство инвестиций будет нарастать. Одновременно само региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию сможет предоставлять краткосрочные займы на время строительства дома из своих ресурсов. Региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию может играть более существенную роль в краевой системе инвестиционной ипотеки жилья, чем просто выкуп закладных у первичных инвесторов, формирование из них пулов и перепродажа их ОАО «АИЖК». Региональное агентство должно организовывать взаимодействие между всеми субъектами краевой системы, выступать гарантом выполнения ими своих обязательств друг перед другом, оказывать консультативную и методическую помощь заемщикам и быть в состоянии предоставить краткосрочный заем в случае, если это необходимо для дальнейшего получения инвестиционной ипотеки жилья.

В частности, региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию может принимать участие в финансировании жилищного строительства при наличии достаточного числа граждан, желающих получить инвестиции на возведение нового жилья при использовании имеющегося жилья как первоначального взноса. Предоставляемые каждому заемщику инвестиции на новое строительство перечисляются на специальный счет в уполномоченной инвестиционной организации. На находящиеся на таком счете средства проценты не начисляются, а расход производится исключительно на оплату производящихся строительной организацией работ. Предоставление средств строительной компании производится двумя траншами: до начала строительства перечисляется 50% суммы инвестиций для закупки компанией стройматериалов. Этот транш заемщики гарантируют залогом имеющегося у них старого жилья, а также другими гарантиями. Остальные 50% перечисляются после завершения работ на строительном объекте. При предоставлении второго транша инвестор берет в залог долевое участие заемщика в построенном объекте. После окончания оформления построенного жилья в собственность заемщиков залог оформляется на новые квартиры. При недостатке оборотных средств у строительной компании для возведения жилого объекта он может взять краткосрочный строительный кредит у кредитной организации на обычных условиях под залог приобретенных стройматериалов или любой другой. В таком случае происходит некоторое удорожание жилья за счет включения в цену процентов по строительному кредиту.

Возможен вариант перечисления второго транша авансом при готовности возводимого жилья на 50% для финансирования дальнейшего строительства. В таком случае дополнительного залога долевого

участия заемщиков в объекте будет недостаточно, поскольку ликвидность недостроенного дома невелика. Чтобы обезопасить инвестора от риска срыва сроков строительства со стороны подрядчика, логично оформить поручительство со стороны регионального агентства по ипотечному жилищному кредитованию, производившей подбор строительной компании для участия в системе инвестиционной ипотеки жилья и, соответственно, отвечающей за свой выбор.

Для оценки стоимости принимаемого в залог прежнего жилья региональное агентство по ипотечному жилищному кредитованию назначает оценщика (риэлтерскую фирму). Оценщик несет ответственность за корректность оценки рыночной стоимости прежнего жилья заемщика, то есть гарантирует возможность его продажи при наступлении срока по указанной цене. С другой стороны, реализацию прежнего жилья заемщик вправе осуществлять самостоятельно (с отсрочкой выселения до готовности нового жилья), если предложенная оценщиком цена его не удовлетворяет. Стоимость оценки оплачивает заемщик.

Прежнее и вновь построенное жилье должно быть обязательно застраховано в пользу залогодержателя. Прежнее жилье страхует заемщик за собственный счет, новое жилье в процессе строительства (до сдачи объекта) страхует строительная компания, новое жилье после сдачи страхует заемщик за счет средств от реализации старого жилья. Становление системы инвестиционной деятельности в сфере предпринимательства в ипотеке жилья в настоящее время осложнено целым рядом обстоятельств, а именно отсутствием необходимых рыночных механизмов и инструментов. Произошедшие за последние годы кардинальные изменения в экономическом и социальном укладе страны вызвали резкие изменения, в частности произошло изменение источников финансирования строительства жилья, и возникла необходимость, с учетом сложившейся практики в регионе, совместно с федеральными органами исполнительной власти осуществить реализацию ряда изменений в действующий Закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», которые установили бы более расширенный круг обязательств, являющихся основанием для возникновения ипотеки в силу закона, сократили бы существующий продолжительный срок установленной для осуществления государственной регистрации ипотеки Учреждением юстиции, и уменьшили бы существующий срок на предоставление органами опеки и попечительства разрешения на передачу в ипотеку жилого помещения; а также закрепили бы норму, фиксирующую единый разумный срок для страхования залогодателем заложенной недвижимости.

Внесение данных изменений в законодательство на федеральном уровне позволит должным образом защитить интересы как лиц предоставляющих займы, кредиты, рассрочки платежа по приобретению гражданами жилья, так и интересы населения, для которого в первую очередь была создана система по предпринимательству в ипотеку жилья.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Крувшиц Л.* Инвестиционные расчеты / Пер. с нем. под общей ред. В.В. Ковалева, З.А. Собова. СПб. Питер, 2001. 324с.
2. *Лаврушин О.И.* О роли кредита как инвестиционного ресурса развития экономики России // Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. М.: Финансы и статистика. 2004. Ч.2. 316с.
3. Сбербанк России признан Банком года / Пресс-служба Сбербанка России // Северо-Кавказский банк. 2004. №8(146). с.1.
4. *Суворов Г.* Об ипотечном агенте замолвите слово...// Рынок ценных бумаг. 2004. №19. с.46.

Коды классификатора JEL: M 31

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ СЕТЕВЫХ КОРПОРАЦИЙ

ЛЫСЕНКО Ю.А.

*Лысенко Ю.А. РГУПС, докторант,
старший научный сотрудник лаборатории экономических исследований
ВНИИТТИ (г. Краснодар), lysenko@pisem.net*

В статье рассматриваются конкурентные стратегии развития крупных транснациональных и российских компаний в области производства табачной продукции, оцениваются перспективы развития сетевой модели ведения бизнеса на основе формирования конкурентных нематериальных активов (человеческий, информационный и организационный капитал).

Ключевые слова: *транснациональные компании, конкурентные стратегии, сетевая модель ведения бизнеса, нематериальные активы*

Система корпоративного бизнеса в сетевой экономике строится на определенном сочетании жестких и гибких связей. Если в модели управления преобладают жесткие (вертикальные) связи, ее определяют как административную, если горизонтальные (гибкие) — как рыночную. Рыночный обмен всегда эквивалентен

по субъективному основанию и неэквивалентен по объективному основанию. Сетевая экономика трансформирует вертикальные иерархические субъект-объектные (властные) экономические отношения, характеризующиеся неэквивалентным обменом, в горизонтальные, сетевые субъект-субъектные отношения.

Стратегия транснациональных сетевых компаний направлена на создание ценности для акционеров. Оценка деятельности корпорации предполагает моделирование стратегии создания стоимости. Для описания стратегии создания стоимости в новой экономике используется сбалансированная система показателей (ССП), предложенная Робертом С. Капланом и Дейвидом П. Нортоном в 1996 г. Используя этот показатель, компании оценивают свои нематериальные активы. Структура СПП включает: финансовую деятельность, взаимодействие с целевыми клиентами, реинжиниринг внутренних бизнес-процессов на основе конкурентных нематериальных активов (человеческий, информационный и организационный капитал) [3].

В глобальной экономике нематериальные активы являются основным источником стоимости для сетевых корпораций. Стоимость создается в эффективном внутреннем бизнес-процессе на основе конкурентной стратегии развития стратегических групп видов профессиональной деятельности, стратегического портфеля информационных технологий, плана организационных изменений и стратегического маркетинга. Для формирования конкурентной стратегии необходимо исследовать системные события, отвечающие крупным изменениям, глубоким трансформациям сетевой структуры.

В условиях сетевой экономики национальные хозяйственные системы попадают под власть глобального капитала и транснациональных корпораций. В.Л. Иноземцев в рецензии на книгу Лестера К. Туроу отмечает, что, анализируя различия между второй и третьей революциями, автор концепции акцентирует внимание на пространственно-количественных их параметрах. В доказательство В. Иноземцев приводит цитату: «Третья промышленная революция ознаменует переход от национальных хозяйственных систем к глобальной экономике...точно так же, как вторая промышленная революция ознаменовала смену локальных хозяйственных систем национальными» [2].

Как отмечает Кастельс М., социальная и экономическая логика основана на механизмах, совершенно отличных от используемых в глобальной, информационной экономике [4]. Например, японские сетевые корпорации, разработали сбалансированную систему показателей, которая стала основой стратегического менеджмента (практики бизнес-процессов) и оценки результатов деятельности. Конкурентные стратегии японских транснациональных сетевых операторов основана на интеграции методологии контроля влияния делового окружения на различные операционные процессы и СПП.

Либерализации экономического пространства и отмене барьеров в торговле отводится большая роль, так как эти меры способствуют развитию сетей европейских операторов, усиливают конкуренцию, приводят к снижению издержек производства для производителей и цен для потребителей и в итоге способствуют укреплению конкурентных позиций как Евросоюза в целом, так и корпоративных структур стран базирования.

Сетевая компания как один из основных институтов современной экономической системы представляет собой, прежде всего, обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и общество в целом. На основе системной парадигмы, попытаемся определить возможность и целесообразность, с точки зрения эффективности деятельности, роста сетевой корпорации и выявить факторы, на него влияющие.

Сетевой корпорации соответствует система стратегических целей, намерений, планов. В каждый момент времени существует определенный круг намерений, относящихся к желательному будущему предприятия и как бы опережающих (и определенной степени направляющих) вектор развития стратегии. Рост является весьма привлекательной стратегией по следующим причинам. Существуют различные варианты организации сетей. Одну из простейших форм образует «зонтичная» производственно-сбытовая структура. В этом случае фирма может иметь глобальную сеть магазинов во всем мире для эксклюзивного распределения продукции под своим контролем. По каналам обратной связи сетевая фирма получает маркетинговую информацию (относительно требуемых запасов, изменения запросов потребителей) и принимает соответствующие решения. Внедрение стратегического и операционного маркетинга в компании предполагает регулярную работу отдела маркетинга, осуществление которой предполагается на основе плана маркетинга, согласующегося с бизнес-планом развития компании.

Основой стратегического маркетинга сетевой корпорации является стратегическая карта, выявляющая внутренние процессы, которые создают стоимость, и определяющая нематериальные активы, необходимые для их поддержки. Технологический подход к анализу сетевой корпорации позволяет выявить производственные ограничения распространения сети вширь и вглубь, установить естественные границы ее размеров, определить технические условия эффективности ее функционирования. Товары и услуги будут производиться внутри корпорации, если издержки совокупного производства меньше, чем при их покупке:

Стратегия – это выбор таких видов деятельности, в которых имеет устойчивое конкурентное преимущество на рынке. М. Портер отмечает, что «дифференциация возникает вследствие как выбора вида деятельности, так и полученных результатов; это может быть предоставление клиентам потребительского предложения, более ценного, чем конкурентное, или сопоставимого по ценности, но с более низкой стоимостью» [5]. Стратегией развития сетевых структур необходимо эффективно управлять на основе маркетинговых технологий, так как они позволяют бизнесу увеличивать долю рынка компаний и формировать опыт корпоративной модели ведения бизнеса. Конечным этапом цикла разработки и развития продукта

является его реализация на рынке. Инновационный процесс конкретного проекта завершается, когда компания достигает запланированного объема продаж и производства на установленном уровне функциональности, качества и себестоимости.

В настоящее время торговые сети на табачном рынке России отличаются агрессивной стратегией развития. Характерной особенностью торговой сети является ее расположение в пространстве, которое она организует как торговое пространство, обладающее определенной инфраструктурой. Торговое пространство должно максимизировать выручку и минимизировать издержки, поэтому магазины сети обычно располагаются ближе к местонахождению клиентов с соответствующим уровнем дохода. Одни российские компании стремятся предложить клиентам максимальный набор продуктов и услуг, другие, которые придерживаются политики низких цен, имеют минимальный ассортимент, но придерживаются брендов, выбираемых клиентами.

Анализ условий хозяйствования и существующих маркетинговых технологий свидетельствует о том, что развитие отечественного производства товаров и услуг в современных экономических условиях во многом зависит от способа их продвижения на рынок и формирования лояльности потребителей к маркам отечественной продукции.

Период действия открытых рынков закончился, на их место пришли российские сетевые структуры, однако с 2000 г. национальным розничным сетям приходится конкурировать с транснациональными операторами с помощью новых организационно-экономических инструментов – инноваций.

Инновации предполагают разработку новых продуктов, процессов и услуг, часто способствующих проникновению транснационального оператора на новые рынки и завоеванию новых сегментов потребительского рынка. Управление инновациями, по мнению экспертов, заключается в следующем [7]:

- определение возможностей новых продуктов и услуг;
- управление портфелем разработки и продвижения новых продуктов и услуг;
- разработка и продвижение новых продуктов и услуг на рынки;
- внедрение и продвижение новых продуктов и услуг на рынок;
- подбор и обучение персонала, отвечающего стратегии бизнеса.

Разработчики продуктов и менеджеры генерируют новые идеи, расширяя возможности уже имеющихся продуктов и услуг, применяя новые технологии и открытия, а также учитывая предложения и пожелания клиентов. После разработки проекта нового продукта или услуги, менеджеры должны принять решение о его финансировании, а также определить источники финансирования. Если затраты на разработку нового продукта высоки, то эти разработки фирма проводит совместно с другой компанией или разработку новых продуктов или бизнес-процессов передает на аутсорсинг.

Развитие технологий новой экономики связано с сокращением транзакционных издержек. Достигается это благодаря устранению географических, отраслевых и корпоративных препятствий к экономической интеграции. Развитие компьютеризации бизнеса и сетевого программного обеспечения, либерализация рынков, повышение мобильности капитала, введение единых стандартов качества, финансового учета и отчетности способствовало детализации информации и унификации технологий ведения бизнеса, персонализации клиентов и развитию сетевых структур.

Радикальное снижение транзакционных издержек обеспечивает возможность роста производительности труда в сетевых структурах. При росте фирмы растет численность занятых работников и расчлененность производственного процесса. Одна из важнейших предпосылок формирования конкурентоспособности национального производства табачных изделий в России – стабилизация и рост производства в среднеценовом сегменте.

Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта. Инструментарием для решения стратегических задач повышения конкурентоспособности может служить комплексный подход по разработке и построению модели конкурентоспособности предприятия по производству табачных изделий.

Целью разработки и построения модели конкурентоспособности предприятия является правильное определение конкурентной стратегии на рынке табачных изделий, согласованной с условиями отрасли, навыками и капиталом, которыми обладает конкретное предприятие. Инструментарием для разработки и построения модели может служить применение математического моделирования, позволяющего выявить особенности функционирования экономического объекта, и на основе этого предсказывать будущее поведение объекта при изменении каких-либо параметров. Для любого экономического субъекта возможность прогнозирования ситуации означает, прежде всего, получение лучших результатов или избежание потерь. В модели все взаимосвязи переменных могут быть оценены количественно, что позволяет получить более качественный и надежный прогноз.

При построении экономической модели для рассматриваемой экономической категории, «конкурентоспособность предприятия», выделяются структурные элементы, такие как категория конкурентоспособности фирмы и конкурентоспособности товара, соответствующие данной цели, выявляются наиболее важные качественные характеристики этих элементов.

Категории конкурентоспособности фирмы и конкурентоспособности товара взаимосвязаны. В качестве основных критериев конкурентоспособности предприятия можно в обобщенном виде предложить две оценочные категории: «ценность производимых предприятием товаров (услуг)» и «ценность предприятия как хозяйствующего субъекта». Быстрые изменения внешней среды отечественных предприятий стимулируют

появление новых методов, систем и подходов к управлению конкурентоспособностью. Наиболее распространенными являются методы оценки возможностей конкурентов посредством специальных экспертных исследований и косвенных расчетов на основе известных данных. Широко используется на практике для анализа конкурентов и «метод отражения», заключающийся в выявлении информации об интересующей фирме у клиентов или посредников данной фирмы.

Еще одной важной стратегией, направленной на обеспечение конкурентных условий, является стратегия интеграционного взаимодействия. В настоящее время на табачном рынке началась консолидация крупных дистрибуторов, например, объединились компании СНС и «Тюсом» – эксклюзивные дистрибуторы сигарет British American Tobacco (BAT) на российском рынке. Можно предположить, что примеру СНС и «Тюсом» последуют и дистрибуторы остальных крупных табачных корпораций – Philip Morris и Japan Tobacco International. Объединенная компания сохранила название СНС, скорее всего, решение было продиктовано стремлением сократить затраты на управление и снизить издержки. В 2005 г. выручка СНС составила 1,22 млрд долларов, а компании «Тюсом» – 576 млн долларов, ожидаемая выручка объединенной компании в 2006 г. составляет 2,2 млрд долларов [1].

Слияние СНС и «Тюсом» было ожидаемым: у компаний были совместные центральный склад и офис. Объединение полностью устраивает как СНС, так и BAT, так как дистрибутор получит возможность увеличить выручку, а производитель – оптимизировать управление продажами собственных сигарет через одну структуру. Долгосрочные и взаимовыгодные отношения с ключевым дистрибутором позволят компании «БАТРоссия» гибко и быстро расширять свою дистрибуцию во всех регионах страны. Слияние СНС и «Тюсом» явилось первым объединением крупных табачных дистрибуторов, о грядущей консолидации участники этого рынка заговорили еще в начале года, когда была ликвидирована ассоциация табачных дистрибуторов «Грандтабак». Тогда отказ учредителей ассоциации, крупнейших дистрибуторов сигарет, в том числе СНС, «Мегаполис», «Тюсом», «Бизнес-табака», от ее лоббистских услуг в «Грандтабаке» связывали с грядущим укрупнением дистрибуторского бизнеса.

Тенденция по консолидации табачной дистрибуции, на наш взгляд, в среднесрочной перспективе будет продолжена, другие крупные компании-дистрибуторы, например, Philip Morris – «Меркурий», «Тен-трейд» и «Аноксис», а также партнеры Japan Tobacco International (11 компаний – «Бизнес») также проявляют тенденцию к интеграционному взаимодействию. Отметим, что для позиционирования на рынке маркетинговые исследования конкурентов должны быть направлены на те сферы, которые были предметом анализа потенциала вновь создаваемого предприятия. Удобным инструментом сравнения возможностей вновь созданного предприятия и основных конкурентов является построение многоугольников конкурентоспособности, представляющих собой графическое отображение оценок положения предприятия и конкурентов по наиболее значимым направлениям деятельности, изображенным в виде векторов-осей. На первом этапе построения модели, предлагается построение многоугольника конкурентоспособности внутренних конкурентных преимуществ вновь созданного предприятия, на основе следующих методических предпосылок.

В качестве оцениваемых направлений деятельности предприятия и основных конкурентов может быть выбрано определенное четко ограниченное число параметров. Перечень используемых параметров и степень их конкретизации определялись следующими методическими предпосылками.

Во-первых, количество оцениваемых характеристик должно быть достаточно ограниченным с целью обеспечения оперативности принимаемых управленческих решений.

Во-вторых, в силу сложности и многогранности проблемы и отсутствия общепризнанных подходов к оценке конкурентоспособности, которая требует обширных самостоятельных научных исследований, в предлагаемой модели использованы результаты, полученные ранее отечественными и зарубежными авторами. Группировка параметров опирается на анализ широкого комплекса проблем технического, экономического и социального характера, в результате чего выявляются переменные, обеспечивающие конкурентоспособность. Исходной точкой такого анализа является определение перечня технических и экономических факторов конкурентоспособности, которые определяют совокупность критериев количественной оценки.

Внутренние конкурентные преимущества, определяющие рыночные позиции хозяйствующего субъекта, необходимо сгруппировать по шести наиболее значимым аспектам:

- конкурентоспособность выпускаемых табачных изделий;
- финансовое состояние предприятий;
- эффективность маркетинговой деятельности;
- рентабельность продаж;
- имидж (марочный капитал) предприятия;
- эффективность менеджмента.

Совокупность качественных и стоимостных характеристик товара способствует созданию превосходства данного товара перед товарами-конкурентами в удовлетворении конкретной потребности покупателя и, тем самым, позволяет количественно оценить конкурентоспособность товара.

Среди качественных показателей можно выделить две категории параметров: «жесткие» и «мягкие». «Жесткие» параметры описывают важнейшие функции товара и связанные с ним основные характеристики, изменение и, тем более, замена которых могут осуществляться в определенных, относительно стабильных пределах, заданных конструктивными принципами изделия. Особую группу «жестких» параметров составляют параметры соответствия международным и национальным стандартам, нормативам, законодательным

актам и т.п., причем для товаропроизводителя этот аспект чрезвычайно важен, поскольку, прежде всего, необходимо оценить принципиальную возможность реализации производимого товара на рассматриваемом рынке с позиций соответствия характеристик товара нормативным параметрам, регламентируемым стандартами и нормами. Если не все параметры производимого изделия соответствуют регламентированным требованиям покупателя, то это свидетельствует о его неконкурентоспособности.

«Мягкие» параметры характеризуют эстетические свойства товара (дизайн, цвет, упаковку и т.п.). В настоящее время, когда рынок табачных изделий заполнен разнообразными аналогичными товарами, в том числе со схожими «жесткими» показателями, возрастает значение «мягких» параметров, придающих товарам особую привлекательность. Причем данная тенденция проявляется не только на рынках товаров массового спроса, но и для товаров производственного назначения.

Установление совокупности качественных параметров товара – исходный пункт оценки его конкурентоспособности. Далее необходимо эти параметры количественно определить, что просто осуществить для «жестких» параметров, каждый из которых имеет определенные значения (или диапазон предельных величин), выраженные в тех или иных единицах измерения, например, технические параметры: точность, мощность, сила света и т.п. Более сложной проблемой является количественное определение «мягких» параметров, которые не имеют, как правило, естественной физической меры, и поэтому трудно поддаются непосредственной количественной оценке. Эти параметры характеризуют некоторые особенности эргономичности изделия, а также все его эстетические достоинства.

Для решения этой проблемы возможна оценка на базе органолептических методов, построенных на субъективном восприятии человеком того или иного свойства объекта и выражении результатов восприятия в количественной (балльной) форме. Другой способ решения проблемы основывается на использовании экспертных методов, ориентирующихся на опыт работы и (или) интуитивное понимание квалифицированными специалистами роли того или иного свойства в удовлетворении конкретной потребности. На основе обобщения высказанных экспертами мнений строится общая количественная оценка «мягкого» параметра.

Поскольку конкурентоспособность товара характеризует не само по себе его качество, а степень соответствия качества данного товара показателям качества аналогичного по назначению товара конкурента, то оценка конкурентоспособности товара подразумевает сопоставление значений показателей качества продукции (в данном случае, сигарет) с показателями качества товара конкурента (базовым или эталонным образцом). Причем выбор товара-эталона представляется одним из наиболее ответственных этапов процедуры оценки конкурентоспособности товара.

Правильность результата, полученного в процессе оценки конкурентоспособности, в значительной степени зависит от выбора оценочной базы. В качестве базовых могут быть выбраны следующие параметры: потребность покупателей; конкурирующий товар; гипотетический образец товара; группа аналогичных товаров; величина полезного эффекта. Если в качестве базы сравнения выступает потребность покупателей, необходимо выбрать номенклатуру и установить величины параметров потребности покупателей в отношении оцениваемой и конкурирующей продукции. Перечень данных параметров составляется из тех показателей, которыми потребитель пользуется при оценке продукции на рынке. При этом необходимо учитывать весомость этих параметров в их общем наборе.

Второй вариант оценочной базы – наличие конкурирующего товара. В этом случае товар-образец моделирует потребность и выступает в качестве материализованных требований покупателей, которым должна удовлетворять продукция, подлежащая оценке. На практике за базу принимается группа аналогов, отобранных с точки зрения согласования классификационных параметров образца и оцениваемого товара. В этом случае маркетологами выбираются наиболее ликвидные образцы продукции, имеющие наилучшие перспективы для последующего расширения объема продаж.

Оценка конкурентоспособности товара производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. При этом могут использоваться дифференциальный, комплексный и смешанный методы оценки. При смешанном методе оценки конкурентоспособности товара используется часть параметров, рассчитанных дифференциальным методом, и часть параметров, рассчитанных комплексным методом.

Стоимостные показатели конкурентоспособности товара характеризуют цену потребления, то есть затраты потребителя, необходимые для удовлетворения его потребности. Показатель конкурентоспособности продукции для любого предприятия – это зеркало, в котором отражаются итоги работы практически всех его служб и подразделений, то есть характеристика состояния его внутренней среды, а также мера его реактивности относительно изменений внешних факторов.

По мнению С.Н. Черногорцевой [6], ориентация на завоевание все новых рынков, удовлетворение запросов покупателей посредством дифференциации продукта побуждает фирмы к стремлению в максимально возможной мере отвечать потребительским предпочтениям. Посредством рекламной активности фирм торговая марка как один из инструментов маркетинга, способствует распространению сведений о приоритетности, престижности и качестве продукта, сокращая дистанцию между производителем и потребителем.

Главной целью диверсификации является увеличение прибыли и уменьшение рисков за счет ведения деятельности в нескольких отраслях, которые могут различаться цикличностью (в то время как одни отрасли переживает спад, другие подъем). Диверсифицированная структура бизнес-групп придает им большую устойчивость в конкурентной борьбе и уменьшает риск убытков от конъюнктурных, структурных и циклических колебаний.

Значительную экономию дает многоцелевое использование производственных мощностей сетевых структур предприятий. Издержки снижаются благодаря стратегии концентрации на динамично растущем сегменте рынка, например, такую стратегию реализует на российском рынке компания «Донской табак». Другой существенный резерв экономии – внутрифирменный трансферт информации, знаний, технического и управленческого опыта. К этому добавляется эффект, достигаемый благодаря многосторонней подготовке работников и уникальности получаемой ими маркетинговой информации. В сетевой структуре диверсификация способна обеспечить конкуренцию материальных и нематериальных ресурсов. Например, стратегическая карта бизнеса, сформированная менеджментом «Донской табак» составлена на основе маркетингового обследования рынков Москвы, Петербурга, Ростова-на-Дону. В ней учтены все удаchi и недочеты, накопленные в разных странах и в разное время. Соответственно, сетевые магазины максимально приближены к идеальному с точки зрения компании формату.

Сетевым продуктом выступают бренды, используемые для «притягивания» покупателей к предлагаемым сетью товарам и услугам, для создания лояльности покупателей. Покупка потребительских товаров, имеющих узнаваемый бренд, зависит от предпочтения покупателей к ним и доступности этих товаров (наличия в продаже).

ЛИТЕРАТУРА

1. Демчук А. Дистрибуторы ВАТ объединились // Бизнес, 2006. № 121 (505) от 06 июля http://b-online.ru/articles/a_16928.shtml
2. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. М.: «Наука», 2000. С. 610.
3. Каплан Р. Нортон Д. Стратегические карты. М.: Изд-во Олимп-Бизнес, 2005. С. 49.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. ред. О.И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ, 2000. С. 110.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 2006. С. 240.
6. Черногорцева С.Н. Развитие торговой марки (бренда) как фактор повышения конкурентоспособности // Материалы межрегиональной научной конференции «Экономика и управление: в поиске нового». Владимир, 2004. С. 56.
7. Nah Arnoldo C., Wilde Dean L. The Delta Project: Discovering New Sources of Profitability in a Networked Economy. New York: Palgrave Macmillan, 2001. P. 121.

Коды классификатора JEL: O10

РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ВАНДЫШЕВА Т.М.

Вандышева Т.М. Технологический институт Южного федерального университета, г. Таганрог (ТТИ ЮФУ), аспирантка, e-mail: wandischewatm@list.ru

В настоящее время наблюдается расширение масштабов и усложнение характера банковского бизнеса, в первую очередь такого из его направлений, как кредитование. Это ведет к концентрации рисков в деятельности кредитных организаций, анализу влияния которых уделяется особое внимание на государственном уровне.

Ключевые слова: *российская банковская система; тенденции развития; кредитный риск*

Стабилизация политической ситуации в России, повышение платежеспособности страны и благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура способствовали интенсивному росту финансовых рынков, основными участниками которых являются кредитные организации. Положительная динамика основных макроэкономических показателей деятельности предприятий банковского сектора за последние несколько лет, отраженная в Отчетах о развитии банковского сектора и банковского надзора и Годовых отчетах Банка России, позволяет сделать вывод о продолжающемся повышении значимости банковского сектора в российской экономике. Об этом же свидетельствуют данные Бюллетеней банковской статистики за 2000 – 2007 годы.

Анализ изменений основных макроэкономических показателей развития банковского сектора с 2000 по 2007 годы на основании статистических материалов, изложенных в [1], позволяет сделать вывод о том, что основным источником увеличения активов стал совокупный объем выданных кредитов, доля которого в составе активов увеличивалась с 41,2% до 66,3%. Основную часть ссудной задолженности продолжают

составлять кредиты, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, их доля в составе данного показателя увеличилась с 83,2% до 85,1%. При этом наиболее высокими темпами развития характеризуется кредитование физических лиц, темп прироста которого увеличился с 43,8% до 75,1%. Необходимо отметить, что своего пика развития данный вид деятельности достиг в 2003 году (на 01.01.04 темп прироста составил 110,8%), в последнее время наметилась тенденция замедления роста данного показателя, однако удельный вес кредитов, предоставленных физическим лицам в активах банковского сектора и в совокупном объеме ссудной задолженности продолжает расти.

Таким образом, кредитование физических лиц продолжает оставаться одним из основных видов деятельности многих кредитных организаций, лидерами среди которых в настоящее время являются контролируемые государством и крупные частные банки, удельный вес кредитов физическим лицам которых в общем объеме составляет 43,3 и 34,8% соответственно [3, с. 24]. При этом необходимо отметить, что в структуре кредитного портфеля наибольший удельный вес таких кредитов (31,9% на 1.01.2007), наблюдался у региональных средних и малых банков. Следующими за ними являются банки, контролируемые иностранным капиталом – 24,9%, банки, контролируемые государством, – 23,4%, крупные частные банки – 18,9% и средние и малые банки Московского региона – 16,6% [3, с. 24].

В заключение проводимого анализа динамики и структуры активов предприятий банковского сектора хочется отметить, что, несмотря на то, что в структуре кредитного портфеля банковского сектора основной удельный вес (63,2%) по-прежнему имеют кредиты, предоставленные нефинансовым организациям, их доля в активах банковского сектора за 2006 год сократилась с 43,8 до 42,5% [2, 3]. При этом доля кредитов, предоставленных физическим лицам, в указанных показателях деятельности кредитных организаций продолжает расти, удельный вес таких кредитов в совокупном объеме выданных кредитов также остается значительным.

Таким образом, анализ структуры кредитного портфеля банковского сектора Российской Федерации позволяет сделать вывод о том, что кредитование остается основным источником формирования прибыли кредитных организаций. Особое значение в процессе осуществления данного вида деятельности предприятиями банковского сектора приобретает кредитование физических лиц. Успех осуществления кредитных операций предприятиями банковского сектора напрямую зависит от уровня принимаемого ими в своей деятельности кредитного риска, оценку которого возможно произвести посредством анализа объема и динамики изменения величины (уровня) просроченной задолженности.

Согласно данным Отчетов о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2002 – 2006 годах, а также Бюллетеням банковской статистики за период 2000-2007 гг. удельный вес просроченной задолженности в совокупном объеме кредитов постепенно снижается. Изменения в сторону увеличения данного показателя в течение 2006 года с 1,2% до 1,3% можно оценить как незначительные. При росте общего объема ссудной задолженности с 627,2 млрд. руб. до 9438,9 млрд. руб. (в 15 раз) объем просроченной задолженности в ее составе вырос всего в 3 раза с 38,8 млрд. руб. до 121,1 млрд. руб. [2, 3]. Данная тенденция свидетельствует об умеренности уровня кредитного риска, которому подвержен российский банковский сектор.

Прослеживается динамика явного уменьшения доли просроченной задолженности по кредитам, предоставленным финансовому сектору, значение данного показателя в течение анализируемого нами периода времени снизилось с 5,6% до 0,3%, т.е. в 18,7 раза. Аналогичная ситуация наблюдается при анализе изменения удельного веса просроченной задолженности по кредитам нефинансовому сектору.

Опасения вызывает увеличение удельного веса просроченной задолженности в объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, в период с 2004 по 2007 годы в 2,2 раза с 1,2% до 2,6%, однако по сравнению с данными на 01.01.2000 года значение данного показателя в 2007 году уменьшилось в 1,96 раза. Значительным также является темп прироста данного показателя функционирования банковского сектора, с 2000 по 2006 он увеличивался с 28,6% до 144,9%. Основная причина повышения риска осуществления кредитной деятельности на период с 2000 по 2007 годы видится в значительном опережении роста объемов потребительских кредитов с 27,6 млрд. руб. до 2065,2 млрд. руб. (74,8 раза) по сравнению с ростом общей ссудной задолженности с 627,2 млрд. руб. до 9438,9 млрд. руб. (15,0 раз) [1].

В целях проведения более полного анализа влияния основных видов рисков на кредитный портфель банковского сектора Центральным Банком Российской Федерации осуществляется проведение регулярного мониторинга рисков и стресс-тестирования банковского сектора, окончательные результаты которого отражаются в Отчете о развитии банковского сектора и банковского надзора. Функционирование системы регулярного мониторинга происходит посредством реализации ее основных подсистем, а именно мониторинга риска кредитования нефинансовых организаций, мониторинга риска кредитования физических лиц, а также мониторинга ликвидности. Основу такой системы составляет совокупность наиболее чувствительных к накоплению рисков индикаторов, для каждого из которых устанавливается свое пороговое значение. Превышение соответствующих показателей деятельности кредитных организаций относительно данного порогового значения свидетельствовать о потенциальном развитии неблагоприятной ситуации. На основе результатов регулярного мониторинга рисков территориальными учреждениями Банка России проводится более детальный анализ ситуации в кредитных организациях, внесших решающий вклад в формирование негативных тенденций по банковскому сектору в целом, и принимаются меры надзорного реагирования.

Стресс-тестирование банковского сектора представляет собой один из активно используемых в международной практике аналитических инструментов оценки устойчивости финансового сектора экономики, позволяющий определить уровень уязвимости национальной экономики в целом, отдельных ее секторов

или участников рынка к возможным потрясениям. Данный метод анализа рисков кредитных организаций и банковского сектора в целом предполагает идентификацию отдельных экономических субъектов, наиболее подверженных исследуемым рискам и направлен на оценку потенциальных потерь в случае реализации шоковых, но маловероятных событий. Стресс-тестирование проводится Банком России по всем действующим кредитным организациям. При этом расчет и анализ потерь осуществляется по каждой кредитной организации на основе представляемой ими официальной отчетности, отражающей индивидуальные характер и профиль рисков, а также текущее финансовое состояние кредитной организации.

В настоящее время существует множество различных методик реализации стресс-тестирования, однако наиболее распространенным из них является сценарный анализ, который применяется Банком России для оценки устойчивости российского финансового сектора, а также анализ чувствительности портфеля активов банковского сектора к изменению факторов риска [4]. Сравнение указанных методов позволяет обосновать целесообразность использования сценарного анализа, который нацелен на оценку стратегических перспектив кредитной организации и позволяет оценить потенциальное одновременное воздействие ряда факторов риска на деятельность кредитной организации в случае наступления экстремального, но вместе с тем вероятного события. В отличие от сценарного анализа результаты анализа чувствительности носят в основном краткосрочный характер. Анализ чувствительности оценивает непосредственное воздействие на портфель активов банковского сектора изменений заданного фактора риска (например, рост/снижение обменного курса национальной валюты; рост/снижение процентных ставок) [4].

Работа по подготовке основных методологических подходов проведения стресс-тестирования велась на протяжении нескольких последних лет, впервые результаты реализации стресс-теста, проведенного на основании анализа отчетности 200 крупнейших банков по размеру активов за период с 01.01.1998 по 01.01.2005 годы, были приведены в Отчете о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2004 году.

Основным и общим результатом стресс-тестирования банковского сектора в период с 2003 по 2007 годы явился вывод о том, что наиболее существенным для российской банковской системы остается кредитный риск, в рамках которого наибольшая доля потенциальных потерь приходится на риск кредитования нефинансовых предприятий и организаций. Потенциальные потери по кредитам физическим лицам, рассчитанные в рамках данного тестирования, представляются относительно небольшими, однако необходимо учитывать высокие темпы роста риска кредитования физических лиц, которые могут спровоцировать повышение кредитного риска в будущем.

Потенциальные потери кредитных организаций от реализации рыночного риска и риска ликвидности, по имеющимся оценкам в рамках проводимых стресс-тестов, не являются опасными для системной устойчивости банковского сектора. Однако согласно результатам анкетирования кредитных организаций по вопросам стресс-тестирования, проведенного в 2007 году, большинство опрошенных при определении значимости рисков на первое место поставили кредитный риск, на второе и третье - риск ликвидности и рыночный риск соответственно [3, с. 98].

Таким образом, анализу влияния совокупности факторов рисков в последнее время уделяется все большее внимание как на уровне отдельных кредитных организаций, так и на уровне государства. В связи с чем Центральным банком Российской Федерации совершенствуются методологические подходы проведения регулярного мониторинга риска и стресс-тестирования банковской системы. Результатом оценки устойчивости развития банковского сектора посредством указанных аналитических инструментов явилось выявление постоянного роста потенциальных потерь, который вызван в основном существенным расширением масштабов банковской деятельности, в первую очередь кредитования, сопровождающимся накоплением рисков в банковском секторе.

Анализ основных макроэкономических показателей деятельности кредитных организаций позволяет выделить в качестве основных следующие проблемы и тенденции развития банковского сектора:

1. Увеличение масштабов банковского бизнеса, усложнение его характера, результатом чего является расширение рынка банковских продуктов и услуг, а также рост объемов выданных кредитов;
2. Увеличение удельного веса потребительских кредитов в совокупном объеме ссудной задолженности;
3. Увеличение удельного веса просроченной задолженности в объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, на фоне уменьшения доли такой задолженности в составе кредитов, предоставленных предприятиях финансового и нефинансового сектора;
4. Определение кредитного риска в качестве наиболее существенного в деятельности кредитных организаций и российской банковской системы в целом;
5. Постоянный рост потенциальных совокупных потерь по результатам стресс-тестирования банковского сектора, свидетельствующий о повышении уязвимости банковской системы.

Решению выявленных проблем во многом способствует разработка и совершенствование на уровне Центрального Банка Российской Федерации аналитических инструментов оценки финансовой устойчивости банковского сектора, которые позволяют определить уровень уязвимости данного экономического сектора к возможным стрессовым ситуациям. Разработка методологии и инструментария мониторинга финансовой устойчивости банковского сектора ведется в рамках реализации Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года и в соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Особенно актуальным по-прежнему являются вопросы разработки и формирования адекватной характеру совершаемых операций систе-

мы управления рисками на уровне отдельной кредитной организации, способной обеспечить реализацию комплексного подхода к управлению рисками, учитывая взаимосвязь и взаимовлияние последних. Согласно [5] данная система управления должна носить упреждающий характер, оказывая активное влияние на определение конкретных направлений деятельности кредитных организаций. Особое внимание при этом необходимо уделить принятию мер по развитию работы, направленной на формирование баз данных, необходимых для оценки рисков с использованием математической статистически и теории вероятности, а также вопросам управления рисками на новых быстрорастущих сегментах рынка банковских услуг и финансовых рынках, в том числе в потребительском кредитовании [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюллетень банковской статистики. 2000–2007 годы. [Электронный ресурс] // Информационный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=BBS>
2. Годовой отчет Банка России за 2006 год [Электронный ресурс] // Информационный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=God>
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2006 году [Электронный ресурс] // Информационный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=Nadzor>
4. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики) [Электронный ресурс] // Информационный сайт Банка России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/stress.htm>
5. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года [Электронный ресурс] // Информационный сайт Банка России. Режим доступа: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/print.asp?file=str_2008.htm

Коды классификатора JEL: M31

МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

БАДИН А.А.

*Бадин А.А. Автономная некоммерческая организация Санаторное объединение «Медкурорт»,
главный бухгалтер, e-mail: erc@vstu.ru*

В статье обосновывается целесообразность развития социального туризма в российских условиях, выявляются условия, ограничивающие данный процесс. Также исследован маркетинговый инструментарий, способствующий привлечению потребителей услуг социального туризма, сделаны выводы относительно механизмов его применения.

Ключевые слова: *социальный туризм; маркетинговый инструментарий*

В мировой экономике роль туризма постоянно возрастает. Однако для подавляющего большинства граждан РФ стали фактически недоступны не только путешествия по России, но и ближние путешествия, зачастую даже туризм выходного дня. Состояние современного российского общества требует развития социального туризма, которое позволило бы вовлечь в туристские путешествия миллионы россиян, открыло бы широкие возможности оздоровления, познания, приобщения к культурным ценностям средствами туризма, способствовало бы переориентации большинства населения на иные социальные и политические ценности, то есть в сторону здорового образа жизни и духовности.

Проблему возрождения социального туризма в России невозможно решить посредством только бюджетного финансирования. Выход из создавшегося положения видится непосредственно в применении рыночных методов организации, акцентирующих внимание на маркетинговых инструментах привлечения потребителей туристической услуги. Практическое значение маркетингового инструментария социального туризма заключается и в том, что правильное позиционирование социально ориентированного туристского предпринимательства позволит сделать его выгодным как для населения, так и для предпринимателей и государства.

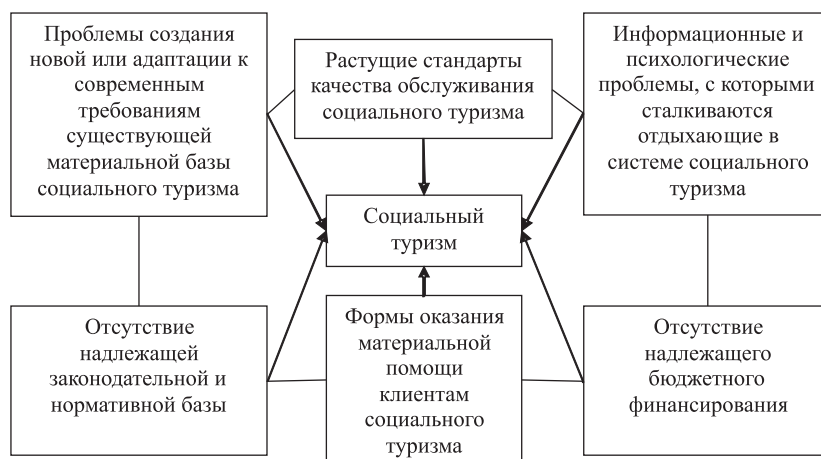
Несмотря на значительное число трудов, в которых осуществляется исследование маркетинга как необходимого продукта туристической компании, специфика подхода с позиции социального туризма учтена в них недостаточно, что и требует дополнительных исследований в области организации маркетинга социального туризма.

Экономико-социальный институт туризма необходимо определять как путешествия, субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды, при этом отдельным категориям российских

туристов государство в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, предоставляет льготы социального характера. При этом социальный туризм определяется как сектор туристского отдыха, где покупатели получают субсидии из средств, выделяемых государством на социальные нужды, или иных источников покрытия, в целях создания условий для путешествия и отдыха школьникам, работающей и учащейся молодежи из малообеспеченных семей, пенсионерам, ветеранам и инвалидам, которым государственные и иные организации оказывают социальную поддержку.

На протяжении всего периода существования учреждения социального туризма сталкиваются со значительными трудностями, которые включают явления разного порядка, препятствующие его развитию (рис. 1).

Учитывая выделенные ограничивающие условия развития социального туризма, обеспечение доступности туристского отдыха для широких слоев населения, включая многодетные семьи, молодежь и пожилых лиц, требует разработки и осуществления ряда конкретных мер, к числу которых относятся определение социальной туристской политики государства, принятие собственных законодательных и нормативных актов, создание социальной инфраструктуры, обеспечение систем и механизмов поддержки малообеспеченных слоев населения, подготовка работников системы социального туризма, кроме того, необходимо уделять должное внимание консолидации национальных сил в целях развития социального туризма, основанного на широком использовании различными слоями населения отпусков и путешествий, чтобы обеспечить упорядоченное развитие туризма в гармоничной увязке с другими основными потребностями общества. Такой подход дает возможность конкретнее выявить проблемы в развитии социального туризма на текущий момент.



Источник: авторский

Рис. 1. Условия ограничивающие развитие социального туризма

В России туризм стабильно развивался до 90-х годов XX века. В то время организацией социального туризма занимались Центральный совет по туризму и экскурсиям ВЦСПС (ЦСТЭ) и Бюро международного молодежного туризма (БММТ «Спутник»). Помимо этого в стране действовали 96 тысяч туристских секций и клубов туристов коллективов, 927 городских и районных клубов и советов по туризму и экскурсиям. Профсоюзными организациями было открыто более 3 тысяч турклубов, в мероприятиях выходного дня принимали участие более 30 миллионов человек. К началу 90-х годов мероприятиями социального туризма было охвачено почти 300 миллионов туристов и экскурсантов.

При рыночных отношениях указанные выше системы социального туризма распались, а их элементы превратились в коммерческие структуры, занимающиеся в основном международным туризмом. О своей приверженности к социальному туризму заявила лишь Российская ассоциация социального туризма (РАСТ), являющаяся членом Международного бюро социального туризма (БИТС). Несмотря на то, что система ценностей немного изменилась, общество также обращает взор к профсоюзам. Однако в профсоюзном движении сегодня очень мало обращается внимания на вопросы развития туризма и рекреации в трудовых коллективах. Предприятия не в полной мере используют имеющиеся объекты туристского назначения. Работающее население, имеющее желание провести свой отдых активно, зачастую не имеет достоверной информации о наличии на своей территории доступных туристских объектов.

Таким образом, современное развитие социального туризма в России характеризуется наличием глубоких противоречий в его организационной структуре, в направленности развития, в состоянии качественных и количественных характеристик. В целом оно расценивается как кризисное, связанное с резким падением достигнутых ранее объемов предоставления туристских услуг, сокращением материальной базы туристской отрасли и значительным несоответствием потребностям населения в туристских услугах. Общероссийская ситуация повторяется как в регионах так и в ряде территорий – типичных туристских центров России.

При формировании стратегии социального туризма первостепенным фактором выступает инфраструктура, так как именно от качества и безопасности инфраструктуры зависит инвестиционная и имиджевая

привлекательность туристического объекта. Туристская инфраструктура является частью туристского комплекса (рис. 2).



Источник: авторский

Рис. 2. Инфраструктура рынка туристических услуг

Тесное взаимодействие между четырьмя подсистемами является основной предпосылкой успешного функционирования комплекса в целом. Только при условии интенсивного взаимодействия и обмена информацией между всеми подсистемами, когда каждому отдельному клиенту предлагается оптимально сбалансированный набор услуг, можно говорить о туристском комплексе, как о теоретически совершенной единой системе.

Подсистемы природных и культурных элементов часто являются главными для основных элементов туристского комплекса, специально созданных как часть туристской инфраструктуры. В городских туристских комплексах на первый план выступают залы, соборы, храмы, церкви, ансамбли, тематические парки и т. д. Для обеспечения полнокровного развития трех рассмотренных выше основных групп элементов необходимо наличие еще двух подсистем туристского комплекса, с которыми эти три группы элементов должны вступить в стратегический союз. Этими подсистемами являются группа второстепенных элементов и группа организационных элементов туристского комплекса. Подсистема второстепенных элементов туристского комплекса является дополняющей системой услуг, а подсистема организационных элементов туристского комплекса представляет собой систему планирования и активного стимулирования всех элементов комплекса.

В процессе перехода к рыночной экономике российское общество переживает системные преобразования во всех сферах жизнедеятельности. Динамическое развитие и изменения требуют творческого переосмысления многих проблем и принципов правоведения, так как правовые нормы являются, прежде всего, мерами регулирования, от эффективности функционирования и действий которых зависит развитие важных сфер человеческой деятельности. Это в полной мере касается и такой важной сферы социальной деятельности, как социальный туризм.

Система международно-правового регулирования туризма является элементом маркетингового инструментария, а именно стратегического анализа внешней среды. Так как исходным моментом стратегического управления является сбор информации, позволяющий учитывать происходящие изменения во внешней среде, то есть мониторинг внешней среды производителя, то есть туристского рынка как производителя туристических услуг как продукта. Система международно-правового регулирования является внешним фактором, оказывающим непосредственное влияние на формирование направлений туристического бизнеса, так как правовой аспект является первостепенным при покупке или продаже туристической услуги.

Кроме того, рыночный успех в туристическом бизнесе во многом зависит от того, как турфирма позиционируется на рынке. Под позиционированием туристской услуги как продукта туристической компании необходимо понимать предложение продукта, его репутации и сервисного обслуживания, которые позволят целевому сегменту рынка: четко понять содержание предложения, оценить репутацию компании, ее преимущества перед конкурентами. Позиционирование должно поддерживаться всеми элементами структуры маркетинга для того, чтобы обслуживаемый сегмент ясно осмыслил предложенные ценности.

В качестве эффективного метода позиционирования организации социального туризма следует рассматривать «жесткий» подход в технике позиционирования турпродукта, основанный на формировании карты позиционирования, позволяющей определить положение фирмы и ее продукта исходя из наиболее важных параметров, с учетом положения конкурентов и предпочтения потребителя (табл.1).

Таблица 1

Карта позиционирования

Надежность Известность	Очень надежная	Надежная	Малонадежная
Очень известная	ЖМ		
Известная	ПР		К3
Малоизвестная	К1	Ф	К2

где Ф – позиционируемая фирма; К1, К2, К3 – конкуренты позиционируемой фирмы; ПР – предпочтение покупателя; ЖМ – желаемое место позиционируемой фирмы на рынке.

Источник: авторский

Важным при организации маркетинга социального туризма является не только правильное позиционирование фирмы, занимающейся социальным туризмом и ее услуги, но и стратегия продвижения производимого продукта (туристской услуги). Продвижение услуг социального туризма является составной частью информационной кампании по изучению нужд, потребностей, мнений потребителей, формированию их предпочтений и благоприятного имиджа предприятия социального туризма, а также рекламы его услуг. Кампания по продвижению продукции всегда должна преследовать конкретные цели, ориентироваться на конкретную аудиторию и в соответствии с этим использовать конкретные формы продвижения продукта. Из существующих маркетинговых стратегий к туристскому продукту необходимо применять стратегию притягивания, так как она предполагает непосредственное маркетинговое влияние на конечного потребителя (благодаря использованию массовой рекламы и информационных средств продвижения) с целью создания привлекательного информационного поля и позиционирующего безопасность и надежность туристской услуги.

В силу наличия множества маркетинговых инструментов продвижения туристской услуги, целесообразно использовать комплекс интегрирующих коммуникаций. Интегрирующие коммуникации маркетинга – это концепция планирования коммуникаций маркетинга, учитывающая ценность охватываемого плана, который оценивает стратегическую роль ряда коммуникационных направлений и комбинирования этих направлений, чтобы, обеспечить четкость, согласованность и максимальное коммуникационное воздействие.

Согласно этому определению комплекс интегрирующих коммуникаций в социальном туризме должен состоять из таких элементов как:

- рекламные инструменты;
- территориальный маркетинговые инструменты;
- инструменты информационного обеспечения.

Обоснование данного вывода заключается в том, что туристская услуга, прежде всего, нематериальна, социально значима, требует обеспечения надежности и безопасности при ее осуществлении. Все методы продвижения данного продукта должны быть направлены на создание безопасного, надежного и привлекательного предложения, при приобретении которого потребительский спрос оправдывал свои средства, затем возрастал из-за непосредственного «употребления» туристского продукта и соприкосновения с качеством нематериальной туристской услуги. То есть методы продвижения должны быть в первую очередь создающими информационное поле продукта.

Автором была сформулирована модель трансформации предложения туристской услуги посредством маркетинговых методов продвижения в потребительский спрос. Согласно данной модели, первоначальное позиционирование туристской услуги (и непосредственно самой компании субъекта рыночных отношений) происходит под влиянием инструмента информационного обеспечения (выставки, ярмарки и т.д.) параллельно с позиционированием территории, на которой будет оказываться туристическая услуга (территория как продукт). Эти процедуры продвижения называются первичными. После этого компания начинает вторичную ступень продвижения, а именно реализует рекламную политику. После данных процедур формируется информационная привлекательность туристского продукта. По мере того как информационная привлекательность проходит через совокупность потребителей данной услуги путем субъективного осмысления она либо принимается, либо отвергается потребителем, трансформируясь в потребительский спрос.

При формировании комплекса продвижения туристской услуги самыми эффективным методом продвижения является именно реклама. Рекламный инструмент – наиболее значимый элемент коммуникационного комплекса. Она оказывает большое потенциальное влияние на все остальные элементы этого комплекса (может привлекать широкие массы людей). Анализируя рекламу туристской услуги, можно выделить в ней ряд особенностей, заключающихся, во-первых, в ярко выраженном сезонном характере и, во-вторых, в узкоспециализированности как по своему характеру, так и по выбору каналов распространения. Ввиду сезонного характера спроса и несохраняемости услуг главной задачей рекламы и всего маркетингового комплекса является поддержание спроса в высокий сезон и его стимулирование в низкий сезон посредством выхода на новые туристические рынки, коррекции ценовой политики, предоставления скидок или дополнительных услуг. Для создания эффективной туристской рекламы необходимо уметь учитывать специфику данной отрасли и объединять в единый комплекс несколько аспектов такой рекламы, что проявляется в ее адаптивности, заключающейся в креативности формирования рекламной компании, в создании специфических условий для ее позиционирования, в совмещении разнообразных подходов при ее реализации.

Таким образом, маркетинговый инструментарий продвижения услуг социального туризма позволяет привлечь наиболее очевидных потенциальных потребителей и значительно расширить их круг. Формирование устойчивого спроса в свою очередь служит катализатором развития отрасли.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КАПИТАЛА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЛЯМИНА М.А.

*Лямина М.А. Технологический институт Южного федерального университета,
г. Таганрог (ТТИ ЮФУ), аспирантка, lyaminam@mail.ru*

В мировой практике развитие экономики неразрывно связано с кредитом, который в различных формах проникает во все сферы хозяйственной жизни. Несмотря на давнюю историю и повсеместное развитие, ипотека в разных странах имеет свои характерные особенности, что подтверждает необходимость поиска рациональных, максимально приспособленных к времени и месту ипотечных схем и структур ипотечного рынка капитала

Ключевые слова: жилищное ипотечное кредитование, структура рынка ипотечного капитала, государство, участники ипотечного рынка

В мировой практике под ипотечным кредитованием понимается система, включающая в себя кредиты, обеспеченные залогом недвижимости, зарегистрированной в государственном реестре прав на недвижимость, а также элементы рефинансирования кредиторов, выдавших ипотечные кредиты. В результате применения ипотечного кредитования возникает рынок ипотечных кредитов.

Толковый экономический финансовый словарь даёт следующее определение рынка ипотечных кредитов: «рынок, где обращаются только долговые обязательства с ипотечными гарантиями, предоставленные содействовать рефинансированию ссуд, выданных под надёжное обеспечение» [1, 11]. На современном этапе условно выделяют две основные схемы организации ипотечного рынка: одноуровневую и двухуровневую схемы с вторичным рынком ипотечного кредита, различающиеся по двум признакам:

- по степени участия кредитных учреждений в процессе кредитования и инвестирования;
- участию или неучастию заёмщика в образовании организационно-правовой формы кредитного института и его финансовых активов.

Представление об основных классических схемах организации мировых ипотечных рынков, их достоинствах и недостатках, факторах обусловивших их становление, позволит в дальнейшем понять и определить национальную специфику российского ипотечного рынка, условия и факторы, влияющие на работу и систему организации [4, 2].

Суть одноуровневой системы ипотечного кредитования состоит в том, что выдавший ипотечный кредит банк самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты за счет выпуска ценных бумаг облигационного типа – закладных листов. Выпуск и обращение закладных листов регулируется специальным законодательством и отличается от регулирования выпуска облигаций. Деятельность эмитентов закладных листов, как правило, законодательно ограничена выдачей ипотечных кредитов и иными операциями, характеризующимися невысокой степенью риска. Выпускать ценные бумаги, именуемые «закладной лист», не может ни один другой эмитент, кроме упомянутых в законе. Деятельность ипотечных банков строго контролируется государством и органами банковского надзора.

Одноуровневая система применяется в развитых странах Европы, в частности зародилась она в Германии и обладает рядом, как положительных, так и отрицательных характеристик, к положительным факторам относятся:

- автономное замкнутое пространство системы, характеризующееся высокой степенью стабильности в долгосрочном периоде;
- простота финансового и правового механизма;
- лёгкая адаптация к любым кредитным и финансовым системам;

К отрицательным факторам:

- обязательность длительного периода накопления значительного объёма собственного капитала;
- небольшие сроки кредитования;
- низкие проценты по накоплению;
- очерёдность заёмщиков в получении кредитов;
- сложность для кредитного института сохранить низкие процентные ставки в условиях быстро меняющейся экономики.

Из приведённой классификации можно сделать, вывод: низкая стоимость организации и контроля, отсутствие необходимости страховать кредитно-финансовые риски и прибегать к услугам рейтинговых агентств, отсутствие затрат на выплату вознаграждений обслуживающим кредит банкам, а следовательно, относительно низкая стоимость кредита по совокупности факторов.

Суть двухуровневой модели состоит в том, что ипотечные кредиты, сделанные на первичном ипотечном рынке, переуступаются специально созданным агентствам. Эти агентства могут поступить с полученными ипотечными кредитами различным способом: переуступить их вторичным инвесторам; сформировать из

единообразных ипотечных кредитов пулы и продать вторичным инвесторам такие неделимые пулы ипотек или же права участия (доли) в таких пулах; выпустить и разместить ипотечные ценные бумаги.

Положительные и отрицательные факторы характерны также и для двухуровневой схемы организации рынка ипотечных кредитов, к положительным факторам относятся:

- возможность перераспределения ресурсов между регионами и секторами экономики;
- перераспределение рисков между кредиторами;
- существенное расширение источников финансирования операций по ипотечному кредитованию.

К отрицательным факторам двухуровневой схемы, относятся:

- невозможность прямого интегрирования в иные гражданско-правовые условия;
- дорогое содержание, которое оказывает влияние на стоимость кредитных средств заёмщика;
- сложность структуры построения;
- тесная взаимосвязь участников рынка между собой;
- сильная зависимость от колебаний на рынке ссудного капитала и экономической ситуации в целом.

Классификация организации рынка ипотечного капитала на две схемы достаточно условно, так как имеется тенденция к быстрому размыванию границ. Кредитные институты, работающие только на первичном рынке, начинают постепенно вводить элемент двухуровневой системы - выход на вторичный рынок с продаж своих кредитов инвесторам или посредникам. В тоже время инвестиционный институт, работающий по двухуровневой схеме, может основную часть кредитов оставлять у себя, а остальную часть продавать на вторичном рынке для пополнения кредитных фондов. На основании вышеизложенного был проведён сравнительный анализ двух моделей с целью выявления наиболее эффективной схемы организации. При использовании двухуровневой системы заёмщик имеет возможность сразу после обращения в банк получить кредит, в отличие от одноуровневой схемы организации рынка. Сроки кредитования заёмщиков значительно вырастают от 15 до 30 лет при использовании второй модели, а нагрузка на бюджет возлагается только на первой стадии становления системы рынка, при использовании первой модели сроки ограничены в пределах от 8 до 10 лет и оказывает постоянную нагрузку на бюджет и т.д.

Следует признать, что с точки зрения экономического прогресса наиболее эффективной выглядит классическая двухуровневая модель. Так как именно в её основе заложены три базовых принципа. Во – первых, это перераспределение ресурсов между регионами, отраслями и секторами экономики по средствам продаж долговых ценных бумаг, обеспеченным неделимым пулом ипотек. Во – вторых оказание помощи кредиторам и строителям при падении процентных ставок в будущем через выпуск обязательств по участию в покупках ипотек с фиксированной процентной ставкой или доходностью и в- третьих, выравнивание ипотечных потоков. Но необходимо отметить, что ни одноуровневая, ни двухуровневая модели, не смогут эффективно работать без создания институтов, обслуживающих ипотечный рынок (инфраструктуры) [9, 3]. Только при взаимодействии всех элементов системы ипотечного кредитования появляется возможность снизить риски ипотечных кредиторов и тем самым повысить доступность ипотечных кредитов для населения рисунок 3.

Участниками процесса ипотечного кредитования становятся: ипотечный кредитор, заёмщик, инвестор, специализированные посредники, правительство и при этом каждый из участников ипотечного рынка имеет свои собственные цели и только при согласовании интересов всех участников система ипотечного кредитования достигает своего наилучшего развития [7].

Российская ипотечная система изначально проектировалась по образу и подобию американской (двухуровневой), где важную роль играют вторичные кредиторы. Вероятно, решение идти американским путем было обусловлено комплексом причин, многие из которых кроются в национальной российской психологии.

Одноуровневая модель едва ли подходит для нашей страны. По своей сути система контрактных сбережений является кредитным кооперативом, и видимо, поэтому возможности по ее распространению в нашей стране пока ограничены. Наши граждане не хотят нести свои сбережения на покупку жилья в частный кредитный институт. Как правило, сбережения на квартиру – это все, что есть у человека, и мало кто согласится подвергать эти средства хоть малейшему риску ради надежды получить дешевый кредит через несколько лет [12]. По этой причине идея "списать" российскую ипотечную систему с американской, где главную роль играют специально созданные институты, поддерживаемые государством, кажется нам удачной. В России роль такого института играет Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). АИЖК является основным участником и регулятором ипотечного рынка России. АИЖК создано по образу и подобию международных ипотечных агентств, в частности Федеральной национальной ипотечной ассоциации США FNMA (Fannie Mae). АИЖК было учреждено Правительством РФ в 1996 году, а в 1998 году провело серию консультаций с FNMA с целью построения ипотечного рынка в соответствии с международной практикой [10].

Важнейшей задачей Агентства, действующего в качестве национального института на вторичном рынке ипотечных кредитов, является обеспечение ликвидности российских коммерческих банков, предоставляющие долгосрочные жилищные кредиты населению, за счёт покупки этих кредитов у банков на средства, привлекаемые от частных инвесторов. Эти средства будут привлекаться на основе продажи инвесторам ценных бумаг, выпускаемых Агентством под гарантию Правительства Российской Федерации. Гарантированные государством ценные бумаги могут стать привлекательным инструментом для инвесторов, а их выпуск обеспечит непрерывный приток внебюджетных ресурсов в жилищный сектор экономики [5].

Социально-экономическое значение деятельности Агентства заключается в формировании платежеспособного спроса населения на жилье и популяризации при поддержке государства широко распростра-

ненной в мире практики ипотечного кредитования в национальном масштабе, что позволяет частично решить проблему нехватки жилья [3].

Основным видом деятельности ОАО «АИЖК» является рефинансирование ипотечных кредитов (закладных по выданным кредитам). Агентство осуществляет выкуп закладных у региональных партнеров, с которыми заключены соответствующие договора. Доходом Агентства является прибыль от ипотечных операций, который представляет собой процентные платежи заемщиков по ипотечным кредитам, выкупленным Агентством. Долговые ценные бумаги (облигации) Агентства выпускаются под гарантии Правительства РФ. Капитал Агентства формируется за счет как собственных, так и привлеченных средств от размещения облигационных займов. Основной задачей Агентства является организация ликвидного рынка ипотечных ценных бумаг с целью обеспечения долгосрочных ресурсов для рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, а также содействие развитию ипотечного жилищного кредитования [1].

На сегодняшний день Агентство ставит своей задачей внедрить федеральную систему ипотечного кредитования на всей территории Российской Федерации, тем самым увеличивая число участников системы (региональных ипотечных операторов, банков, страховых компаний и т.д.) с целью обеспечения доступности ипотечных кредитов для населения во всех субъектах Российской Федерации. По состоянию на 1 июня 2008 года администрации Агентством аккредитовано 76 региональных операторов и 64 сервисных агента. По Стандартам АИЖК ипотечные кредиты выдают 133 организации из 70 регионов РФ [2].

Основная схема работы выглядит следующим образом, коммерческие банки выдают ипотечные кредиты населению. Региональные операторы, в субъектах, где они созданы и функционируют, выкупают закладные у банков и продают их, в свою очередь, Агентству. При этом за региональными операторами остается сопровождение кредитов в части аккумулирования и перечисления аннуитетных платежей, своевременного возобновления страховок, а также мониторинг предмета залога. Кроме того, региональные операторы принимают на себя обязательства по обратному выкупу дефолтных закладных, с последующей реализацией прав на предмет залога [6].

В регионах, где отсутствует или недостаточно развит региональный оператор, Агентство может выкупать закладные непосредственно у банков, отдавая их на сопровождение сервисному агенту.

Создание договорной базы отношений с субъектами Федерации является важнейшей задачей Агентства. Агентство доводит информацию о федеральной системе ипотечного жилищного кредитования до руководства Администраций субъектов Федерации, организует его ознакомление со Стандартами Агентства и схемой работы.

После их согласования Агентство заключает с региональным оператором двустороннее соглашение о сотрудничестве. По завершении этих процедур региональный оператор проходит аккредитацию, в ходе которой ему определяется лимит платежеспособности, который определяет объем рефинансирования закладных. Аккредитованный региональный оператор приступает к работе по оформлению закладных, кредитованию населения через уполномоченные банки в регионе, формированию пулов закладных и передаче их в Агентство для выкупа.

В целях ускорения темпов решения жилищной проблемы в регионах и более эффективного использования финансовых ресурсов региональным администрациям целесообразно отказаться от реализации нерыночных программ жилищного кредитования и развивать в своих регионах ипотечное кредитование в рамках федеральной системы ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) [5].

Важнейшая задача государственной жилищной политики – увеличение объемов жилищного строительства. Федеральная система ипотечного кредитования базирующаяся на двухуровневой схеме организации рынка ипотечного капитала позволяет обеспечить приток дополнительных инвестиций в строительный комплекс из внебюджетных источников и соответственно рост объемов вводимого жилья, а также решить важнейшую жилищную проблему граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головин Ю.В. Банки на рынке недвижимости. М.: РИМ, 1999, 23 с.
2. Есипова В.Е. Ипотечно-инвестиционный анализ. Учеб. Пособие-СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. 158 с.
3. Инвестиционный меморандум. Организаторы Внешторгбанк, Внешэкономбанк, Ренессанс Капитал от 05.04.2004 г.
4. Каменецкий М.И., Донцова Л.В., Печатникова С.М. Ипотечное кредитование на рынке жилья (народно-хозяйственный и региональный аспект). М.: Издательство «Дело и сервис», 2006, с.272.
5. Ковалёва Г. Развитие ипотеки в Свердловской области. // Банковское дело, № 9, с.11 2006.
6. Лимаренко В.И. Моделирование системы управления ипотечным кредитованием в условиях переходной экономики России // Экономика строительства. 2000. № 6 С. 12.
7. Мурычёв А. Проблемы и перспективы развития ипотеки в России. // Банковское дело №9. 2006. с. 9.
8. Радченко И.С. Ипотека в России. Прошлое. Настоящее. Будущее М.: Гросс Медиа, 2004.
9. Разумова И.А. Ипотечное кредитование: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2005–2008с.
10. Стратегия развития «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» [Электронный ресурс] // АИЖК. Режим доступа: www.ahml.ru
11. Толковый экономический финансовый словарь. Т. II: Пер. с фр. Международные отношения, 1994.
12. Учебный центр ФИНАМ. Российский рынок ипотеки: первые итоги и прогнозы. 2007.

РОСТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАМКАХ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

КРАВЦОВА Н.И.

Кравцова Н.И. Ростовский Государственный Экономический университет, кафедра налогов и налогообложения, кандидат экономических наук, профессор, finmenedg@mail.ru

В России финансовый менеджмент все больше внимания уделяет повышению эффективности деятельности предприятий. Для оценки финансового состояния предприятия используется система показателей рентабельности. Проведенный анализ методик расчетов рентабельности дает возможность определить слабые места в работе предприятия и, при необходимости разработать комплекс мер по стабилизации его состояния.

Ключевые слова: *финансовый менеджмент; система показателей рентабельности; формула Дюпона*

В настоящее время в России финансовые менеджеры все больше внимания уделяют повышению эффективности деятельности предприятий. Для полноценного функционирования последним необходимо установить финансовые отношения с контрагентами (поставщиками и покупателями), органами государственной власти, финансово-кредитной системой, а также собственниками и работниками. Финансовые отношения являются первой группой объектов финансового менеджмента. Критериями, определяющими эффективность работы организаций, являются финансовые показатели, которые составляют вторую группу объектов финансового менеджмента.

Первая группа объектов обуславливает финансовые отношения, которые возникают между: а) предприятием и его инвесторами (акционерами, участниками, собственниками) по поводу формирования и эффективного использования собственного капитала, а также выплаты дивидендов и процентов; б) предприятием, поставщиками и покупателями по поводу форм, способов и сроков расчетов, а также способов обеспечения исполнения обязательств (уплаты неустойки, передачи залога) в) предприятием-инвестором и другими предприятиями и организациями по поводу его кратко- и долгосрочных финансовых инвестиций и выплаты по ним дивидендов и процентов; г) предприятием, финансовыми (кредитными) институтами и другими предприятиями по поводу привлечения и размещения свободных денежных средств (получения и погашения кредитов и займов, страховых платежей и возмещений, обеспечения финансирования под уступку денежного требования, платежей в частные пенсионные фонды и т.п.); д) предприятиями (дочерними и материнскими) по поводу внутрикорпоративного перераспределения средств, а также предприятиями и учредителями доверительного управления имуществом; е) предприятием и государством по поводу формирования налогооблагаемой базы, уплаты налогов, при финансировании из бюджета и внебюджетных фондов.

Нетрудно заметить, что все эти отношения в той или иной степени регламентированы государством и охватывают процесс распределения и перераспределения ВВП. В условиях рынка появляются и принципиально новые группы финансовых отношений. Во-первых, отношения, связанные с несостоятельностью (банкротством) предприятий, возникающей в связи с приостановлением его текущих платежей. Эта сфера отношений жестко регламентируется государством и требует специфических форм антикризисного управления финансами предприятий. Во-вторых, отношения, возникающие при слиянии, поглощении и разделении предприятий (корпораций).

Общий денежный оборот предприятия складывается в процессе движения средств, обслуживающих самые разнообразные хозяйственные операции. Все они могут быть сгруппированы по основным направлениям экономической деятельности предприятия: текущей, инвестиционной и финансовой. Это означает, что организованное движение денежных средств в каждом конкретном случае призвано решать определенные задачи и общая результативность хозяйствования будет зависеть от успехов на каждом направлении деятельности. Конечно, результаты текущей деятельности во многом определяют возможности предприятия, но другие виды деятельности также могут содействовать преодолению возникающих финансовых затруднений. Таким образом, объекты финансового управления представляют собой активы и пассивы (финансовые обязательства) предприятия, формирующиеся в процессе текущей деятельности и осуществления инвестиций [7, с. 25].

Вторая группа объектов включает в себя финансовые показатели. Выделяют четыре основных показателя, используемых не только в западной, но и в отечественной практике: добавленная стоимость (ДС), брутто-результат эксплуатации инвестиций (БРЭИ), нетто-результат эксплуатации инвестиций (НРЭИ), и экономическая рентабельность ЭР активов [6, с. 138].

Важное значение имеют также показатели рентабельности, а именно коэффициент рентабельности всех активов, коэффициент рентабельности реализации, коэффициент рентабельности чистых активов, коэффициент рентабельности собственного капитала.

Абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, характеризует финансовую результативность его деятельности, но не позволяет проанализировать достаточность полученного эффекта [5, с. 117]. Поэтому для определения эффективности производственных затрат необходимо использовать относительный показатель – уровень рентабельности. Рентабельность целесообразно рассматривать с двух позиций – как объективную экономическую категорию и как количественный и качественный показатель. В общем смысле – это показатель эффективности деятельности предприятия, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве. В экономической литературе применяется несколько определений категорий рентабельности: прибыльность; отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение; сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме; интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности [1, с. 299]. Показатели рентабельности – это выражаемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляют с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон – ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности [8, с. 355]. Разные показатели отражают разные стороны деятельности предприятия. Вполне естественно, что в целом эффективность работы предприятия может определить лишь система показателей рентабельности.

Пользуясь алгоритмами расчета показателей рентабельности, предложенными Э.А.Маркарьян, Г.П. Герасименко, и С.Э.Маркарьян [3, с. 277], проведем расчет коэффициентов рентабельности на примере одного из крупнейших предприятий Ростовской области ОАО «Донской табак» за 2002 – 2006 гг. [10], (табл. 1)

Таблица 1

**Значения коэффициентов рентабельности ОАО «Донской табак»
за 2003-2006г. (%), [3]**

Показатель рентабельности	2003	2004	2005	2006
Всех активов (K_p^A)	-2,87	1,19	-1,03	5,71
Чистых активов ($K_p^{чл}$)	-5,32	3,40	-1,61	10,74
Реализации (K_p^{Op})	-1,36	1,04	-1,03	5,44
Собственного капитала (K_p^{CK})	-5,97	3,70	-1,74	11,53
Коэффициент рентабельности функционирующих средств ($K_p^{фс}$)	3,85	2,76	-1,51	7,59
Коэффициент рентабельности финансовых вложений ($K_p^{фв}$)	0,04	0,05	0,48	-0,004

Проведенные расчеты показали, что в 2003 и 2005 гг. рентабельность имела отрицательное значение по причине отсутствия у ОАО «Донской табак» чистой прибыли. В 2004 г. коэффициенты рентабельности имели максимальные значения.

Расчет показателей рентабельности активов показал, что с 2006 г. наметилась положительная динамика. Причем, рентабельность чистых активов увеличивается быстрее показателя рентабельности всех активов. В 2006 г. чистый объем продаж компании вырос по сравнению с 2005 г. на 32,4% и составил 2,62 млрд руб. По итогам 2006 г. ОАО «Донской табак» была получена чистая прибыль в размере 142,6 млн руб., тогда как в 2005 г. ее убыток составил 20,4 млн руб. Рост показателей прибыльности компании, прежде всего, обусловлен увеличением на 6% объема продаж. Интересен опыт расчета показателей рентабельности за рубежом. Так, например, рентабельность продаж (ROS), рассчитывается по формуле [9, С.315]:

$$ROS = \frac{\Pi_{п}}{В} \times 100, \quad (1)$$

где ROS – рентабельность продаж (Return on Sales); $\Pi_{п}$ – прибыль от продаж; В – выручка от продаж.

Рост этого показателя может отражать рост цен на продукцию при постоянных затратах или увеличении спроса и соответственно снижение затрат на единицу продукции. Его уменьшение – отражает обратные тенденции. Кроме того, он показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации. Также показатель служит основанием для выбора номенклатуры выпускаемой продукции [4, с. 414]. Именно с его помощью предприятие может принять решение по выбору пути увеличения прибыли: снижать себестоимость или увеличивать объем производства. Рентабельность собственного капитала (return on equity, ROE) занимает особое место, так как отражает отдачу или доходность главного вида средств, используемых предпринимателем, – собственных средств и рассчитывается по следующей формуле [2, с. 133]:

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}}, \quad (2)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала;

Особенность этого показателя в том, что он, во-первых, показывает эффективность собственных средств, т.е. чистую прибыль, полученную на вложенный рубль, и, во-вторых, степень риска предприятия, отражающую рост ROE. На основе ROE предприятие может прогнозировать темпы роста своей прибыли.

Рентабельность инвестиций (ROI) может рассчитываться с позиции интересов различных групп: собственников, инвесторов, предприятия. Инвесторы (собственники и лендеры) являются основными поставщиками капитала предприятию.

$$ROI = \frac{NI + IE}{TL - CL}, \quad (3)$$

где ROI – рентабельность инвестиций (Return on Investment); NI – чистая прибыль (доступная к распределению среди собственников); E – проценты к уплате; TL – совокупный объем источников финансирования (итог баланса-нетто по пассиву); CL – краткосрочные обязательства.

Таблица 2

Показатели рентабельности ОАО «Донской табак», исчисленные в соответствии с зарубежной методикой (1,2,3), %

Показатель рентабельности	2002	2003	2004	2005	2006
Рентабельность продаж (ROS)	-0,3	-2,1	1,7	-1,0	5,4
Рентабельность собственного капитала (ROE)	-1,4	-6,3	3,7	-1,8	10,9
Рентабельность инвестиций (ROI)	-1,2	-5,6	3,4	-1,6	10,2

По нашему мнению, которое совпадает с точкой зрения многих отечественных и зарубежных ученых и практиков финансового менеджмента, из всех показателей рентабельности ключевым является показатель рентабельности реализации.

Анализ рентабельности зачастую показывает, что существует зависимость между показателями рентабельности и успешностью деятельности предприятия. Однако, иногда предприятия занимают лидирующие позиции, имея довольно низкую рентабельность. В свою очередь, при достаточно высоких ее показателях, предприятия не занимают лидирующих позиций на рынке, что обусловлено недостаточно высоким уровнем продаж (табл. 2).

В литературе широко известна формула Дюпона – разложение рентабельности собственного капитала на произведение трех факторов: оборачиваемость активов, рентабельность продаж и финансовый рычаг. Из формулы видно, что предприятие может увеличить отдачу на собственный капитал путем увеличения нормы прибыли от продаж, улучшения использования своих активов и увеличения финансового рычага.

«Формула Дюпона» имеет следующий вид [6, с. 73]:

$$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}} \times \frac{\text{Объем продаж}}{\text{Чистые активы}} \times \frac{\text{Чистые активы}}{\text{Собственный капитал}} \quad (4)$$

Если показатель финансового рычага способствует максимизации рентабельности собственного капитала, действие его будет эффективно.

Для оценки уровня коэффициентов оборачиваемости и рентабельности полезно сопоставить эти показатели между собой. Например, сравнить рентабельность всех активов с рентабельностью собственного капитала, рассчитанных по чистой прибыли. Разница между этими показателями обусловлена привлечением компанией внешних источников финансирования. Положительной оценки в этом случае будет заслуживать такая ситуация, при которой компания посредством привлечения заемных средств получает больше прибыли, чем должна уплатить процентов на этот заемный капитал.

Данная формула позволяет исследовать динамику ключевых показателей деятельности предприятия. Основным достоинством данной модели является расщепление комплексных показателей на факторы их составляющие. Увеличение рентабельности реализации может быть достигнуто уменьшением расходов, повышением цен на реализуемую продукцию, а также превышением темпов роста объема реализованной продукции над темпами роста расходов. Расходы могут быть снижены, например, за счет:

- использования более дешевых сырья и материалов;
- автоматизации производства в целях увеличения производительности труда (что, правда, может привести к увеличению активов и, следовательно, при прочих равных условиях снизить скорость их оборота);
- сокращения условно-постоянных расходов, таких, как расходы на рекламу, расходы на научно-исследовательские разработки, расходы на совершенствование системы управления.

Формула указывает на пути повышения рентабельности средств:

1. при низкой прибыльности продукции необходимо стремиться к ускорению оборачиваемости активов и его элементов;
2. и наоборот – низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или ростом цен на продукцию, т. е. повышением рентабельности.

Повышение скорости оборота активов может быть обеспечено посредством увеличения объема реализации при сохранении активов на постоянном уровне, или же при уменьшении активов. Например, компания может:

- снизить материально-производственные запасы (при условии четкого контроля за уровнем этих запасов);
- ускорить темпы оплаты дебиторской задолженности;
- выявить и ликвидировать неиспользуемые основные средства;
- использовать денежные средства, полученные в результате вышеперечисленных действий для погашения долга, выкупа своих акций, или для вложения в другие более доходные виды деятельности.

Повышение цен на реализуемую продукцию также может служить средством увеличения рентабельности активов. Однако в условиях развитой рыночной экономики это достаточно сложная задача. Только компании, имеющие ценовую власть, могут повышать цены на свою продукцию и таким образом сохранять уровень рентабельности активов даже в условиях ухудшающейся экономической конъюнктуры. Под ценовой властью понимается также способность компании увеличивать издержки производства, оплачиваемые потребителем, которая не приводит при этом к усилению внутренней или внешней конкуренции, политической оппозиции, не вызывает новые законодательные акты и не провоцирует угрозу вытеснения данного продукта новым видом продукции. Обычно к таким относятся компании, выпускающие уникальную продукцию или оказывающие услуги, суть которых важнее, чем их цена.

Проведем расчет рентабельности собственного капитала, используя формулу Дюпона для ОАО «Донской Табак» за 2003–2006гг. (табл. 3)

Таблица 3

Исходные данные для построения уравнения Дюпона для ОАО «Донской Табак» за 2003-2006гг., [10]: тыс. руб.

	2003г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	-71695	43577	-20434	142613
2. Выручка, тыс. руб.	5286684	4186271	1978275	2619645
3. Стоимость активов, тыс. руб.	2443319	2117307	1859281	3136426
4. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	1155845	844299	605798	1736411
5. Чистые активы (строка 3 – строка 4) , тыс. руб.	1287474	1273008	1253483	1400015
6. Собственный капитал, тыс. руб.	1144036	1187613	1165302	1307915

После предварительных расчетов уравнение Дюпона за анализируемый период выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned}
 2003 \text{ г. } -0,50 &= 0,01 \times 4,11 \times 8,94; & 2004 \text{ г. } 0,04 &= 0,01 \times 1,98 \times 1,78; \\
 2005 \text{ г. } -0,02 &= -0,01 \times 1,58 \times 1,08; & 2006 \text{ г. } 0,11 &= -0,05 \times 2,09 \times 1,07.
 \end{aligned}$$

Из расчетов видно, что в 2003 и 2005гг. рентабельность собственного капитала была отрицательной. Как отмечалось ранее, на рентабельность собственного капитала влияет произведение трех факторов, а именно оборачиваемости активов, рентабельности продаж и финансовый рычаг. Весовое значение рентабельности активов самое незначительное, но именно оно оказало решающее влияние на отрицательное значение рентабельности собственного капитала. И, несмотря на то, что в 2005г. первый фактор имел положительное значение, по причине его низкого значения, рентабельность собственного капитала осталась на незначительном, пусть и положительном уровне. Для стабилизации ситуации необходимо увеличение рентабельности реализации путем увеличения суммы чистой прибыли предприятия.

В отечественной практике, в настоящий момент все чаще используют зарубежные методики расчета рентабельности. Данное обстоятельство представляется логичным, поскольку предприятия хотят получать сравнимые данные анализа. Неоднозначность подходов к понятию прибыли свидетельствует о том, что нет единой формулировки данной группы коэффициентов, и, следовательно, результаты расчетов по разным методикам не совпадают.

На основании вышеизложенного можно сказать, что анализ отмеченных групп объектов финансового менеджмента дает возможность оценить уровень финансово-экономического потенциала предприятия, определить слабые места в работе предприятия и, при необходимости, разработать комплекс мер по стабилизации его состояния. Результатами такого анализа могут воспользоваться не только внутренние службы предприятия, но и банки, потенциальные инвесторы и клиенты для оценки его надежности и перспектив его развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия. Ростов-на-Дону, 2002.
2. Бригхем Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. /Пер. с англ. под ред. Е.А. Дорофеева. СПб., 2007.
3. Маркарян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. Ростов на-Дону, 2005.
4. Скляренок В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия. М., 2007.
5. Финансы предприятий: учебное пособие / Н.Е. Заяц. Мн., 2005.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика. /под ред. Е.С. Стояновой. М., 2007.
7. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Шохина Е.И. М., 2004.
8. Управление финансами (финансы предприятий) / Под ред.А. Володина. М., 2004.
9. www.dontabak.ru.

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОМПОНЕНТА АНАЛИЗА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ

САВЕЛЬЕВА Н.А., КОЗЛОВА Е.И.

*Савельева Н.А. Институт архитектуры и искусств ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет»,
д.э.н., профессор, nelli@rostel.ru;
Козлова Е.И. Донской государственный технический университет,
старший преподаватель, аспирантка, 344092, Ростов-на-Дону, пр. Королева, 1, кв. 64*

Определено содержание анализа привлекательности отрасли, проводимого с позиции формирования конкурентоспособности предприятия. На каждом из этапов анализа выделена логистическая компонента, которую необходимо учитывать для выявления логистических источников конкурентных преимуществ, формируемых отраслевой конкурентной средой.

Ключевые слова: анализ привлекательности отрасли; конкурентоспособность предприятия; логистические факторы; логистическая компонента анализа; конкурентные силы отрасли; детерминанты конкурентных преимуществ; логистические каналы; движущие силы развития отрасли; логистические барьеры, логистическая стратегия

Процесс формирования конкурентоспособности предприятия должен опираться на результаты анализа привлекательности отрасли. В настоящее время большой потенциал роста конкурентоспособности предприятия обеспечивают логистические источники конкурентных преимуществ. В связи с этим при проведении анализа привлекательности отрасли особо следует выделять логистическую компоненту анализа.

Анализ привлекательности отрасли призван отслеживать тенденции ее развития; выявлять реальные и потенциальные источники отраслевых конкурентных преимуществ, характер их развития и полноту использования предприятиями отрасли; определять отраслевую позиционную прибыль и в целом устанавливать степень влияния основных характеристик отрасли на процесс обеспечения конкурентоспособности отраслевых предприятий.

Анализ привлекательности отрасли, проводимый с позиции исследования конкурентоспособности предприятия, на наш взгляд, должен включать следующие этапы:

1. оценка текущего состояния отрасли и динамики ее развития;
2. характеристика отраслевого продукта;
3. анализ конкурентной структуры отрасли;
4. анализ детерминантов конкурентных преимуществ отрасли;
5. выявление стратегических групп конкурентов;
6. определение движущих сил развития отрасли;
7. прогнозирование изменений в отрасли по всем компонентам анализа.

На этапе оценки текущего состояния отрасли отражается: значимость отрасли для экономики страны в целом; стадия ее жизненного цикла; уровень развития специализации в отрасли; отраслевая структура по формам собственности предприятий, в зависимости от размеров предприятий, по уровню участия иностранного капитала; основные технико-экономические показатели развития отрасли; особенности экономической географии отрасли; динамика и структура объема экспорта и импорта продукции отрасли; уровень инвестиционной активности в отрасли; состояние научно-технической сферы в отрасли.

При оценке текущего состояния отрасли особое внимание следует уделять логистической составляющей анализа с целью выявления логистических источников конкурентных преимуществ для отраслевых предприятий как наименее освоенных и обеспечивающих довольно весомые результаты. В частности, следует обратить внимание на результаты анализа уровня развития специализации в отрасли. Специализация отраслевых предприятий по стадиям производства продукции, специализированной инфраструктуры, по стадиям НИОКР приводит к развитию в отрасли аутсорсинга и увеличению числа звеньев логистических цепей, усложнению логистических каналов. Открывается больше возможностей для создания предприятиями уникальных логистических сетей и формированию на этой основе труднокопируемых долгосрочных конкурентных преимуществ.

Формируются дополнительные источники конкурентных преимуществ на основе внешней логистики, т.е. логистики за пределами территории предприятия. Высокий уровень специализации в отрасли требует развитой логистической инфраструктуры. Причем, в большинстве случаев речь идет о специализированной отраслевой инфраструктуре, в рамках которой создаются источники наиболее важных для отрасли узкоспециальных конкурентных преимуществ. Характеристика отраслевого продукта. В зависимости от специализации по виду отраслевого продукта, предприятия делятся: на узкоспециализированные, смешанной специализации внутри данной отрасли, с товарами-заменителями, а также диверсифицированные предприятия.

Чем менее специализированным по виду отраслевого продукта выступает данное производство, тем больше у него возможностей в сфере внутренней логистики при оптимизации материальных, информаци-

онных, финансовых, трудовых потоков. Можно использовать сформированные внутренние логистические компетенции на других видах изделий. В частности, расширяются возможности более комплексного использования компонентов сырья.

При производстве товаров-заменителей предприятия могут воспользоваться имеющимися информационными компетенциями в области проектирования изделий, технологии их изготовления, маркетинговых технологий сбыта, обеспечения в большем объеме однотипными материалами.

В случае диверсифицированного производства оптимизируются финансовые потоки за счет перераспределения прибыли между различными видами продукции, тем самым за счет высокорентабельных изделий финансируется производство новинок, изделий с временно неблагоприятной конъюнктурой рынка и т.п.

Особенности экономической географии отрасли также во многом определяют потенциал логистической компоненты в процессе формирования конкурентоспособности предприятия. При высокой географической удаленности источников сырья, материалов, комплектующих от производства конечной продукции, а последнего – от потребителя, возрастает роль базовой логистической инфраструктуры (оптовая и розничная торговля, инфраструктура оптовой торговли, транспортная инфраструктура) в обеспечении конкурентоспособности отраслевого продукта и предприятий.

Потенциал неиспользованных логистических возможностей в этой сфере может быть достаточно весомым. В условиях такой географической концентрации особенно сложно работать малым предприятиям. Если в отрасли достаточно большое количество малых фирм, то они вынуждены объединяться и совместно формировать объекты логистической инфраструктуры в рамках объединения предприятий, создавать совместными усилиями оптимальные логистические каналы, обеспечивая преимущества каждому участнику объединения.

Применение в производстве импортных материалов и экспортная ориентация предприятий отрасли диктуют необходимость использования услуг международных логистических посредников. Оптимизация логистических цепей и каналов в этих условиях способствует получению еще более значительного результата, который может существенно укрепить конкурентные позиции предприятия.

Анализ состояния научно-технической сферы в отрасли в части объектного ее представления (отраслевые научно-исследовательские организации, лаборатории, инжиниринговые компании) позволяет оценить уровень развития научной специализированной инфраструктуры отрасли, занимающейся, в частности, решением логистических проблем преимущественно внутренней логистики.

Отраслевые предприятия должны своевременно реагировать на возникновение новых логистических источников конкурентных преимуществ, поскольку в области обеспечения конкурентоспособности предприятия большое значение имеет фактор времени. Если предприятие не воспользуется открывающимися возможностями, они будут взяты на вооружение конкурентами, которые обеспечат себе тем самым надежный тыл в конкурентной борьбе.

Анализ конкурентной структуры отрасли. Конкурентная структура отрасли анализируется с помощью пяти рыночных сил М.Портера, определяющих привлекательность и потенциал прибыльности отрасли: способность поставщиков торговаться, способность потребителей торговаться, угроза появления товаров и услуг-заменителей, соперничество между имеющимися конкурентами [1, с. 53].

Каждая из конкурентных сил включает в той или иной степени выраженные логистические аспекты.

Способность поставщиков торговаться. Эта сила напрямую отражает качественные характеристики важнейшего звена логистических цепей – поставщиков экономических ресурсов: материальных, сырьевых, информационных, финансовых, трудовых. М. Портер к поставщикам относит также посредников по снабжению. При оценке силы воздействия поставщиков на структуру конкуренции отрасли учитываются следующие логистические факторы:

- уникальность логистических каналов поставок;
- число поставщиков;
- рыночная концентрация и специализация в отрасли поставщиков;
- устойчивость логистических связей поставщик-потребитель;
- вертикальная интеграция у поставщиков и логистических посредников;
- наличие субститутов сырья и материалов;
- характер и устойчивость связей «логистический посредник – предприятие отрасли», «поставщик – логистический посредник»;
- гибкость поведения логистических посредников, т.е. их способность легко переключаться на разных производителей отрасли;
- приоритет предприятий отрасли для логистических посредников;
- стоимость переключения для поставщиков, посредников по снабжению и фирм отрасли.

Под логистическими факторами в представленном контексте понимаются факторы, оптимизирующие и рационализирующие движение экономических потоков предприятия.

Способность покупателей торговаться.

Данная сила представляет характеристику следующих звеньев логистических цепей – потребителей отраслевого продукта, посредников по сбыту. Оценка силы воздействия потребителей на структуру конкуренции в отрасли опирается на следующие логистические факторы:

- возможность для расширения круга потребителей;
- гибкость поведения потребителей и логистических посредников по сбыту;
- стоимость переключения для потребителей посредников по сбыту и фирм отрасли;
- объемы закупок потребителями;
- склонность потребителей к использованию субституттов;
- степень концентрации и горизонтальной интеграции в отрасли потребителей и логистических посредников по сбыту;
- объем и потенциальные возможности для расширения спроса;
- уровень вертикальной интеграции производства у потребителя (вероятность перехода на самообеспечение), посредника по сбыту;
- уникальность сбытовых каналов;
- устойчивость связей «предприятие отрасли – потребитель, «предприятие отрасли – посредник по сбыту», «посредник по сбыту – потребитель».

Соперничество между имеющимися конкурентами.

На характер проявления данной силы оказывают влияние следующие логистические факторы:

- горизонтальная интеграция в отрасли в области решения проблем логистики;
- степень вертикальной интеграции (передней и задней) в отрасли;
- уровень концентрации в отрасли;
- характер координации усилий предприятий отрасли в сфере логистики;
- уровень общности логистических стратегических установок отраслевых предприятий (использование однотипных стратегий увеличивает конкуренцию).

Угроза появления новых конкурентов.

М. Портер связывает данную силу с барьерами «входа в отрасль». Логистика представляет широкие возможности отраслевым фирмам в создании барьеров «входа» и защите своих рыночных позиций от притока новых конкурентов. К числу логистических барьеров «входа» можно отнести:

- доступ к источникам сырья;
- сложность смены поставщика;
- консерватизм существующих логистических каналов;
- использование системы «исключительного дилерства»;
- приверженность потребителей известным торговым маркам;
- негибкость поведения потребителей и поставщиков;
- насыщенность отраслевого рынка;
- затрудненность доступа к сбытовым каналам;
- трудности доступа к каналам снабжения;
- уровень затрат на подключение к существующим в отрасли снабженческим и сбытовым каналам;
- стоимость создания собственной сети сбыта;
- уровень развития интеграционных процессов в отрасли.

Угроза появления товаров и услуг – заменителей.

Характер проявления этой силы определяется следующими логистическими составляющими:

- доступность товаров-заменителей;
- стоимость переключения потребителей на товары-заменители;
- емкость рынка товаров-заменителей и уровень конкуренции на нем;
- широта номенклатуры товаров-заменителей и уровень цен и др.

Анализ детерминантов конкурентных преимуществ отрасли. Целью этого направления анализа является выявление потенциальных возможностей, предоставляемых средой функционирования отрасли.

Детерминанты конкурентных преимуществ отрасли определяются как «области (сферы) формирования источников конкурентных преимуществ» [2, с.18]. Они формируют конкурентную среду. Классический анализ детерминантов конкурентных преимуществ осуществляется по модели «национального ромба» М. Портера [1, с. 93], включающей 4 основных детерминанты: параметры факторов; параметры спроса; родственные и поддерживающие отрасли; стратегия фирм, их структура и соперничество. В систему детерминантов конкурентных преимуществ, кроме четырех основных составляющих М. Портер включает два вспомогательных детерминанта: «роль случая» и «роль правительства».

Логистические источники конкурентных преимуществ отрасли формируются во всех представленных детерминантах. Детерминант «Параметры факторов» непосредственно отражает материальные, информационные и трудовые потоки предприятия, их качественную и количественную сторону. Детерминант «Параметры спроса» напрямую характеризует конечное звено логистических каналов – непосредственных потребителей отраслевого продукта.

С позиции логистики важны не только объемные параметры спроса, но и его качественные характеристики: уровень требовательности, степень дифференцированности потребительских предпочтений и т.п. Наибольшую связь с логистикой имеет детерминант «Родственные и поддерживающие отрасли» в части поддерживающих отраслей. Предприятия поддерживающих отраслей являются непосредственными звеньями логистических цепей и каналов. К поддерживающим отраслям относятся отрасли поставщиков специализированных ресурсов, специализированной инфраструктуры, а также маркетинговых (и, в первую очередь, логистических) посредников.

Детерминант «Стратегия фирм, их структура и соперничество» является областью формирования таких логистических источников конкурентных преимуществ, как логистическая стратегия фирм, организационное построение фирм с позиции оптимизации движения логистических потоков внутри предприятия, сотрудничество с отраслевыми конкурентами в области построения наиболее рациональных логистических каналов, совместного создания использования объектов логистической инфраструктуры и т.п.

Вспомогательный детерминант «Роль случая» может проявиться как сфера формирования логистических источников конкурентных преимуществ ввиду таких случайных событий, как изобретательство, крупные технологические сдвиги (например, в области грузо- и документообработки, транспортной сфере, в сфере современных информационных технологий и т.д.), резкие изменения цен на ресурсы, объемных характеристик спроса и других.

Детерминант «Роль правительства» в логистическом аспекте проявляется в части воздействия на параметры производственных факторов посредством, например, механизма государственных субсидий; в силу возможности устанавливать стандарты и инструкции, регламентирующие поведение отраслевых фирм, потребителей и логистических посредников; также правительство выступает в качестве покупателя товаров для госсектора экономики (армии, транспорта, связи, образования, здравоохранение и др.).

Выявление стратегических групп конкурентов. Идея выделения стратегических групп конкурентов, предложенная М. Портером [1], позволяет сделать управляемым процесс анализа конкуренции. Данную идею отождествляют с сегментацией конкурентов.

Поскольку в последнее время фирмы все чаще обращают внимание на использование потенциала логистики в поиске конкурентных преимуществ, актуализируется стратегическая группировка конкурентов на основе логистических характеристик. Возможно, что именно логистические характеристики уже в ближайшем будущем будут определяющими в стратегическом группировании конкурентов, так как относительно прочих конкурентных факторов позиции конкурирующих компаний все больше сближаются. Логистика же предоставляет возможность выгодно выделиться среди конкурентов, обеспечив новые уникальные преимущества.

К логистическим барьерам, отделяющим одну группу конкурентов от другой, можно отнести: логистические стратегии, используемые типы логистических каналов снабжения и сбыта, уровень логистического сервиса, степень дифференциации отраслевого продукта, специфика транспортной логистики, степень вертикальной интеграции (передней и задней), уровень горизонтальной интеграции в области решения логистических задач и другие.

Определение движущих сил развития отрасли. Движущие силы развития отрасли представляют собой факторы, которые в будущем способны повлиять на расстановку сил в отрасли в целом на ее развитие. Анализ движущих сил развития отрасли необходим для того, чтобы вовремя отследить эти существенные изменения и своевременно приспособиться к ним, поскольку в процессе формирования конкурентоспособности предприятия фактор времени играет решающую роль.

Прогнозирование изменений в отрасли по всем компонентам анализа привлекательности отрасли. В процессе формирования конкурентоспособности предприятия важно не только констатировать сегодняшнее состояние отрасли, определять тенденции ее ретроспективного развития, выявляя закономерности и характерные модели развития, но и прогнозировать будущие изменения. Наличие данных о текущем состоянии отрасли и понимание истории ее развития способствует более четкому определению перспектив конкурентных взаимоотношений в отрасли и прогнозирование будущей конкурентной ситуации.

По результатам анализа привлекательности отрасли разрабатывается программа обеспечения конкурентоспособности предприятия в будущем, которая должна отвечать перспективным потребностям рынка. Результаты прогнозирования привлекательности отрасли позволяют определить конкурентные возможности предприятия в конкретных целевых сегментах и создать условия для более рационального использования внутреннего потенциала предприятия в процессе взаимодействия с конкурентами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. с. 495.
2. Савельева Н.А. Формирование конкурентоспособности на мезоуровне: монография / Н.А. Савельева. Ростов-на-Дону: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2004. с. 124.

ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ИННОВАЦИОННАЯ КЛЮЧЕВАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ В СИСТЕМЕ МЕР ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА

ЗАХАРОВА Е.Н., КУМПИЛОВ Б.К.

*Захарова Е.Н. Адыгейский государственный университет, профессор кафедры учета и финансирования,
доктор экономических наук, zahar-e@yandex.ru;
Кумпилов Б.К. эксперт Министерства Финансов Республики Адыгея, bislankumpilov@mail.ru*

В статье анализируется особый вид конкурентных преимуществ – ключевые компетенции. В качестве инновационной ключевой компетенции агропромышленного комплекса рассматривается экологически чистое сельское хозяйство.

Ключевые слова: конкурентоспособность; ключевые компетенции; экологическое хозяйство.

В современной экономической литературе под конкурентоспособностью отрасли понимается способность создавать возрастающий объем добавленной стоимости на основе повышения эффективности использования факторов производства, обеспечения инвестиционной привлекательности бизнеса и освоения новых рынков. При этом к важнейшим условиям, влияющим на конкурентоспособность отрасли, относят [6, с. 62]:

- позиционирование на мировом рынке (степень экспортной ориентированности производства, доля экспорта в выпуске и ее динамика);
- позиционирование на внутреннем рынке (в сравнении с иностранными компаниями доля импорта на рынке и ее динамика);
- технологический уровень отрасли, выражающийся в размере накопленных инвестиций и качественных характеристиках мощностей, а также в интенсивности инвестиционной деятельности;
- уровень концентрации на рынках (наличие крупных и эффективных национальных компаний), который достаточен для успешной конкуренции с мировыми компаниями – лидерами в соответствующих отраслях;
- обеспеченность сырьевой базой, развитость кооперационных связей (включенность в кластеры конкурентоспособности), историческая “привязанность” потребителей к производителям.

Под конкурентоспособностью экономического субъекта понимается совокупность его возможностей формировать и поддерживать конкурентные преимущества, позволяющие наилучшим образом удовлетворять реальные и потенциальные запросы потребителей [5, с. 37].

Конкурентоспособность определяется и как способность продукции отрасли быть в большей степени востребованной на внешних рынках и при этом сохранять высокую долю внешнего спроса в общем, объеме своего производства при условии наилучшего обеспечения внутреннего спроса [1, с. 88].

В условиях предстоящего вступления России в ВТО весьма актуальными являются вопросы обеспечения конкурентоспособности для агропромышленного комплекса (АПК).

Чтобы добиться рентабельности инвестиций, превышающей затраты на капитал, предприятие АПК должно создать себе конкурентное преимущество и суметь им воспользоваться. За неимением таких преимуществ все компании под воздействием конкуренции в состоянии зарабатывать лишь столько, сколько требуется для возмещения затрат на капитал (или даже меньше). Для того чтобы понять, способно ли предприятие поддерживать привлекательный уровень рентабельности, необходимо определить его потенциальные конкурентные преимущества с учетом характера отрасли, в которой оно действует, его собственных активов и возможностей [8, с. 41].

Конкурентное преимущество – это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. Конкурентные преимущества создаются уникальными осознанными и неосознанными активами, которыми владеет предприятие, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют побеждать в конкурентной борьбе. Основой конкурентных преимуществ, таким образом, являются уникальные активы предприятия либо особая компетентность в сферах деятельности, важных для данного бизнеса.

В историческом аспекте теория конкурентных преимуществ пришла на смену теории сравнительных преимуществ. Сравнительные преимущества, лежащие в основе конкурентоспособности страны или фирмы, определяются наличием и использованием находящихся в изобилии факторов производства, таких, как трудовые и сырьевые ресурсы, капитал, инфраструктура и т. д. Но по мере развития технологических инноваций и глобализации бизнеса изменяется структура международной конкуренции и на смену сравнительным преимуществам приходит новая парадигма, в рамках которой:

- преимущества изменяются под воздействием инновационного процесса;
- глобализация бизнеса вынуждает компании учитывать национальные и международные интересы;
- стратегии детерминированы пространственной принадлежностью.

Конкурентные преимущества могут иметь разнообразные формы в зависимости от специфики отрасли, товара и рынка. При определении конкурентных преимуществ важно ориентироваться на запросы потребителей и убедиться в том, что эти преимущества воспринимаются ими как таковые. Иначе может оказаться, например, что предприятие считает себя известным на местном рынке и не тратит средств на рекламу, а потребители не имеют информации об этом предприятии. Такая ситуация характерна для многих российских предприятий.

Конкурентные условия на различных рынках никогда не бывают одинаковыми, а процессы конкуренции на них аналогичны. Это продемонстрировал М. Портер, констатируя, что состояние конкуренции в отрасли является результатом действия пяти конкурентных сил [4, с. 375]

Новаторскую концепцию предложили Г. Хамел из Лондонской школы бизнеса и К. К. Прахалад из Мичиганского университета, которые считают, что перспективность субъекта управления определяется первенством не на сегодняшних, а на будущих рынках, называя это интеллектуальным лидерством [3, с. 27]. Авторы отказались от традиционных принципов стратегического планирования и ввели в оборот такие термины, как «стратегические намерения» и «стратегическая архитектура», которые означают прояснение контуров будущей отрасли по мере ее создания.

Важное место в процессе конкурентного анализа, по их мнению, надо уделить особому виду конкурентных преимуществ фирмы – ключевым компетенциям, которые напрямую не являются гарантией успеха, а становятся таковыми только в случае, когда клиент может извлечь из них выгоду для себя и готов оплачивать дополнительные (по сравнению с конкурентами) услуги данной фирмы. Под ключевыми компетенциями понимают оригинальное, особо эффективное сочетание дефицитных и специфических ресурсов, которые предприятие использует более умело, нежели его конкуренты.

Необходимо указать также на наличие так называемой мета-компетенции, к которой относят взаимодействия социального плана, в частности, реакция на критику, способность к обучению, коммуникации и поддержанию связей с кругом лиц, заинтересованных в успехе предприятия. Все это создает предпосылку для эффективного развития, сохранения и использования конкретных материальных и нематериальных ключевых компетенций. Особо важна способность организации к обучению, которая позволяет охватить широкий спектр различных ключевых компетенций, которые в совокупности и обеспечивают устойчивые конкурентные преимущества.

Ключевые компетенции обладают весьма противоречивыми свойствами. Некоторые из них базируются на «твердых фактах», другие – на эмоциях и представлениях людей. Определенные компетенции создаются медленно и с трудом поддаются воспроизведению, иные же, наоборот, быстро формируются и могут быть легко усвоены конкурентами. Ряд компетенций в своей основе устойчив, другие быстро возникают (например, плохая репутация) и быстро исчезают. Есть очевидные компетенции, которые легко воспринимаются физически или в юридическом плане, а некоторые распознаются с трудом или даже носят скрытый характер (не выявленные знания персонала). Эти свойства ключевых компетенций, имеющие большое значение для менеджерской практики, до последнего времени почти полностью игнорировались.

Практически любое предприятие имеет возможность разработать свои ключевые комбинации ресурсов. Рыночная система с ее явной ориентацией на конкуренцию ведет к тому, что фирменные преимущества любого вида становятся вызовом для соперников и со временем «разъедаются». Это справедливо и по отношению к ключевым компетенциям, которые в принципе всегда подвержены такой эрозии.

В этом отношении с позиции отдельного предпринимателя следует выделить три категории ключевых компетенций:

- «отработавшие», которые уже взяты на вооружение основными конкурентами и превратились в своего рода отраслевые стандарты. Они не дают фирме конкурентных преимуществ и являются скорее обязательным условием выживания на рынке;
- ключевые компетенции, которые в данный момент сохраняют силу, но в ближайшем будущем могут стать широко доступными. В кратко- и среднесрочной перспективе фирма должна решительно защищать достижения такого рода и максимально их использовать. Однако базой долгосрочной стратегии они быть не могут. Задача же соперников в том, чтобы выявить и нейтрализовать подобные компетенции. Если конкурент упустит такую возможность, то он может не достигнуть отраслевых «стандартов» в течение нескольких лет;
- устойчивые ключевые компетенции, которые фирма может защитить на протяжении длительного времени. Если подобными компетенциями располагает конкурент, то следует проявлять известную осторожность с их воспроизведением. Что касается собственных компетенций, то фирма должна способствовать развитию тех, которые могут быть надежно защищены.

Речь при этом идет не только о техническом совершенстве, а об устойчивости в конкурентной борьбе. В этой связи важно выяснить, что представляет собой надежная защита ключевой компетенции. Некоторые авторитетные исследователи считают, что для этого надо обеспечить:

- сложность ключевой компетенции, которая должна быть достаточно высокой, чтобы конкурент не мог понять и легко ее использовать (сложные технологии, сети общественной связи, фирменная культура и т.п.);
- секретность или скрытность ресурсов;
- величину предприятия, конкурент должен опасаться финансовых, политических и рыночных санкций со стороны крупного соперника;
- издержки перехода клиента от одного поставщика к другому, если эти издержки достаточно высоки, то клиент не решится воспользоваться услугами конкурента. Этот феномен объясняется, в частности, трудной совместимостью (или полным ее отсутствием) сложных технических систем;
- фактор времени, связанный со скоростью разработок и продвижения продукта на рынок, динамичная фирма имеет возможность первой захватить каналы распределения и ключевые рынки, завоевать доверие клиента, что и означает надежную защиту своих достижений.

Ключевые компетенции, пребывающие в форме ресурсов и способностей, являются лишь потенциалом успеха. Повлиять на положение предприятия в конкурентной борьбе они могут только в том случае, если будут трансформированы и выражены в конечном продукте и затронут параметры, имеющие решающее значение для покупателя. Если это произойдет, то ключевые компетенции примут форму стратегических факторов успеха. Для достижения этого преобразования необходимо, чтобы рыночная ориентация охватывала все предприятие, а маркетинг играл роль всеобъемлющей функции.

Исследования показывают, что сотрудничество между маркетингом, с одной стороны, и научными исследованиями и разработками, с другой, является важным источником успеха предприятия. В теории экономики предприятия и на практике большое внимание уделяется менеджменту точек пересечения различных звеньев создания благ, благодаря чему повышается и эффективность преобразования потенциала успеха в стратегические факторы успеха. При этом предприятие постоянно стоит перед необходимостью развития нового потенциала и трансформации его в стратегические факторы успеха.

Любая стратегия бизнеса, чтобы быть успешной, должна опираться на достигнутое компанией конкурентное преимущество. Компания, если она стремится добиться конкурентного преимущества, должна привлечь внимание потребителей к своей продукции, предоставляя большую “ценность”, чем ожидает покупатель [7, с. 118].

Толчком к развитию концепции ключевых компетенций послужили, в основном, технические возможности предприятий. Но, в принципе, все виды материальных и нематериальных активов могут быть трансформированы в ключевые преимущества. Сюда относятся высокоспециализированные машины и оборудование, организационные процессы, банки данных, патенты, лицензии и концессии, а также специальные знания персонала, особые связи с клиентурой, банками, поставщиками и властями, имидж предприятия, репутация его продукции на рынке и в обществе. Спектр выбора определяющих компетенций практически неограничен.

Делая упор на инновации, предприятие несет дополнительные затраты, но при этом выявляются новые возможности развития. На предприятиях агропромышленного комплекса как наиболее специфической отрасли экономики применение инноваций особенно актуально, так как существенного упрочения конкурентных позиций агропродовольственного сектора России следует ожидать при переходе на инновационный путь развития.

Одна из инновационных ключевых компетенций российского аграрного сектора - возможность производства и экспорта экологически чистого продовольствия [5, с. 35]. Для динамичного развития такого производства, создания конкурентоспособных национальных торговых марок сертифицированных продуктов питания, успешного продвижения их на мировой рынок требуются скоординированные усилия по скорейшей подготовке и принятию комплекса нормативно-правовых документов и стандартов по экологии сельского хозяйства на основе широкого обобщения опыта развитых стран, а также использование действующих международных правил и рекомендаций.

Кроме того, для наиболее успешного продвижения на рынки развитых стран экспортной экологически чистой продовольственной продукции ее выращивание на территории России стоит организовать, в том числе, и в форме совместных предприятий с ведущими мировыми компаниями - производителями продуктов питания.

Экологическое сельское хозяйство как инновационная технология направлено на следующие цели: сохранение и возможное повышение плодородия почвы; выращивание здоровых растений и животных без химических средств и фуражных добавок; производство физиологически полноценных продуктов в достаточном количестве, высокого качества и по доступным ценам; минимальное потребление невозобновляемых природных ресурсов; создание безопасной среды обитания.

Основополагающим для экологического сельского хозяйства является то, что продуктивность производства напрямую зависит от плодородия почвы. Плодородная и биологически активная почва обеспечивает растения достаточным количеством элементов питания для оптимального роста и развития, а также помогает свести к минимуму возможный ущерб от сорняков, вредителей и болезней. В экологическом сельском хозяйстве создается такая экосистема, которая обеспечивает стабильное производство продукции,

успешное контролирование численности сорняков, вредителей и болезней, поддерживает генетическое и видовое разнообразие жизненных форм посредством утилизации продуктов жизнедеятельности растений и животных, посредством севооборота, регулированием водного режима, системой обработки почвы и технологиями возделывания культурных растений. Плодородие почвы сохраняется или улучшается системой, в которой оптимизирована биологическая активность, а также обеспечено необходимое количество и качество элементов питания. Учитывая ограниченные запасы нефти (для производства азотных удобрений и средств защиты растений) и фосфатов, для достижения стабильности сельскохозяйственного производства необходимо как можно более экономно расходовать эти ресурсы. Для химического синтеза 1 кг азотных удобрений требуется 77700 кДж ископаемой энергии. Эта энергия экономится, если использовать не синтетические азотные удобрения, а образующийся естественным образом азот при выращивании зернобобовых культур благодаря их симбиозу с клубеньковыми бактериями и солнечной энергии. При комплексном подходе к вопросу о расходовании энергии должно учитываться и качество воды в реках, загрязненных стоками химико-синтетического производства, грунтовые воды, которые могут быть загрязнены нитратами и т.д. Запасы фосфора и калия в почве во много раз превышают запасы в разведанных месторождениях, поэтому необходима «активная мобилизация» почвенных резервов.

Идея замкнутого цикла в хозяйстве является как экологическим, так и экономическим принципом. Экономия затрат благодаря сокращению закупок семян, удобрений, средств защиты растений, кормов заметно отражается на экономике экологических предприятий. Производство продукции, высококачественной с точки зрения физиологии питания, является основной задачей экологического сельского хозяйства. Качество данной продукции обусловлено как отсутствием в ней остаточных количеств вредных веществ, так и повышенным содержанием ценных ингредиентов.

Ведение экологически безопасного малоотходного ресурсосберегающего производства должно стать экономически эффективным и социально значимым, так как оно поддерживает и развивает хозяйственное, бережное отношение к земле как к главному средству производства. Этому же будет способствовать и экономическое стимулирование природоохранной деятельности, для чего должны быть научно обоснованы следующие вопросы: развитие земельного кадастра экономической оценки земли; введение денежной платы за пользование природными ресурсами; учет экологического состояния компонентов природной среды при исчислении стоимости конечного продукта сельскохозяйственного производства; введение дифференцированных цен на продукты, полученные в экологически приемлемых условиях и при повышенных дозах удобрений и пестицидов (введение экологического фактора в ценообразование).

В свете этих установок, в отечественной и зарубежной аграрно-экономической литературе отмечается повышенный интерес к экономико-экологическим проблемам функционирования экологически чистого хозяйства. Исследования этих аспектов сопровождались возникновением ряда новых направлений в земледелии. В различных публикациях определения данных систем земледелия варьируются, но все они преследуют одинаковую цель – это переход от техногенно-интенсивной к экологически устойчивой системе земледелия, в которой доминирует экологическая мотивация [2, с. 16].

Такие системы земледелия предусматривают адаптивное использование природных, биологических, технологических и трудовых ресурсов. Адаптивный экономико-экологический подход заключается в создании устойчивой, функционирующей, высокопродуктивной агроэкологической системы. Функциональными единицами такой системы являются агроценозы с соответствующими технологиями и территории, на которой выполняются эти технологии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бородин К.Г. Оценка конкурентоспособности продукции в условиях современной торговли // Проблемы прогнозирования. 2006, № 3.
2. Мерик М. Экологически чистое сельское хозяйство. Таллин: Центр экологических технологий, 2003.
3. Прахалад К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации // Вестник СПбГУ. Серия "Менеджмент". 2003, вып. 3.
4. Портер М. Конкуренция. М.: РИПОЛ, 2004.
5. Рау В.В. Конкурентоспособность продовольственных систем: возможности и факторы роста // Проблемы прогнозирования. 2007, № 2.
6. Сальников В.А., Галимов Д.И. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности - текущее состояние и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2006, № 2.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000.
8. Шогенов Б.А., Шогенов А.М. Управление конкурентоспособностью агропромышленного производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005, № 5.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СЕЛА

ПОДГОРСКАЯ С.В.

*Подгорская С.В. Донской государственный аграрный университет (ДонГАУ),
старший преподаватель, svetlana.podgorskaya@gmail.com*

Изложены принципы формирования системы социального обслуживания в сельской местности. Определены институционально-инфраструктурные дефициты развития социальной сферы в сельских муниципальных районах Ростовской области. Предложена концептуальная модель инвестиционного обеспечения развития социальной инфраструктуры села.

Ключевые слова: *приоритеты социального развития села; устойчивое развитие сельских территорий; инвестирование социальной инфраструктуры села; концептуальная модель*

В настоящее время в целях предотвращения снижения темпов экономического роста в аграрном секторе экономики государством были разработаны различные программные документы, задачей которых является привлечение инвестиций в социально-экономическое развитие сельской местности российских регионов.

Однако инвестиции сами по себе не решат полностью проблемы повышения темпов экономического роста, если они не будут сопровождаться ростом человеческого потенциала. Ростовская область находится на 38-ом месте по этому показателю, уступая более высокие места своим соседям – Краснодарскому краю, Волгоградской и Воронежской областям. [2] Для увеличения человеческого потенциала в регионе необходимо, прежде всего, обеспечить населению достойные условия проживания. В первую очередь это касается сельской местности, поскольку именно она испытывает наибольшие институционально-инфраструктурные дефициты в социальной сфере.

В результате долговременного «инвестиционного голода», потребности в финансовых ресурсах для развития социальной инфраструктуры в сельской местности на сегодняшний день намного превышают суммарные средства от всех возможных источников. Поэтому для повышения эффективности использования финансов, проведение политики определения приоритетных направлений инвестиций становится неизбежным.

Для определения приоритетов инвестирования социальной инфраструктуры в селах Ростовской области представляется целесообразным использовать модифицированную модель иерархии потребностей Маслоу. Данная теория относится к так называемым содержательным теориям мотивации, которые используются в странах с низким уровнем жизни населения и там, где не сформировался так называемый «средний класс», где наиболее острыми проблемами являются ликвидация бедности, смягчение социального неравенства. Вышесказанное в полной мере относится к русской деревне.

Идея теории Маслоу состоит в том, что потребности индивида формируют некую пирамиду, которая может состоять из нескольких уровней – у Маслоу их пять. В основании пирамиды лежат физиологические потребности, удовлетворение которых является жизненно необходимым; затем идут потребности в безопасности и защищенности, социальные потребности, потребность в уважении и потребность в самовыражении. Чем выше уровень потребности, тем менее она важна для выживания индивида, тем дальше может быть отодвинута ее удовлетворение и тем легче от нее на время отказаться. Высшие потребности субъективно воспринимаются как менее насущные.

Модифицированный подход в данном случае заключается в том, что услуги социальной инфраструктуры сельскому населению можно распределить по следующим уровням:

1. Первоочередные потребности, которые обеспечивают физиологическое воспроизводство сельского социума и минимальный уровень его социального воспроизводства. К категории объектов социальной инфраструктуры, предоставляющих указанные услуги, относятся: магазины смешанной торговли, фельдшерско-акушерские пункты, дошкольные учреждения, начальные школы;
2. Периодические потребности, удовлетворение которых способствует комфортному восприятию среды обитания сельским населением. К ним относятся средние школы, больницы и врачебные амбулатории, клубы, столовые и кафе, пункты бытового обслуживания;
3. Потребности, необходимость в удовлетворении которых возникает время от времени. Учреждения для удовлетворения этих потребностей носят, как правило, районный характер и обслуживают население всего муниципального района, это: центральные районные больницы, дома культуры, универмаги, рестораны, предприятия бытового обслуживания, стадионы, спортивно-оздоровительные центры и др.;
4. Редкие потребности. Эту группу институтов социальной инфраструктуры составляют объекты областного и межрайонного значения, они обслуживают население нескольких административных райо-

нов, всей области или даже нескольких областей. К ним относятся центральные областные больницы и консультационные центры, специализированные лечебные учреждения, средние и высшие специализированные учебные заведения, музеи, театры, дворцы спорта, крупные торговые центры и др.

Схематично указанную выше иерархию потребностей можно представить в виде пирамиды, изображенной на рис. 1.

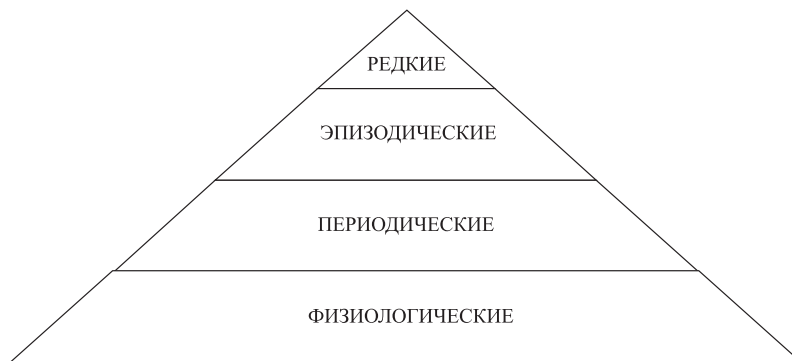


Рис.1. Модифицированная модель иерархии потребностей в услугах социальной инфраструктуры

Идея данного графического представления заключается в том, что чем шире основание у пирамиды, чем более развитым является низовое звено системы обеспечения сельского населения услугами социального характера, тем устойчивее будет вся конструкция. Необходимо отметить, что в российских селах в наихудшем состоянии находится непосредственная среда обитания селян. В некоторых поселениях зачастую отсутствуют самые элементарные компоненты социокультурной системы. Именно низовая сеть пострадала в наибольшей степени в реформенный период. Поэтому ее возрождение и развитие является первоочередной задачей социального обустройства села.

Определенное противоречие заключается в распределении учреждений системы получения обязательного образовательного минимума по предложенным иерархическим уровням. Детям необходимо посещать общеобразовательные учреждения ежедневно и их удаленность является существенным недостатком системы социального обслуживания поселений. Однако, в сложившейся ситуации: нехватки квалифицированных педагогических кадров, недостаточной материальной оснащенности, выбытия основных фондов политика реструктуризации общеобразовательных учреждений является актуальной.

Сложившееся положение в системе образования в сельских районах ненормально и его преодоление необходимо считать приоритетной государственной задачей.

Реализация программы «Дорога к школе» в Ростовской области позволит улучшить доступность образовательных услуг на селе.

Стационарная система социального обслуживания сельского социума ввиду дефицитности ее услуг может строиться по многоступенчатому принципу. Так, например, медицинское обслуживание может включать четыре ступени: фельдшерско-акушерские пункты, больничные и (или) поликлинические учреждения, центральные районные больницы, областные больницы и (или) специализированные медицинские центры. В части получения обязательного образования приемлемой является двухступенчатая модель: базовая средняя школа и тяготеющие к ней начальные и неполные средние школы. Бытовое обслуживание целесообразно организовать по следующей схеме: приемные пункты в сельских поселениях, ателье и мастерские бытового обслуживания, дома быта в крупных селах и районных центрах, специализированные учреждения в близлежащих городах.

Неоднородный характер сельского расселения в области должен определять дифференцированный подход к организации социальной инфраструктуры деревни. В зависимости от конкретных условий (удаленности населенного пункта от административных центров, степени развития дорожно-транспортных связей, уровня обеспеченности объектами социальной инфраструктуры и т.д.) возможны различные варианты формирования системы обеспечения населения социальными благами. В частности такие системы могут формироваться по принципам централизованного, группового и мобильного предоставления социальных услуг.

Ядром централизованной модели является комплексно обустроенный районный центр, однако, такая модель непременно должна дополняться достаточно развитыми горизонтальными связями. В условиях удаленности от культурно-экономических центров рекомендуется использовать групповую форму обслуживания, при которой среди близко расположенных поселений формируют центр с возможно большим набором социальных институтов. Для малочисленных населенных пунктов рекомендуются мобильные формы обслуживания. Известно, что на селе в сфере здравоохранения катастрофически не хватает узких специалистов и даже в районных больницах не всегда можно получить квалифицированную помощь. В сложившейся ситуации актуальной является организация мобильного медицинского обслуживания. Так, здравоохранение Ростовской области получило передвижной диабетологический модуль. Эта современная амбулатория на колесах предназначена для осмотра и диагностики осложнений у больных сахарным диабетом, проживающих в хуторах и отдаленных населенных пунктах. Свой первый рейс диабетологическая амбулатория

выполнила в поселок Кулешовка Азовского района, где 30 пациентов на месте получили консультации врачей узких специальностей: хирурга, офтальмолога, кардиолога, нефролога, эндокринолога, по профилям которых наиболее часто случаются осложнения, сопутствующие заболеванию сахарным диабетом. Диабетологический модуль предназначен для того, чтобы добраться до каждого дальнего хутора и обследовать, обучить больных профилактическим мерам при этом коварном заболевании, привить людям культуру питания, физических нагрузок, самоконтроля за уровнем сахара в крови.[4]

Демьяновской участковой больнице по национальному проекту «Здоровье» передан один из поступивших в Кировскую область портативных стоматологических кабинетов, предназначенных для обслуживания жителей отдаленных деревень и сел. Зубной врач по графику объезжает населенные пункты не только своего, но и двух соседних районов, используя современное оборудование, оказывает помощь людям.[3]

В результате сворачивания объектов сети социальной инфраструктуры, обусловленного упадком финансовой базы ее содержания и развития, ликвидация социально-культурных и бытовых объектов, происходящая чаще всего в периферийных селах и деревнях, приводит к дальнейшему измельчению и вымиранию последних. На фоне сокращения объектов социальной инфраструктуры в сельской местности значительно увеличивается средний радиус их транспортной доступности, о чем свидетельствуют расчетные данные, приведенные в табл. 1.

Таблица 1.

**Радиус доступности объектов социальной инфраструктуры
в сельской местности Ростовской области, км**

№ п/п	Сельские муниципальные районы	Больницы	Амбулатории	Общеобразовательные школы	Детские дошкольные учреждения	Библиотеки	Клубные учреждения
	В среднем по районам	40	38	11	12	10	9
1	Азовский	31	24	8	9	8	7
2	Аксайский	20	15	7	6	6	5
3	Багаевский	31	31	7	11	8	7
4	Белокалитвинский	23	15	8	8	8	8
13	Зимовниковский	71	71	18	22	16	14
42	Чертковский	52	37	10	12	10	10
43	Шолоховский	29	29	13	13	12	8

Источник: таблица составлена автором

Сравнительный анализ данных таблицы позволяет сделать выводы о том, что наиболее неблагоприятная ситуация с транспортной доступностью объектов социальной инфраструктуры сложилась в Верхнедонском, Дубовском, Заветинском, Зимовниковском, Кашарском, Орловском и Ремонтненском районах, особенно это касается обеспечения сельского населения услугами здравоохранения. В таких районах как Дубовский, Заветинский, Зимовниковский и Ремонтненский радиус доступности больничных учреждений превышает 60км.

В среднем по муниципальным районам Ростовской области на 100 сельских поселений приходится 198 детских дошкольных учреждений, 235 школ, 337 клубных учреждений, 18 больниц.

В связи с вышесказанным актуальным становится вопрос о концептуальном обеспечении инвестиционного процесса в социальной сфере села.

Предлагаемая модель инвестиционного обеспечения развития социальной инфраструктуры в сельской местности предполагает реализацию принципа «деньги следуют за задачами». Важная роль при этом возлагается на органы местного самоуправления, поскольку в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ вопросы строительства и содержания объектов социальной инфраструктуры находятся в их компетенции. Поэтому в каждом сельском муниципальном районе необходимо иметь подразделение, отвечающее за социальное обустройство села.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов необходимо установить территориально-отраслевые (районные, поселенческие) приоритеты развития социальной инфраструктуры села для концентрации инвестиций на этих направлениях. Выбор территориальных приоритетов осуществляется с учетом обеспеченности равной транспортной доступности социальных услуг всем сельским жителям. Отраслевые приоритеты устанавливаются с учетом степени отклонения фактической обеспеченности той или иной услугой от нормативного уровня и ее значимости для жизнедеятельности населения. При этом важно учитывать предпочтения самих жителей.

Для оценки ситуации с реальным обеспечением сельского населения услугами социальной инфраструктуры проводится паспортизация сельских населенных пунктов; составляются базы данных о численности и половозрастной структуре населения, о числе домашних хозяйств, наличии объектов социальной инфраструктуры, их мощности, годе введения, техническом состоянии, удаленности центров обслуживания от местожительства населения, плотности дорожно-транспортных коммуникаций; определяется роль и функции каждого населенного пункта в системе расселения.

При определении институционально-инфраструктурных дефицитов целесообразно руководствоваться принципом обеспечения сельского населения объектами социальной инфраструктуры «шаговой доступ-

ности». Так, для детских дошкольных учреждений, начальных школ, фельдшерско-акушерских пунктов, продуктивно-хозяйственных магазинов рекомендуемый радиус доступности составляет 0,5-1км; для основных общеобразовательных школ, клубных учреждений, врачебных амбулаторий, пунктов бытового обслуживания – не более 3-5км; для средних школ, участковых больниц, домов культуры, специализированных магазинов – 6-8км; для центральных районных больниц, спортивно-оздоровительных центров, стадионов, торговых центров – 20-30км. Кроме того, территории исследуются на предмет согласованности развития системы институтов социальной инфраструктуры. Для этого каждому району присваивают ранг в зависимости от обеспеченности его соответствующим элементом инфраструктуры. В случае комплексного развития территории значения рангов по всем показателям будут приблизительно одинаковыми. Обратная ситуация свидетельствует об институционально-инфраструктурном дефиците в развитии социальной сферы района.

Обеспечение сельского населения услугами социальной инфраструктуры должно носить системный характер, так как при наличии всех элементов обслуживания и их согласованного взаимодействия возникает так называемый синергетический эффект. При отсутствии или неразвитости каких-либо служб создается обратный эффект, обусловленный незавершенностью системообразования и резко снижающий эффективность всего воспроизводственного процесса.

В результате анализа обеспеченности сельских муниципальных районов Ростовской области объектами социальной инфраструктуры было выявлено, что в Дубовском, Заветинском, Кашарском, Куйбышевском, Милютинском, Морозовском, Мясниковском, Ремонтненском, Радионово-Несветайском, Усть-Донецком, Целинском, Цимлянском районах не соблюдается принцип согласованности развития социальной инфраструктуры. Так, в Дубовском районе наблюдается дефицит детских дошкольных учреждений, в Заветинском районе низкая обеспеченность селян жильем, в Кашарском районе не хватает врачей и т.д.

При утверждении приоритетности объектов инвестирования необходимо привлекать сельских жителей (их объединений) и учитывать их мнение в решении вопросов перспективной застройки сельских поселений.

После определения институционально-инфраструктурных дефицитов на основании нормативного метода определяется потребность в инвестиционных ресурсах. Нормативная база развития социальной инфраструктуры является одним из важных средств ее регулирования. Нормативное финансирование позволит гарантировать целевое распределение и использование трансфертов и, тем самым, удерживать финансовые потоки внутри отраслей социальной сферы, обеспечить одноканальность их поступления и прозрачность порядка их использования.

Построение системы государственных социальных стандартов становится главным звеном новой социальной политики, на которую возлагаются надежды преодоления кризиса социальной сферы.

Система минимальных государственных социальных стандартов должна обеспечить минимальный гарантированный уровень доходов местных бюджетов. Кроме того, следует решить проблему целевых и нецелевых финансовых ресурсов, передаваемых на муниципальный уровень в ходе регулирования межбюджетных отношений. Так, например, Европейская Хартия местного самоуправления, ратифицированная Российской Федерацией в 1998 году, рекомендует минимизировать объем трансфертов, имеющих целевое назначение и максимально использовать нецелевые трансферты. Это даст муниципалитетам большую свободу в реализации собственной политики общественного развития и увеличит их ответственность за принимаемые решения.

Задача местных властей заключается в оказании качественных профессиональных и своевременных социальных услуг населению, и оценивать результаты их деятельности необходимо именно по этим параметрам, а не по объему и направлению расходования бюджетных средств. В настоящее время осуществляется разработка стандартов качества предоставления бюджетных услуг на уровне субъектов Российской Федерации. Муниципальный уровень в этом процессе пока не задействован. Проблема заключается в отсутствии в большинстве отраслей производства бюджетных услуг самого понятия стандарта качества бюджетной услуги. Сложность разработки таких стандартов заключается в объективных бюджетных ограничениях и уровне платежеспособного спроса населения, не позволяющих устанавливать стандарты на достаточно высоком уровне или вводить плату за услуги повышенного качества.

Разработанные таким образом региональные социальные стандарты будут выражать целевые установки органов государственной власти и местного самоуправления в сфере социально-бытового обустройства сельских территорий. Эти стандарты должны носить достаточно долговременный характер, но иметь разумные временные границы, чтобы цели были достижимы за 10-15 летний период.

Определение приоритетов в системе объектов социального обустройства сельской местности (жилищное строительство, газификация, водоснабжение, учреждения медицинского обслуживания и образования и т.д.), с одной стороны, должно проводиться в контексте современной государственной социальной политики в отношении сельских территорий, но, вместе с тем, учитывать перспективы муниципального развития. В настоящее время федеральный центр выделяет значительные средства на решение приоритетных социальных задач, в том числе, и в сельской местности. Для получения действенной государственной финансовой поддержки, инвестиционный процесс в муниципальных образованиях в целом должен быть согласован с национальными приоритетами (жилищное строительство и ЖКХ, система здравоохранения, образование и др.).

В зависимости от отраслевой принадлежности объекта инвестирования определяют источники финансирования. Основными источниками финансовых ресурсов для реализации национальных, региональных

и местных задач инфраструктурного обустройства сельской местности являются: федеральный, региональный и муниципальный бюджеты; Национальный Фонд развития; Фонд содействия развитию ЖКХ; средства предприятий АПК; частные инвестиции; сбережения и накопления населения; привлеченные средства (банковские кредиты, займы и т.д.).

Так, например, жилищное строительство может вестись за счет населения, областного и местного бюджетов, средств предприятий (для своих работников). В финансировании строительства объектов здравоохранения и образования участвуют преимущественно федеральный и региональный бюджеты (в зависимости от масштабы и значимости проекта). Инвестирование в предприятия торговли, общепита, бытового обслуживания происходит, как правило, за счет средств самих предпринимателей и привлеченных кредитов.

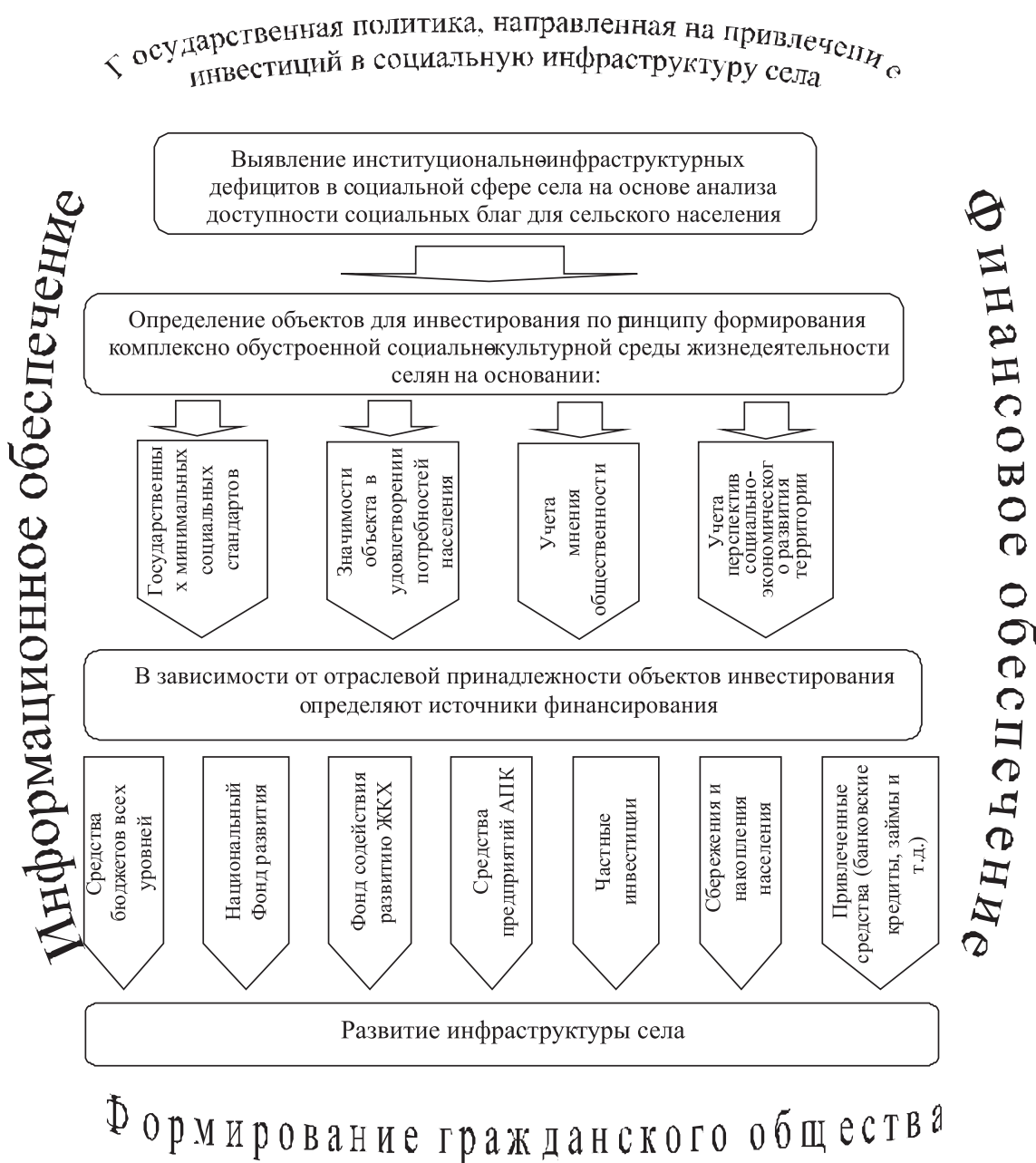


Рис. 2. Концептуальная модель инвестиционного обеспечения развития социальной инфраструктуры села

При этом необходимо учитывать, что в современных условиях без государственной поддержки сельские муниципальные образования не в состоянии эффективно участвовать в инвестиционном процессе.

Несмотря на признание на всех уровнях значимости проблемы развития социальной сферы, в 2008-2010 гг. будет сохраняться достаточно низкий уровень социальных расходов в федеральном бюджете – 2,7% ВВП или 14,4% от всех расходов федерального бюджета. Если учесть, что расходы на образование, здравоохранение, ЖКХ, социальную политику обеспечиваются в основном за счет средств региональных бюджетов и прибавить к ним межбюджетные трансферты и трансферты государственным внебюджетным фондам, то совокупная величина на социальные цели в консолидированном бюджете составит величину равную 17–18%

ВВП. Однако социальные бюджеты в промышленно развитых странах составляют, как правило, 25–30% ВВП. Таким образом, Россия тратит на социальные цели на 5–8 процентных пунктов ВВП меньше, чем развитые страны. Это во многом объясняет хроническую ситуацию недофинансирования социальной сферы. [1]

При этом имеются реальные ресурсы – средства резервного фонда, которые примерно составляют 10% ВВП. На наш взгляд, в условиях недофинансирования социальной сферы и ее критического состояния, особенно в сельской местности, дальнейшее пополнение резервного фонда нецелесообразно. Гораздо актуальнее направить инвестиции в социальную инфраструктуру. Кроме того, в консолидированном бюджете страны необходимо отдельным пунктом выделить статью расходов на сельскую социальную инфраструктуру.

Схема концептуальной модели инвестиционного обеспечения развития социальной инфраструктуры села приведена на рис. 2.

Таким образом, концептуальная модель инвестиционного обеспечения развития социальной инфраструктуры сельской местности строится на принципах всестороннего анализа инфраструктурной обеспеченности села, сосредоточения усилий на приоритетных и перспективных направлениях, совершенствования управления территориальным развитием с привлечением районных и поселковых администраций, а также населения.

Вышеприведенная модель может быть использована при формировании стратегии развития на муниципальном или региональном уровне. Такой подход позволит направлять финансовые потоки на решение наиболее неотложных задач формирования нормальных условий жизнедеятельности сельского населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Социальные аспекты проектов федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов: Материалы Аналитического вестника Совета Федераций // <http://www.iip.ru>
2. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года // <http://www.donland.ru>
3. Татаренко В. «Стоматолог едет в глубинку» // Сельская жизнь, 2007. № 9, С. 2.
4. Экспериментальный рейс уникальной амбулатории. Пресс-служба министерства здравоохранения Ростовской области // <http://www.donland.ru>

Коды классификатора JEL: Q 24, Q 28

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

АЗАРЯН Г.А.

*Азарян Г.А. Ставропольский государственный аграрный университет,
аспирант кафедры экономики и предпринимательства,
355017, г. Ставрополь, Зоотехнический пер., 12.*

Агробизнес нуждается во всестороннем регулировании со стороны государства. Одним из важнейших экономических рычагов централизованного регулирующего воздействия государства на сельскохозяйственное производство в условиях рынка является рационально организованная система налоговых платежей. Важным рычагом обеспечения устойчивого развития агропромышленного комплекса выступает кредитная система, оказывающая существенное влияние на укрепление финансового состояния предприятий аграрной сферы.

Ключевые слова: *агробизнес; налогообложение; кредиты; федеральный бюджет*

Важнейшие признаки предпринимательской деятельности – ее инициативный и самостоятельный характер. Предприниматель самостоятельно, в зависимости от выявленного спроса на производимую им продукцию и конъюнктуры рынка, прогнозирует деятельность, распоряжается полученной продукцией и прибылью. Законодательство запрещает необоснованное вмешательство государства и его органов в деятельность предпринимателя.

Однако самостоятельность предпринимателя не беспредельна, она регулируется и координируется органами государственного управления в пределах полномочий, предусмотренных законодательством. Опыт стран с развитой экономикой свидетельствует о том, что агробизнес нуждается во всестороннем регулировании со стороны государства. Это не позволяет допустить стихийности в развитии рынка сельскохозяйственной продукции: регулируются посевные площади, объемы производства, цены, экспортно-импортные поставки и т. д. Федеральный закон РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства» признает необходимость экономического воздействия государства на производство, переработку

и реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, производственно-техническое обслуживание и материально-техническое обеспечение АПК. Задачи такого воздействия — стабилизация и последующее развитие агропромышленного производства, поддержание экономического паритета между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, обеспечение продовольственной безопасности страны, защита отечественных товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства, улучшение продовольственного обеспечения населения.

Федеральным законом РФ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» установлено, что сельскохозяйственным товаропроизводителям, которые поставляют сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие для государственных нужд, могут предоставляться льготы по налогообложению, целевые дотации и субсидии, кредиты на льготных условиях, ассигнования из федерального бюджета, необходимые для обеспечения прироста объемов производства и поставок.

Совершенствование налогообложения в сельском хозяйстве. Одним из важнейших экономических рычагов централизованного регулирующего воздействия государства на сельскохозяйственное производство в условиях рынка является рационально организованная система налоговых платежей предприятий в бюджет по ставкам, обеспечивающим экономически обоснованные размеры изъятия средств в федеральные и региональные фонды и сохранение высокой материальной заинтересованности производителей в развитии и повышении эффективности производства.

В настоящее время сельскохозяйственные предприятия в нашей стране облагаются налогами и отчислениями в фонды, что порой затрудняет их финансовую деятельность, ухудшает платежеспособность, отрицательно сказываясь на эффективности предпринимательства.

Главной задачей при организации налогообложения субъектов предпринимательства – формирование «щадящего» налогового режима с возможностью его дифференциации в соответствии с финансовым состоянием производителя.

В связи с важнейшим значением цен как инструмента формирования рынка государство оказывает влияние на их образование и применение, используя различные методы воздействия. Оно определяет порядок установления и применения цен и контролирует его соблюдение. В предусмотренных законом случаях государственные органы прямо воздействуют на цены путем установления предельного их размера, либо предельного уровня рентабельности, утверждения фиксированных цен.

Отказ государства от регулирования цен усиливает монополию посредников и перекупщиков, что вызывает бесконтрольный рост цен на продовольствие.

В зависимости от порядка установления и степени вмешательства государства в формирование цен в предпринимательской деятельности используют рыночные (договорные), регулируемые и фиксированные цены [3].

Рыночной (договорной) ценой признается цена товара, которая складывается на рынке без прямого государственного воздействия под влиянием спроса и предложения. Это свободная цена, которую предприниматели устанавливают по согласованию с потребителями при заключении договоров.

Согласование цены стороны могут оформить протоколом, который признается неотъемлемой частью договора. В долгосрочном договоре в условиях инфляции возможно определение порядка применения согласованной цены. Действующим законодательством России в настоящее время предусмотрено применение в отношениях между предпринимателями в основном рыночных (договорных) цен.

Регулируемая цена определяется при прямом государственном воздействии на нее путем установления верхнего предела цены, предельного уровня рентабельности либо нормативов определения цен предпринимателями. Конкретный уровень такой цены также определяется договором, однако воля сторон в этом случае ограничена.

Фиксированная цена – твердо установленная, которая не может быть изменена в договорах. Примером могут служить тарифы на электрическую и тепловую энергию, устанавливаемые в соответствии с Федеральным законом «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в РФ».

Федеральным законом РФ «О государственном регулировании агропромышленного производства» установлено, что основа экономических отношений на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия — рыночные (договорные) цены. Вместе с тем государство устанавливает на эти виды продукции гарантированные (защитные) цены с регулярной их индексацией на инфляцию, которые должны применяться в случаях, если средние рыночные цены окажутся ниже гарантированных или при реализации сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия непосредственно государству.

Важным рычагом обеспечения устойчивого развития агропромышленного комплекса выступает кредитная система, оказывающая существенное влияние на укрепление финансового состояния предприятий аграрной сферы. Как показали проведенные исследования, механизм кредитования должен быть целенаправленным и предусматривать проведение мероприятий по рациональному использованию природных и экономических ресурсов и охране окружающей среды.

Сложившуюся организационную систему банков следует дополнить структурами, работающими по принципу обществ взаимного кредитования и кооперативных банков, учредителями которых выступили бы хозяйства и жители сельской местности. Такие структуры, по нашему мнению, в отличие от коммерческих банков, не должны ставить целью своей деятельности увеличение прибыли любой ценой. Это позволит удешевить кредит, предотвратить утечку денежных ресурсов в несельскохозяйственные сферы [2].

Расширение кредитной базы в аграрном секторе следует осуществлять за счет разработки механизмов ипотечного долгосрочного кредита под залог недвижимости, трансформации части традиционных ссуд на сезонные затраты под залог продукции, что позволит повысить надежность кредитного обеспечения и снизит банковские риски. Основным достоинством ипотечной системы кредитования станет то, что она будет гарантировать несомненность юридически значимых действий в отношении недвижимости. Ценность недвижимости как объекта залога объясняется ее высокой и обычно стабильной ценой с тенденцией к повышению. Обоснованность таких предложений подтверждает и анализ опыта развитых стран в вопросе функционирования ипотечных банков. К примеру, в странах Западной Европы, США и Канаде давно сформировалась развитая и законодательно отрегулированная система ипотеки, в основу которой положены четкие методы регистрации недвижимости, действует строгое юридическое оформление возникновения и прекращения залогового права на недвижимое имущество.

Слабое развитие ипотечного кредитования в России, тормозящее развитие кредитных отношений в настоящее время, обусловлено целым рядом причин. Одной из основных является неподготовленное использование земли в гражданском обороте и отсутствие должной системы регистрации участков. Особым препятствием для широкого развития ипотечной практики в Российской Федерации является слабая законодательная база по вопросам гарантии неприкосновенности любого вида собственности и отсутствие частной собственности на землю в широком понимании этой экономико-правовой категории развитого рынка [1]. Если обратиться к зарубежному опыту, то основу регистрационной системы, например, в Германии, составляет земельная книга, роль и порядок ведения которой регулируются германским гражданским уложением и специальным актом «Правила ведения земельной книги». В соответствии с законодательством регистрация земельных участков при установлении ипотеки сопровождается четким и понятным юридическим оформлением возникновения и прекращения залогового права на недвижимое имущество в виде закладной.

В западных странах традиционно широко практикуется кредитование под залог сельскохозяйственных земель – фермерских и других. Оно осуществляется через систему специальных ипотек и банков, часто называемых «земельными», «сельскохозяйственными», «аграрными» и т. д., через систему долгосрочного ипотечного кредитования. Ипотечные банки специализируются на предоставлении долгосрочных ссуд под залог недвижимости – земли и строений. К этому типу банков относятся и земельные банки, осуществляющие кредитные отношения с сельскохозяйственными товаропроизводителями путем выдачи ссуд в основном под залог земли.

Анализ и оценка опыта развития института ипотечного кредитования, а также современной практики широкого использования ипотеки в сельском хозяйстве развитых стран со всей очевидностью ставит вопрос о возможности использования этого механизма рыночных отношений в условиях России. В этой связи особую важность приобретает вопрос формирования кредитных ресурсов ипотечных банков. Последними, как правило, являются собственные накопления и ипотечные облигации. Ипотечные банки обычно производят и банковские операции, что позволяет им увеличивать свои доходы и поддерживать связи с широким денежным рынком. На практике используются ресурсы таких банков для предоставления ипотечного кредита, под которым понимаются долгосрочные ссуды, выдаваемые под залог недвижимости и, прежде всего, земли. Залог недвижимого имущества с целью получения ссуды часто также называют ипотекой. Этот кредит позволяет предпринимателям увеличивать размер производительного использования капитала, а землевладельцам – финансировать приобретение дополнительных участков земли.

Необходимо отметить, что особенностями ипотечного кредита являются его долгосрочность и оставление заложенного имущества в руках должника, который продолжает его использовать. При этом допускается повторный залог с получением дополнительного кредита, если ценность имущества не исчерпана предыдущими закладными и должник имеет экономическую возможность уплачивать проценты и погашать сумму долга.

В современных условиях хозяйствования в России потребность в ипотеке становится все более насущной. Это особенно актуально для отраслей, в которых ощущается острый недостаток денежных средств из-за резкого сокращения финансирования из госбюджета. К ним, прежде всего, следует отнести сельское хозяйство, которому необходимы рыночные источники финансирования и собственная развитая финансовая инфраструктура. Нынешняя ситуация в стране позволяет считать реальной возможностью активизации процессов объединения и взаимопроникновения производственного и финансового капиталов. Актуальной также становится задача объединения аграрных предприятий для обеспечения их финансовой устойчивости, создание гибких хозяйственных образований, способных обеспечить быстрый перелив капиталов и ускорить адаптацию к постоянно меняющимся запросам рынка [5].

Мощным финансовым партнером предприятий АПК, способным привлечь финансирование, для этого сектора экономики должен стать отраслевой кооперативный банк. В качестве его учредителей могут выступать сельскохозяйственные предприятия района, а также промышленные и торговые предприятия АПК, наиболее часто выступающие в роли контрагентов сельскохозяйственных предприятий. Такой финансовый союз может быть выгоден обеим сторонам: банк в результате его осуществления приобретает надежных клиентов и способность маневрировать ресурсами; предприятиям открывается возможность получения дополнительной прибыли и, как следствие, улучшения их финансового положения, увеличения скорости и повышения качества проведения взаиморасчетов и другие конкурентные преимущества. Успех деятельности банка во многом определяется рациональностью формирования его пассивов, источников вложения средств, основными компонентами которого выступают собственные, привлеченные и заемные средства [4].

Таким образом, кредитная система оказывает существенное влияние на укрепление финансового состояния предприятий аграрной сферы. Однако в нынешнем ее состоянии она не носит целевого характера и не предусматривает проведение мероприятий по рациональному использованию природных и экономических ресурсов, охране окружающей среды. В сложившейся ситуации чрезвычайно важно создать предпосылки для слияния производственного и финансового капиталов, дополнить существующую организационную систему банков структурами, работающими по принципу обществ взаимного кредитования и кооперативных банков, учредителями которых выступали бы хозяйства и жители сельской местности, перейти к кредитованию сельских товаропроизводителей преимущественно под залог земли и будущего урожая.

ЛИТЕРАТУРА

1. Добрынин В.А. Государственное регулирование агропромышленного производства: Учеб. пособие / В.А. Добрынин. МСХА, 2000.
2. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальное решение / П. Друкер. М.: Фаир-пресс, 2003.
3. Кузьмичев А.Д. Отечественное предпринимательство / А. Д. Кузьмичев, И. Н. Шанкин, М.: Прогресс-академия, 1995.
4. Райзберг Б.А. Основы бизнеса: Учеб. пособие Б. А. Райзберг. М.: Изд-во «Ось-89» 2000. 256 с.
5. Шамхалов Ф.И. Государство и экономика: основы взаимодействия; учебник для вузов / Ф. И. Шамхалов. М.: ОАО "НПО "Издательство "Экономика", 2000.

Коды классификатора JEL: M 31, L 22

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКЕ ТОРГОВЫХ УСЛУГ

ГАРБУЗ А.Г.

Гарбуз А.Г. РГУПС,
аспирант, 344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

В статье обосновывается, что главным конкурентным преимуществом торговых сетей являются низкие транзакционные издержки. Сетевая модель развития современного торгового бизнеса на основе моделирования стратегии сбалансированной системы показателей (стратегических карт) способствовала росту конкурентных преимуществ сетевых компаний розничной торговли и трансформации национальных рынков большинства стран мира. Стратегическая карта торговой компании формируется на основе моделирования стратегии развития с учетом финансовой и клиентской составляющих.

Ключевые слова: *торговые сети, стратегический маркетинг, сбалансированная система показателей, розничная торговля, конкурентные преимущества, стратегическая карта.*

Сегодня торговые российские компании пока не в состоянии конкурировать с транснациональными сетевыми операторами и предлагать технологии обслуживания клиентов за пределами сферы коммуникации, так как они не имеют развитой сетевой структуры. С точки зрения синергетики базовым принципом (аттрактором) [3] сетевой торговли в условиях глобальной экономики является эффективность производства, которая отбраковывает одних участников рынка и дает преимущества другим, организуя потоки высвобождающихся ресурсов от первых ко вторым, одновременно отсекая первых от потребительских благ, на которые они уже не имеют экономического основания претендовать.

Для обозначения сетевых объединений в экономической литературе используются понятия «интегрированная корпоративная структура», «связанно-диверсифицированная система», «интегрированная бизнес-группа», которые все чаще заменяются понятием «сетевое предприятие». Большинство исследователей, как отмечает Г.В. Козлов, «под сетевым предприятием понимают совокупность предприятий и организаций, сохраняющих статус отдельных хозяйствующих субъектов, но объединенных целями, функциями, обязательствами, при наличии единого координационного центра» [4].

Спрос как фактор, непосредственно стимулирующий производственную активность предпринимателя, превращается в производный момент, в определяющей степени зависящий от эффективной маркетинговой стратегии не только производителя, но и маркетинговой технологии продаж, основанной на сегментации рынка, формировании потребностей покупателя, продвижении продуктов и услуг. Фактически предложение формирует спрос.

«Эффективная передача точной информации, – пишет М. Фридман, – будет осуществляться впустую, если у тех, кому она адресована, нет стимула действовать (и действовать правильным образом), исходя из этой информации. Одним из замечательных свойств системы, свободно складывающихся на рынке цен, является тот факт, что цены, передающие информацию о состоянии рынка, одновременно обеспечивают и стимул, и возможности реагировать на эту информацию» [7].

Главным конкурентным преимуществом иностранных торговых сетей являются низкие транзакционные издержки. Сетевая модель развития современного бизнеса на основе моделирования стратегии сбалансированной системы показателей (стратегическая карта) способствовала росту конкурентных преимуществ сетевых корпораций и трансформации национальных рынков большинства стран мира. Механизм реализации стратегии сетевых корпораций основан на стратегической карте ведения бизнеса.

Стратегическая карта формируется на основе опережающей стратегии развития с учетом финансовой и клиентской составляющих. Финансовая составляющая описывает материальные результаты реализации стратегии при помощи традиционных финансовых понятий. Такие показатели, как стоимость для акционеров, прибыльность, рост доходов и удельные издержки, являются отсроченными индикаторами, свидетельствующими об успехе стратегии компании. Клиентская составляющая определяет предложение потребительной ценности для целевых клиентов. Потребительское предложение – условие, при котором нематериальные активы создают стоимость.

Составляющая обучения и развития отражает те нематериальные активы, которые являются наиболее важными для стратегии. Цели этой составляющей устанавливают виды деятельности (человеческий капитал), системы (информационный капитал) и моральный климат (организационный капитал), необходимые для поддержки процессов создания стоимости. Все они должны быть взаимосвязаны, соответствовать основным внутренним процессам и стратегии компании. Цели четырех составляющих связаны друг с другом причинно следственными отношениями. Финансовые результаты могут быть получены только в том случае, если удовлетворена целевая группа клиентов. Предложение потребительной ценности клиентам описывает, как увеличить продажи и завоевать лояльность целевых клиентов. Внутренние процессы же создают и предоставляют клиенту это предложение. Нематериальные активы, поддерживающие осуществление внутренних процессов, представляют основание для стратегии. Приведенные в стратегическое соответствие цели всех составляющих – и есть основной инструмент создания стоимости, а, следовательно, последовательной маркетинговой стратегии.

Если признать, что существуют два основных направления маркетинговой деятельности в сфере услуг: клиент и контактный персонал, то можно предположить, что задача управления состоит в том, чтобы обеспечить платформу для передовой линии и для вспомогательных функций. Клиентоориентированная стратегия персонала, представляющего фирму, может значительно усилить эффективность маркетинговой стратегии. Важной задачей управления является инициация таких изменений в работе основных систем и ресурсов, которые приведут к непрерывному совершенствованию.

Предоставление дополнительных полномочий по работе с клиентами контактному персоналу становится маркетинговой стратегией возрастающего значения. Одним из средств предоставления работникам большие полномочия и возможности является внутрифирменный маркетинг. Эта концепция развилась в рамках маркетинга услуг, но сейчас применяется во всех организациях. Внутренний маркетинг основан на представлении о том, что в фирмах, предоставляющих услуги, где большое количество сотрудников вступают в непосредственный контакт с клиентом.

Во внутреннем маркетинге технологии развития нацелены на формирование корпоративной культуры и профессиональному росту сотрудников. Предоставление новой информации не только будет способствовать повышению уровня знаний, появлению новых стимулов у менеджеров и сетевых агентов корпорации, но обеспечит усиление бренда компании. Миссия организации – это некая отправная точка, которая определяет не только цель существования самой компании, но и место сетевых бизнес-подразделений в общей корпоративной архитектуре. Миссия и основные ценности, ей сопутствующие, остаются достаточно стабильными на протяжении всего времени. Концепция ведения бизнеса, определяя направление деятельности, должна способствовать привлечению персонала к участию в реализации стратегии фирмы.

Информационно-сетевая концепция определяет движение компании к реализации стратегии устойчивого развития бизнеса. Стратегия разрабатывается и развивается в течение всего времени, чтобы отвечать изменяющимся условиям внешней среды и внутренним возможностям. Большинство организаций уже сформулировали свою миссию и соответствующее видение. Конечно, все они различаются в зависимости от рода деятельности и целей, но есть некоторые общие положения, которые характеризуют эти понятия:

Рост эффективности сетевой корпорации является фактором финансовой устойчивости, которая достигается двумя способами:

1. Во-первых, это снижение себестоимости посредством снижения прямых и косвенных издержек, позволяет компании производить то же количество продукции при более низких затратах на оплату труда, материалов, электроэнергии и поставок.
2. Во-вторых, более эффективно используя свои финансовые и физические активы, фирма сокращает оборотный и основной капиталы, необходимые для поддержания достаточного уровня устойчивости бизнеса. Например, применяя подход «точно в срок», компания может поддерживать необходимый уровень продаж без избыточного запаса товаров и материалов, сокращая незапланированные расходы, – повысить производительность, не увеличивая инвестиции в оборудование.

Миссия и видение должны способствовать формированию общих целей развития франчайзинговых сетей. Это помогает собственникам и руководителям франчайзинговых агентств, клиентам и сотрудникам понять, что представляет собой их компания и чего она намеревается достичь. Отсутствие разработанной стратегии ведения бизнеса, миссии и концепции развития франчайзинговых сетей в России ограничивает рост и доходность компаний.

Связь стратегии и финансовой устойчивости компании возникает в том случае, если организация устанавливает некое равновесие между двумя зачастую противоречащими друг другу факторами – ростом и производительностью. Чтобы обеспечить рост доходов и создать дополнительную стоимость, требуется значительно больше времени, чем для повышения производительности. Главной финансовой целью должен быть устойчивый рост стоимости для акционеров. Именно поэтому финансовый компонент стратегии должен иметь и долгосрочный (рост), и краткосрочный (производительность) показатели. Мгновенное уравнивание этих противоборствующих сил является организационной моделью для стратегической карты.

Вероятность неинституционального поведения сетевых партнеров, вольных трактовок условий сотрудничества – один из главных факторов, сдерживающих развитие франчайзинга в России. Многогранная индивидуальность каждого партнера тормозит передачу и внедрение необходимых технологий, а это сдерживает рост товарооборота. Иностранные франчайзеры либо откладывают освоение российского рынка, либо ужесточают правила отбора претендентов. Для того чтобы российскому франчайзи поверили, обычно нужен гарант на Западе, на имя которого будет заключен договор, а это очень непрочная схема.

Что происходит, когда правила и технологии, утвержденные франчайзером, не соблюдаются? В этом случае существенно возрастают риски владельца бренда. Как правило, партнеру по сети передаются ноу-хау и методики работы, которые тот может скопировать и использовать для открытия нового конкурирующего бизнеса. Франчайзер рискует репутацией и стоимостью бренда, и могут начаться осложнения в дальнейшей работе на конкретной территории. Поэтому, жесткий контроль в отношении франчайзи на развивающихся сетевых рынках становится нормой.

Несмотря на то, что франчайзинговые технологии создаются по западным образцам, в процессе применения они неизбежно приобретают национальную специфику: как зарубежные, так и местные франшизные системы функционируют в России несколько иначе, чем во всем мире. Российские компании крупных городов уже сами создают франчайзинговые системы, а не только встраиваются в западные или московские.

В теории сетевой экономики существуют два типа франчайзинга – товарный и бизнес-формат. В первом случае франчайзи (покупатель франшизы) становится эксклюзивным продавцом товара под брэндом франчайзера. Покупатель обязуется приобретать продукцию только у владельца марки и отказывается от реализации конкурирующих товаров. Во втором случае делается акцент не на поставке товаров, а на стандартизации и регламентации всех операций, технологий изготовления и продвижения продукта. При таком подходе бизнес каждого франчайзи стандартен, легко контролируем держателем марки.

Франчайзи закупают методику обучения и учебные пособия, а также оплачивают обучение своих преподавателей. Реализация клиентоориентированной стратегии сети предполагает осуществление контроля ее реализации. Задача стратегического контроля – сопровождать стратегию этого направления. Сопровождение включает в себя проверку адекватности формулировки стратегии, ее внедрение и реализацию. Гарантом успеха управленческой стратегии в сетевой структуре является методическое и информационное обеспечение, кадровый потенциал, позиционирование фирмы внутри сети так, чтобы получить конкурентное преимущество.

Формирование сетевых корпораций вызывает необходимость разработки новой системы менеджмента на основе развития управления кадрового потенциала, так как конкурентоспособность сетевых структур фирмы в условиях новой экономики определяется уровнем корпоративных технологий. Формирование новой концепции управления персоналом в сетевых структурах является существенным резервом их стратегии роста, несмотря на то, что качество персонала (знания, технологии), относящееся к нематериальным активам, на первый взгляд, не оказывает прямого воздействия на финансовые результаты корпорации. Система переподготовки кадров становится важным блоком стратегии корпорации, реализующей сетевую модель развития. В современной системе управления существуют различные типы менеджеров (нижнего уровня, среднего уровня, высшие менеджеры; линейные и штабные менеджеры; функциональные и генеральные менеджеры), поскольку сетевые организации, в которых они действуют, достаточно разнообразны (услуги, розничная или оптовая торговля и др.) по многим показателям (размер, возраст, географическое положение, потребительская база), то стратегия развития сети включает задачи управляющих кадров в развитии торгового бизнеса, параметров оценки компетентности менеджеров.

Разработанная С. Анхолтом модель «стратегического управления персоналом» представляет собой каталог для систематизации новых требований, предъявляемых к управленческому персоналу торговой сети с известным брэндом [1]. В модели С. Анхолта компетентность менеджеров оценивается как сумма компонентов: функциональной компетентности, ситуативной, интеллектуальной и социальной компетентности. Функциональная компетентность – знание о технологии, маркетинге, контроллинге, а также способность к приобретению и усвоению профессиональных знаний.

Ситуативную компетентность – требования к управлению, которые обусловлены спецификой различных фаз жизненного цикла фирмы. Интеллектуальная компетентность – сочетание аналитического мышления с умением мыслить в категориях комплексных связей. Социальная компетентность является четвертой составляющей и охватывает коммуникационные и интегративные способности управленцев, проявляющиеся как во внутрифирменной деятельности, так и при взаимодействии с внешней средой.

В экономической литературе предлагается определять качественную характеристику только через функции управления и степень управленческого мастерства (опыта). Под организационной составляющей подразумеваются три управленческих роли:

- интегратора-координатора (эффективная интеграция ресурсов и организация совместной трудовой деятельности персонала, формирование управленческой команды);
- коммуникатора (организация эффективных деловых и межличностных коммуникаций, обеспечение сбора и переработки информации для обоснования управленческих решений);
- социального контролера (организация внешнего и внутреннего контроля исполнения управленческих решений, обеспечение систематической оценки труда каждого сотрудника) [6].

И.К. Ильина в своей работе выделяет следующие функции: стратегическое планирование, организация, контроль и оценка деятельности подчиненных, мотивация труда, подбор и их развитие, управление социально-психологическим климатом коллектива [2]. В условиях новой экономики в эту систему, по нашему мнению, следует включать функции нормирования, маркетинга, инновационной деятельности, информационно-адаптивности.

Автоматизация работы с персоналом – сложная задача, человеческий фактор – с трудом поддается анализу, оценке и категоризации. Необходимо формализовать сложные многоступенчатые процессы подбора, карьерного роста, переподготовки работников. В структуре обширной сети появляется возможность внедрять новые технологии HR-менеджмента, связанные с большими массивами данных и их обработкой. Например, «запустить масштабную многопрофильную программу обучения при наличии информационной системы, по оценкам специалистов, гораздо проще, чем без нее» [5].

Отметим, что бизнес-процессы по управлению персоналом, безусловно, нет необходимости внедрять во всех службах сетевых корпораций, однако там, где первый, «учетный» этап автоматизации прошел успешно, менеджеры начинают задумываться над долгосрочными стратегиями HR-менеджмента и полноценной автоматизацией этой работы. Выделим перечень наиболее важных функций менеджмента в корпоративной сетевой структуре: планирование, организация, руководство и контроль:

1. Планирование представляет собой способ руководства бизнесом путем установления целей и разработки стратегии, необходимой для достижения этих целей, а также сбор и анализ информации для этого. Эта функция занимает центральное место в стратегии предприятий по производству и реализации табачных изделий, так как регламентирует поведение объекта в процессе реализации поставленных перед ним целей, требует учета всех наличных ресурсов, стоимости их приобретения, поставок, распределения и рационального использования. В условиях развития торговой сети возникает потребность нахождения наиболее экономичных, оптимальных решений по работе с поставщиками, поэтому, логистические сети известных торговых фирм используют экономико-математические методы и ЭВМ, с помощью которых вырабатываются различные варианты управленческих решений.
2. Организация включает определение особых действий и ресурсов, которые необходимы для реализации разработанного плана, а также принятия решений о распределении полномочий, обязанностей и ответственности. Это совокупность приемов и методов рационального сочетания элементов и звеньев управляющей системы в ее взаимосвязи с управляемым объектом и другими управляющими системами во времени и пространстве.
3. Руководство включает модель трансляции информационного капитала по сети. Эта функция осуществляется в целях обеспечения согласованной работы участвующих в процессе выполнения плановых заданий производственных и функциональных подразделений предприятия.
4. Контроль включает анализ достигнутых результатов, направляющую, наблюдательную и регулируемую деятельность, нацеленную на то, чтобы помочь обеспечить организационное исполнение в соответствии со стратегической картой ведения бизнеса. Для этого сетевой менеджмент разрабатывает детальный план контроля, предусматривающий систематическую проверку состояния дел, ее очередность и сроки.

Организационная структура сетевого предприятия, фиксирующая взаимоотношения между подразделениями и сферами деятельности, может способствовать расхождению краткосрочных оперативных целей структурных единиц и долгосрочных стратегических целей предприятия. Для структурных подразделений приоритетными являются индикативные параметры оценки их деятельности, так как механизм мотивации сотрудников ориентируется на достигнутые показатели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анхолт С. Менеджмент сети оптовой и розничной торговли. М.: ТЕИС, 2003. С. 234.
2. Ильина И.К. Стратегический менеджмент в условиях несовершенной конкуренции // Управление риском, 2003. № 4. С.23.
3. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. М., 1997. С.123.
4. Козлов Г.В. Сетевые торговые предприятия: роль в экономике, оценка конкурентоспособности и перспективы развития. Новосибирск, 2004. С.66-67.
5. Современные ИТ-решения // Эксперт Северо-Запад, 2005. № 15 от 18 апреля. С.24.
6. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики. / Под науч. ред. Р.Марра, Г.Шмидта. М., 1997. С.79
7. Фридман М. Могучая рука рынка // Фридман и Хайек о свободе. М., 1990. С. 39.

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ СБЫТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ АПК

БАШЕЛУТСКОВ П.П.*Башелутсков П.П. Волгоградский государственный университет, аспирант кафедры Экономической теории и экономической политики, htes@volsu.ru*

В статье приведен анализе инфраструктуры АПК и сбытовой инфраструктуры в частности, которая составляет совокупность специализированных видов деятельности, функции которых заключаются в предоставлении субъектам АПК услуг по реализации сельскохозяйственной продукции, маркетинговой деятельности, информационному и консультационному обеспечению сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: *инфраструктура АПК; сбытовая инфраструктура; торговое посредничество; системный подход*

Первичной формой сбытовой инфраструктуры являлось торговое посредничество, которое возникло в результате обособления торговли как специфической функции отдельных товаропроизводителей. Данный процесс был связан с углублением общественного разделения труда. Торговые посредники содействовали установлению опосредованных отношений (деловых связей) между товаропроизводителями и покупателями, с целью ускорения движения товаров в сфере обращения. Товаропроизводителям часто было выгодно обращение к торговым посредникам, поскольку в этом случае они минимизировали затраты на проведение операций по продаже произведенной продукции.

Торговое посредничество укоренялось по мере развития товарного способа производства и приобретало соответствующие формы организации [5]. В современных условиях торговые посредники имеют возможность осуществлять сделки по купле-продаже товаров с более низкими транзакционными издержками, по сравнению с возможным уровнем затрат в случае самостоятельной организации системы сбыта.

Организационные процессы в рамках сбытовой инфраструктуры содержат в себе социальную сущность, а взаимодействие субъектов АПК (сельскохозяйственных предприятий, крестьянских и фермерских хозяйств, посреднических структур, предприятий оптовой и розничной торговли) должно быть сбалансировано и предполагает необходимость координации их действий.

Сбытовая инфраструктура создает условия и предпосылки для реализации интересов и целей всех субъектов АПК. У производителей сельскохозяйственной продукции существует возможность выбора наиболее подходящего канала распределения, позволяющего минимизировать транзакционные издержки. Перерабатывающие предприятия приобретают сырье для производства готовой продукции, а у потребителей есть своя система жизненно важных интересов – возможность приобретать качественную продукцию в необходимом количестве и по доступным ценам.

Характерными признаками сбытовой инфраструктуры АПК являются комплексность и формализация. Сбытовая инфраструктура АПК является системой, которая действует рационально, имеет установленную цель, связанную с организацией эффективного механизма реализации сельскохозяйственной продукции. Элементный состав сбытовой инфраструктуры должен быть сформирован таким образом, чтобы создать структуру (систему сбыта и распределения сельскохозяйственной продукции), позволяющую достигать интегральной цели с минимальными издержками.

При анализе инфраструктуры АПК и сбытовой инфраструктуры, в частности, современными исследователями используются различные подходы [3]. Часть из них концентрирует свое внимание на рассмотрении элементного состава инфраструктуры, другие связаны с изучением сущности, функций, свойств, а также особенностей функционирования и развития сбытовой инфраструктуры АПК. Считаем возможным классифицировать подходы к изучению сбытовой инфраструктуры АПК, с учетом разделения их на системный, исторический, комплексный и структурно-функциональный подходы.

Исследование сбытовой инфраструктуры с позиций системного подхода дает возможность охарактеризовать такие свойства сбытовой инфраструктуры АПК, как целостность, организованность, системность, описать особенности взаимосвязи между ее элементами и взаимоотношения с другими подсистемами инфраструктуры АПК – информационной, социальной, производственной. Применение системного подхода к рассмотрению сбытовой инфраструктуры АПК позволяет значительно расширить представления о ее сущности и тенденциях развития, более глубоко и всесторонне раскрыть содержание происходящих процессов, выявить объективные закономерности формирования этой многоаспектной системы. Сбытовая инфраструктура – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, обладающая свойствами целостности и устойчивости. Сбытовую инфраструктуру АПК можно рассматривать как интегрированное целое, в котором каждый структурный элемент (оптовые продовольственные рынки, предприятия оптовой и розничной торговли, товарные биржи, торговые дома) занимает строго определенное место и выполняет исключительно ему присущие функции. Сбытовая инфраструктура будучи целостным, системным образованием, обладает свойством устойчивости, т.е. всегда стремится восстановить нарушенное равновесие,

компенсируя возникающие под влиянием внешних факторов изменения. Так, в условиях перехода к рыночной экономике в начале 1990-х годов для многих крупных перерабатывающих предприятий, с одной стороны, возникла проблема сырьевой обеспеченности, с другой, появились трудности при сбыте готовой продукции. В этих условиях предприятия, специализирующиеся на переработке сельскохозяйственной продукции были вынуждены диверсифицировать каналы закупок, прибегая к услугам частных посредников, закупая сырье у фермеров и частных крестьянских подворий.

Совершенствуя каналы сбыта, перерабатывающие предприятия, изменяли и расширяли ассортимент выпускаемой продукции. В результате этого увеличилось число случайных покупателей, появились нетрадиционные каналы сбыта, такие, как продажа продукции посредникам, реализация ее через оптовые продовольственные рынки, сезонные продовольственные ярмарки. Продуктовая цепочка на стадиях после переработки сократилась. Из нее исчезло традиционное оптово-посредническое звено (сбытовая база), в то же время резко возросло значение прочих поставок на потребительский рынок. Многие сельскохозяйственные предприятия стали самостоятельно вывозить продукцию для ее реализации за пределами своего региона.

Состав сбытовой инфраструктуры представляет собой совокупность элементов, образующих целостную систему распределения сельскохозяйственной продукции. Современная сбытовая инфраструктура АПК состоит из ряда элементов: предприятия оптовой и розничной торговли, оптовые продовольственные рынки (ОПР), продовольственные биржи и аукционы, торговые дома, сезонные продовольственные ярмарки.

Использование структурно-функционального подхода обеспечивает возможность рассмотрения композиции сбытовой инфраструктуры АПК, соединение отдельных составляющих в единое целое. Таким образом, можно установить ее роль, место и назначение отдельных элементов в инфраструктуре, механизм их взаимоотношения между собой, характер, формы и степень влияния на другие элементы. Очевидно, что конкретный состав элементов и субъектов АПК предопределяет возможные варианты формирования сбытовой инфраструктуры комплекса.

В свою очередь, определенной сбытовой инфраструктуре соответствуют конкретные варианты ее компонентного состава. Однако, соответствие между элементами, входящими в состав сбытовой инфраструктуры и самой инфраструктурой не является полным, отсутствует жесткая закреплённость сбытовой инфраструктуры за определенным элементным составом.

Так по своей сущности современная сбытовая инфраструктура АПК отличается от аналогичной модели инфраструктуры в период централизованно – плановой экономики, хотя и в той и в другой модели содержатся повторяющиеся, аналогичные элементы – предприятия оптовой и розничной торговли, сельскохозяйственные и перерабатывающие предприятия. При одном и том же составе сбытовой инфраструктуры могут быть разные, иногда значительно различающиеся модели ее организации.

Применение структурно-функционального подхода позволяет:

- изучить проявление целенаправленности функционирования сбытовой инфраструктуры и определить ее функции;
- установить то место, которое занимает сбытовая инфраструктура АПК в интегральной инфраструктуре комплекса;
- выявить взаимодействие сбытовой инфраструктуры с другими инфраструктурными элементами АПК и оценить зависимость между отдельными элементами в рамках сбытовой инфраструктуры.

Исторический подход определяет, интегрирует прошлое и современное состояние сбытовой инфраструктуры, позволяет установить закономерности перехода от прежней модели сбытовой инфраструктуры к ее современному состоянию.

Ряд исследователей [2], при анализе сущности сбытовой инфраструктуры АПК, связывают ее с понятием торговой услуги, что, на наш взгляд, не совсем правомерно, поскольку помимо услуг по реализации сельскохозяйственной продукции, сбытовая инфраструктура так же обеспечивает выполнение маркетинговой, информационной функции, обеспечивает функционирование системы консультационных услуг.

Включение в состав инфраструктуры видов деятельности, результаты, функционирования которых выступают в специфической форме услуг, как отмечает В. Федько, вытекает из необоснованного отождествления сферы услуг и инфраструктуры, когда особенности первой экстраполируются на вторую [8]. Подчеркивая неправомерность такого подхода, Е. Румянцев пишет: «нередко в качестве общего признака выделения сферы услуг берется специфика производимых потребительских стоимостей, принимающих форму результата, неотделимого от процесса труда» [4]. Однако этот процесс характеризует не все отрасли, которые обычно принято включать в сферу услуг, в частности, он не может быть отнесен к науке, кредитно-финансовой системе, торговле. Здесь, речь идет о комплексе отраслей, выделяющихся в результате развития общественного разделения труда и связанных с продолжением производственных процессов в сфере обращения и распределения. В качестве существенных признаков и критериев сбытовой инфраструктуры значительная часть исследователей [6] выделяет следующие:

- производственная деятельность инфраструктуры не создает новой натурально-вещественной формы продукта, а лишь увеличивает стоимость уже созданной;
- продукция сбытовой инфраструктуры, выступающая в форме процессов перемещения, транспортировки, хранения сельскохозяйственной продукции, а также сбора и анализа информации о ситуации на продовольственном рынке, подлежит потреблению в момент предоставления этих услуг;
- процесс оказания услуг в ходе функционирования сбытовой инфраструктуры неотделим от потребления полезного эффекта.

Названные особенности услуги позволяют разграничивать такие понятия, как выполнение услуг и обслуживание. Хотя довольно часто их общее функциональное назначение приводит к неоправданному отождествлению этих понятий. В этой связи мы разделяем точку зрения Л. Ибрагимова [1], что объединение отраслей инфраструктуры только по признаку выполнения услуг является недостаточно обоснованным, и влечет за собой необходимость разграничения понятий сфера обслуживания, сфера услуг и инфраструктура.

Сбытовая инфраструктура АПК представляет собой часть общей инфраструктуры АПК, выделенной по функциональному признаку и обеспечивающей возможность эффективной организации распределения сельскохозяйственной продукции. Она охватывает все этапы процесса распределения: транспортировку, складирование, хранение, реализацию, сбор информации о ситуации на рынке.

Для организации системы сбыта важным фактором является предварительная оценка емкости рынка. Чем она обширнее, тем больше у сельскохозяйственных предприятий шансов найти потребителей и реализовать свою продукцию. Также значимым фактором является степень отдаленности сельскохозяйственного предприятия от рынка сбыта. При близком расположении затраты на транспортировку единицы продукции до потребителя будут ниже, чем себестоимость ее производства, кроме того, на рынок возможно поставлять скоропортящуюся продукцию. Если же рынки сбыта, расположены на средней удаленности, то поставка на рынок скоропортящейся продукции оказывается затруднительной, требуется ее первичная переработка, что приведет к росту себестоимости производства и в конечном итоге приведет к росту цен.

Изучение рынка является одной из главных предпосылок успешной реализации продукции АПК. У сельскохозяйственных товаропроизводителей всегда присутствует четкая специализация, ориентация на определенный сегмент рынка, например, рынок зерна, мясной, молочной продукции и др. Процесс производства носит сезонный характер, с ярко выраженными периодами роста и спада производства. Поэтому процесс исследования рынка, определение его емкости, поиск новых рынков сбыта позволяют организовать эффективную систему реализации сельскохозяйственной продукции.

Расходы на транспортировку сельскохозяйственной продукции также существенно влияют на рост цен на рынке. Производить продукцию, требующую больших транспортных затрат, могут далеко не все сельхозпредприятия. Даже экономически устойчивым хозяйствам в случае их расположения далеко от рынка сбыта придется работать в убыток. Поэтому организация рациональной системы сбытовой инфраструктуры является одним из приоритетных направлений развития АПК в современных условиях.

Особенность распределения сельскохозяйственной продукции заключается в том, что сами сельскохозяйственные товаропроизводители имеют ограниченные возможности влияния на формирование каналов распределения. Это связано с сырьевым характером самой продукции, необходимостью ее переработки, ограниченным сроком хранения. Объективную необходимость интеграции сельскохозяйственных производителей между собой и со своими рыночными партнерами определяет удаленность товаропроизводителей от конечного потребителя, высокие транзакционные издержки.

На долю транзакционных издержек приходится около 25 процентов от общих затрат предприятия. Рациональная организация сбытовой инфраструктуры АПК позволит оптимизировать транзакционные издержки и эффективно управлять ими, что, безусловно, важно для снижения себестоимости продукции, роста рентабельности и прибыли. Оптимизация предполагает не только снижение размера транзакционных издержек, можно говорить и об их росте, но в том случае, если он связан с использованием различных новшеств в технологиях, маркетинге, управлении производством, с обеспечением качества товаров и услуг. Механизм управления транзакционными издержками в АПК должен обеспечивать выявление, анализ, планирование, а также воздействие на величину таких затрат по транзакциям.

Планирование размера транзакционных издержек с использованием экономико-математического моделирования и прогнозирования может способствовать существенному их сокращению. Использование маркетинговых технологий позволит решить проблему оптимизации транзакционных издержек. Как отмечает, например, В. Стукач [7] путем формирования рациональных «продуктовых цепочек», за счет снижения расходов на обладание информацией, использования системы электронной торговли существует возможность значительно повысить эффективность сбытовой инфраструктуры АПК.

Определяя сущность, состав и основные функции сбытовой инфраструктуры АПК, в соответствии с общей методикой анализа рыночной инфраструктуры, можно выделить три блока функций: распределительный, коммуникационный и регулирующий.

Таблица 1

Функции сбытовой инфраструктуры АПК

Распределительные	1. Продвижение – предполагает организацию системы сбыта, движение продукции от производителя к потребителю; 2. Операционные функции – транспортировка, доставка, хранение сельскохозяйственной продукции;
Коммуникационные	1. Информационная деятельность – сбор, анализ и распространение информации о параметрах рынка сельскохозяйственной продукции; 2. Посредническая – установление контактов, проведение переговоров, поиск поставщиков, рынков для реализации и т.п.; 3. Сервисная – оказание консультационных услуг
Регулирующие	1. Установление контактов с покупателями сельскохозяйственной продукции; 2. Принятие рисков, связанных с реализацией сельскохозяйственной продукции;

Распределительный блок непосредственно включает в свой состав функции, связанные с распределением, реализацией продукции, выбором каналов и механизмов реализации. Коммуникационный блок функций связан со сбором, анализом и распространением информации субъектам АПК своевременной и достоверной информации о текущей ситуации на рынке. Регулирующий блок функций направлен на регламентацию процессов товародвижения, поддержание сбалансированности спроса и предложения на сельскохозяйственную продукцию. Реализация регулирующих функций также предполагает формирование и поддержание взаимосвязей между сельскохозяйственными товаропроизводителями и потребителями сельскохозяйственной продукции, создание эффективной системы реализации произведенной продукции.

Таким образом, сбытовая инфраструктура АПК составляет совокупность специализированных видов деятельности, функции которых заключаются в предоставлении субъектам АПК услуг по реализации сельскохозяйственной продукции, маркетинговой деятельности, информационному и консультационному обеспечению сельскохозяйственных товаропроизводителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ибрагимов Л.А. Инфраструктура товарного рынка. / Л.А. Ибрагимов. М.: «Изд-во ПРИОР», 2001. С. 37.
2. Каменева Н.Г. Организация биржевой торговли: учебник для вузов. М.: Биржи и банки, ЮНИТИ. 1998.
3. Морозов А.В. Проблемы трансформационных изменений в инфраструктурной сфере региона. // Экономика и управление. 2007. № 3. С. 156–159; Ибрагимов Л.А., Инфраструктура товарного рынка. / Л.А. Ибрагимов. М.: «Изд-во ПРИОР», 2001; Колодин В.С. Логистическая инфраструктура регионального товарного рынка. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1999; Стороженко О., Безменова Н. Функции, структура и инфраструктура рынка // Бизнес Информ. Харьков, 1999. № 7–8 (апр.). С. 54–57.
4. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. / Е.Е. Румянцева. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 580.
5. Русскова Е.Г. Инфраструктура рыночной экономики. / Е.Г. Русскова. Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2006. С. 106–112.
6. Стороженко О., Безменова Н. Функции, структура и инфраструктура рынка // Бизнес Информ. Харьков, 1999. № 7–8 (апр.). С. 54–57; Шумаев В. В., Сокольчик Н. Развитие инфраструктуры – важнейший фактор становления товарных рынков России // Вопросы экономики. 1999. № 7. С. 49–53; Терентьев В.Г. Проблемы функционирования и развития инфраструктуры народного хозяйства. // Труды семинара ВНИИ системных исследований. М., 1979. С. 47; Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Ростов н/Д: Феникс, 2000.
7. Стукач В. Управление транзакционными издержками в АПК // АПК: экономика, управление. 2006. № 3. С. 18–20.
8. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Ростов н/Д: Феникс, 2000. С. 21.

Коды классификатора JEL: C15, M000

РЕФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

РУДАКОВА О.С.

Рудакова О.С. Всероссийский заочный финансово-экономический институт, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой Банковских технологий, OIRud@yandex.ru

Статья посвящена анализу методологических особенностей реформирования современных бизнес-структур с использованием реинжиниринга бизнес-процессов и имитационного моделирования.

Ключевые слова: *реинжиниринг; бизнес-процесс; информационные технологии; имитационное моделирование; модель; стратегия внедрения*

Радикальные изменения в экономике не могут осуществляться без использования новых инструментов и методов, повышающих эффективность деятельности организаций. Чтобы стать лидером, необходимо использовать стратегию опережающего, а не догоняющего инновационного развития, технологии нового поколения. В полной мере это относится и к организационным технологиям.

Обращение к теме реинжиниринга, под которым понимается кардинальное изменение традиционной функционально-ориентированной структуры управления и производства компании, основанное на выделении взаимодействующих бизнес-процессов, обусловлено необходимостью внедрять принципиально новую модель бизнеса.

Такая системная трансформация – явление достаточно новое для российских организаций, однако она позволит снять многие типичные проблемы функционально-ориентированных структур управления: не-

заинтересованность в общих результатах, усложненность обмена информацией; конкуренция и конфликты между обособленными подразделениями.

Особенно актуальным реинжиниринг бизнес-процессов является для кризисных предприятий, так как последствия доминирования функционального управления для них особенно разрушительны, а радикальное перепроектирование наиболее обосновано и экономически эффективно.

Основы теории реинжиниринг бизнес-процессов были заложены в США в 1984—1990 гг., и с тех пор методологию реинжиниринга используют в своей работе крупнейшие компании — лидеры мирового рынка, значительно улучшая результаты своей деятельности.

Широкое развитие теории и практики реинжиниринга бизнеса связано с тем, что доминирование функционального подхода в управлении, обеспечивая эффект от разделения труда, порождает множество проблем. Среди них можно выделить следующие.

- Вертикальные организационные структуры приводят к тому, что процесс разделяется между различными подразделениями. Это вызывает сбои из-за недостаточной координации работы и противоречивости целей различных подразделений в рамках одного процесса и разделения ответственности за его осуществление.
- Функциональные подразделения прямо не заинтересованы в общих результатах деятельности, так как оценка их работы мало связана с общими результатами деятельности организации в целом.
- В вертикальных структурах, ориентированных на функциональное разделение труда, из-за бюрократических процедур и жесткой иерархии в управлении чрезмерно усложнен обмен информацией по горизонтали. Результатом такого управления нередко служат потери фактических и потенциальных клиентов.

Дополнительно усиливает необходимость масштабной реорганизации реинжинирингового типа одна из глобальных тенденций мировой экономики – индивидуализация потребительского поведения. В условиях высокого уровня насыщения спроса и доступности информации о производимых товарах и услугах выигрывает та организация, которая способна максимально гибко реагировать на запросы потребителей. Функционально-ориентированные структуры изначально не предполагают возможность такой степени учета изменений в потребительских предпочтениях.

К сожалению, не смотря на существенные изменения, многие организации продолжают по инерции держаться за старые управленческие идеи. Поэтому необходимо переосмыслить способы организации бизнеса и использовать принципиально новый подход к управлению – реинжиниринг, который позволит в полной мере реализовать преимущества новых технологий.

Стратегии применения информационных технологий определяют методы, с помощью которых они изменяют современный бизнес, и пути управления этими переменами.

Непрерывно изменяющаяся внешняя среда уже сама по себе обуславливает необходимость постоянных изменений. Осознание необходимости этого является первостепенным условием эволюции каждого менеджера и организации в целом. Не отслеживая тенденции рынка, запросы потребителей, новейшие технологические достижения, нельзя удержать собственные позиции, своего клиента, который становится все более требовательным.

Одной из причин такой необходимости является так называемая технологическая революция последних десятилетий. Она создала новую в истории человечества экономическую ситуацию, при которой потенциальное предложение на большинстве рынков существенно превышает спрос. Связано это с резким ростом производительности труда, перепроизводством товаров и услуг, со снятием коммуникативных и торговых барьеров, повышением уровня жизни в большинстве стран. Как следствие изменились отношения между производителями и потребителями, клиентами, обострилась конкуренция. Клиенты стали не просто требовательными, но и грамотными. Началась борьба не просто за клиентов, а за каждого клиента. С другой стороны, изменились и сами рынки. Они стали более «прозрачными» и открытыми. В такой ситуации достаточно организации совершить ошибку или понизить качество услуг, она сразу же начнет терять клиентскую базу. Но и успешной организации необходимо постоянно совершенствоваться, так как все положительное в ее работе и технологиях достаточно быстро становится достоянием конкурентов.

Организация, стремящаяся выжить или улучшить свое положение на рынке, должна постоянно совершенствовать технологии и способы взаимодействия с клиентами. Для этого можно прибегнуть к консалтингу, который базируется на прошлом опыте, суждениях специалистов, готовых апробированных решениях и сопоставлениях мнений. Но возможен и альтернативный путь – получение результата при условии соблюдения правил и методик применения инструментов реинжиниринга, применения концепции и методов реинжиниринга бизнес-процессов. Он позволяет контролировать полноту исполнения предлагаемых решений и оценить их качество.

В ходе преобразования с использованием реинжиниринга целесообразно решить задачи инноваций – освоение новшеств для обеспечения конкурентоспособности и выживания организации:

- исследование потребности объекта в реинжиниринге;
- выделение процессов, требующих изменений;
- построение новых процессов;
- отслеживание функционирования новых процессов и внесение необходимых корректив.

В российских условиях проблема постоянных изменений является еще более актуальной из-за стремительного осуществления глобальных преобразований в экономике, прогрессе информационных технологий.

Отечественная практика применения информационных технологий управления показала, что реинжиниринг необходим, особенно в условиях проведения экономических реформ и активного внедрения России в мировую экономическую систему. Именно информация и информационные потоки, отражающие все производственные и управленческие процессы в организации, а также способы ее обработки и анализа, начинают играть ведущую роль в конструировании бизнеса.

Реинжиниринг бизнес-процессов может использоваться в трех ситуациях:

1. организация находится в критической ситуации (потеря доли рынка, снижение прибыли, высокие издержки);
2. организация не находится в критическом положении, но предвидит его наступление в будущем;
3. организация-лидер, который находится на пике своей эффективности, проводит агрессивную маркетинговую политику, но желает добиться большего с помощью подхода реинжиниринга.

Для каждого случая более эффективным является применение различных стратегий изменений. Так, в первом случае целесообразно использовать системный реинжиниринг, во втором – реинжиниринг процессов, а в третьем – сочетать обе стратегии.

Системный реинжиниринг строит организацию заново, поэтому его основные инструменты – декомпозиция и рекурсивный инжиниринг (разработка параметров системы из заданных свойств системы и внешнего окружения). Системный реинжиниринг используется в информационных системах в рамках глобального повышения качества всей системы, происходит конструирование системы с качественно новыми характеристиками. При этом основным средством кардинальных преобразований будет применение современных информационных технологий.

Реинжиниринг процессов оставляет неприкосновенной целостность экономического субъекта и компонентов системы, модифицируя лишь свойства и связи между ними.

Реинжиниринг опирается на ряд принципов, которые позволяют коренным образом менять базовые правила работы системы: принцип целесообразности; принцип радикальности изменений; принцип экономической выгоды; принцип участия; принцип объектной ориентированности; принцип централизации/децентрализации; процессная ориентированность.

На практике также необходимо учитывать негласные правила реинжиниринга:

- формулирование всеобъемлющего подхода, охватывающего структуру банка в целом;
- сочетание политики, проводимой «сверху», с инициативой, идущей «снизу»;
- установление определенных и неизменных сроков реализации;
- организация перестраивается с целью достижения результатов, а не более качественного выполнения заданий;
- параллельные процессы целесообразно объединить в общий процесс и управлять ими централизованно;
- в рамках реинжиниринга следует делегировать полномочия исполнителям процесса;
- информация должна отслеживаться у источника ее формирования;
- процесс качественного изменения должен базироваться на применении концепции затратности и полезности для конечного потребителя результатов процесса.

Однако, реинжиниринг не является панацеей. Он – лишь средство, которое может помочь достичь организации определенных улучшений и изменений.

Роль информационных технологий (ИТ) в реинжиниринге огромна, так как перепроектирование деловых процессов становится возможным благодаря именно ИТ. Основная ошибка большинства компаний в том, что они рассматривают информационные технологии относительно существующих процессов. А реинжиниринг – это внедрение самых последних информационных технологий для достижения совершенно новых деловых позиций. Необходима ориентация на постоянно эволюционирующие продукты и услуги, наилучшим образом отвечающие потребностям клиентуры. Поэтому требуется разработка ИТ - стратегии как совокупности целенаправленных и скоординированных действий, позволяющих использовать информационно-технологические ресурсы для создания и поддержания устойчивого конкурентного превосходства организации. Для этого требуется встроить достигнутые результаты в бизнес и продолжать работать над новыми «прорывными» решениями, распространить имеющиеся достижения на все бизнес-процессы, использовать позитивный опыт конкурентов.

Риск реинжиниринга достаточно велик, однако причины неудач заключаются в нарушении правил проведения. Риск реинжиниринга явление не случайное, а прогнозируемое. То есть участники перепроектирования бизнеса могут влиять на результат в силу своих знаний и умений, но величину результата невозможно гарантировать. Главное в стратегии управления реинжинирингом – избегать глобальных ошибок, к которым можно отнести следующие:

- Попытка улучшить существующий процесс, а не перепроектировать его. Консерватизм объясняется тем, что частичное улучшение старых процессов – наиболее безопасный и безболезненный путь. Не все компании могут принять радикальную перестройку.
- Несистемный подход к обновлению. Перепроектирование процессов должно затрагивать изменения и в других областях – проектирование работ, организационных структур, систем управления и оценок.
- Неправильная оценка уровня корпоративной культуры. Для успешного выполнения процессов изменения организации персонал должен иметь побудительные причины, чтобы привести новые системы ценностей, и убеждения.

- Непоследовательность освоения новации. Заключается в преждевременном завершении реинжиниринга и ограниченной постановке задачи. Значительные результаты достигаются при больших амбициях руководства организации. Задача реинжиниринга – не укреплять, а разрушать существующие организационные границы.
- Недостаточное ресурсное обеспечение инновации. Важный компонент инвестиций – затраты времени и сил наиболее ответственных сотрудников. Реинжиниринг не должен проводиться на фоне других мероприятий, так как внимание руководства и персонала должно быть занято только проектом, без отвлечения на другие программы.
- Личностные проблемы обновления. Попытка провести преобразования, не ущемив ничьих прав, не может дать позитивный результат. Затягивание процесса во времени опасно, так как создает атмосферу напряженности и проект воспринимается как очередная программа изменений. Поэтому путь от декларирования идей до завершения реконструированных процессов не должен занимать более 12 месяцев.

Ключевой функцией процесса реинжиниринга является построение модели деятельности организации. Осуществляется обобщение информации, анализ результатов исследования и построение моделей деятельности двух видов:

- модель первого вида представляет положение дел в организации на данный момент времени: структуру организации, взаимодействие подразделений, филиалов и клиентов, используемые технологии, автоматизированные и неавтоматизированные бизнес-процессы, - и позволяет понять, как функционирует организация с позиции системного анализа, на основе выявленных ошибок и узких мест сформулировать предложения по улучшению ситуации;
- модель второго вида интегрирует перспективные предложения руководства и сотрудников организации, экспертов и аналитиков и позволяет сформулировать новые рациональные технологии работы.

Каждая из моделей включает полную структурную функциональную модель деятельности и информационную модель. Переход от модели существующей организации к модели измененной организации может осуществляться двумя способами.

Первый способ подразумевает совершенствование технологий на основе оценки их эффективности. При этом критериями оценки являются стоимостные и временные затраты выполнения бизнес-процессов, дублирование и противоречивость выполнения отдельных задач бизнес-процесса, степень загруженности сотрудников, так называемый «легкий» реинжиниринг.

Второй способ связан с радикальным изменением технологий и переосмыслением бизнес-процессов - «жесткий» реинжиниринг.

Построенные модели являются не просто реализацией начальных этапов разработки системы и техническим заданием на последующие этапы. Они представляют собой самостоятельный результат, имеющий большое практическое значение.

В частности, модель первого вида включает в себя существующие технологии, работающие в организации. Формальный анализ этой модели позволит выявить узкие места в технологиях и выработать рекомендации по ее улучшению (независимо от того, предполагается на данном этапе автоматизация работы или нет). Она позволяет осуществлять автоматизированное и быстрое обучение новых работников конкретному направлению деятельности (так как ее технология содержится в модели). С ее помощью можно осуществлять предварительное моделирование нового направления деятельности с целью выявления новых потоков данных, взаимодействующих подсистем и бизнес-процессов.

Совершенствование управления не представляется возможным без создания и внедрения в реальную практику новых по качеству организационно-технологических систем информационно-аналитической направленности. Эти информационно-аналитические системы, построенные на основе имитационного моделирования, представляют собой интеллектуальные системы нового поколения и, благодаря своим высоким аналитическим способностям, должны получить широкое развитие в наступившем XXI веке.

В настоящее время основная задача состоит в создании рабочих методик, механизмов и процедур, реализующих формализованные методы оценки управленческих решений в конкретных условиях. Вопрос не новый, но фактически так и оставшийся нерешенным. Однако шансы продвинуться сегодня в этом направлении возросли, что, в первую очередь, связано со стремительным развитием вычислительной техники и информационных технологий. Ведущая роль при этом, несомненно, принадлежит имитационному моделированию, которое является эффективным инструментом для адекватного описания неструктурированных проблем и систем большой размерности, имеющих вероятностный характер поведения.

Обычно под имитационной моделью понимается комплекс программ для ЭВМ, описывающий функционирование отдельных блоков систем и правил взаимодействия между ними. Использование случайных величин делает необходимым многократное проведение экспериментов и последующий статистический анализ полученных результатов.

Основные преимущества имитационных моделей заключаются в следующем:

- большая близость к реальной системе, чем у математических моделей;
- возможность использования многоцелевых критериев при построении и исследовании моделей;
- проведение исследований на основе неполной информации;
- интерпретация и исследование динамической ситуации, когда параметры системы и среды меняются во времени;

- исследование поведения системы посредством выявления причинно-следственных отношений и взаимодействий контуров обратной связи, проявляющегося в особенностях её структурной организации;
- использование зависимостей более сложного характера, не описываемых простыми математическими соотношениями.

В процессе реорганизации деятельности, проведения реинжиниринга бизнес-процессов нельзя придавать более высокий приоритет информационным технологиям и отходить от методических основ, технологии реинжиниринга в угоду краткосрочной выгоде. В результате следования основным принципам реинжиниринга можно добиться поставленных целей.

Важной задачей в проектах по реорганизации, наряду с проектированием новых структур, является их внедрение. Управление изменениями охватывает все запланированные, регулируемые, организованные и контролируемые изменения в стратегии, структуре, бизнес-процессах. При этом, как правило, выделяют фазы планирования, реализации и контроля, причем фаза реализации стоит именно на первом плане. Чтобы обеспечить успешное внедрение планируемых изменений, необходимо уже на этапе разработки новой организационной структуры, наряду с целью, принимать во внимание пути ее достижения. Особенно важно еще до начала реализации проекта доступно и понятно объяснить всем сотрудникам необходимость изменений и их суть, а также планируемый порядок действия. Разъяснение изменений оказывает решающее влияние на успех проекта и его одобрение в среде сотрудников. Исследования показывают, что только около 15% ошибок в проектах по реинжинирингу процессов можно отнести к производственно-экономической или технико-организационной сфере. А остальные совершаются по причине нехватки информации и недостаточной подготовленности сотрудников.

Универсального метода внедрения, который подходил бы для любого проекта, не существует. Учитывая экономические, политические и культурные особенности рассматриваемой организации, следует выбирать и рационально комбинировать различные мероприятия. Важными определяющими факторами являются:

- общий объем работ по реорганизации;
- количество задействованных сотрудников;
- количество и значимость затронутых процессов;
- масштабы изменений (революция или эволюция);
- установленные временные рамки;
- преобладающий стиль управления.

Способы внедрения и порядок действий необходимо выбирать исходя из конкретной ситуации.

Известны три возможных варианта внедрения новых процессов и связанной с ними организационной структуры:

- Внедрение новых процессов с последующей адаптацией организационной структуры.
- Реализация новой организационной структуры с последующим внедрением процессов.
- Одновременное внедрение новой организационной структуры и новых процессов.

Первый и второй варианты связаны с меньшим масштабом одновременных изменений, что лучше поддается контролю и сокращает риск. Однако, учитывая тесную взаимосвязь между внедрением процессов и организационной структурой, более предпочтительным является вариант одновременного внедрения. Достаточно часто внедрение новых процессов в среде с неизменной организационной структурой не представляется возможным или же связано с потерями в результате неизбежных разногласий. Проблемы возникают из-за того, что, во-первых, в новых процессах могут принимать участие организационные единицы, не существовавшие до реорганизации. Во-вторых, сотрудники, которые должны совместно выполнять определенные задачи, могут находиться физически в разных местах. Аналогичные проблемы возникают и при обратном порядке действий. После изменения организационной структуры многие процессы, которые раньше были более или менее отлажены, начинают функционировать с перебоями. Кроме того, существует опасность, что в результате временной адаптации возникнут спонтанные нежелательные процессы, которые снова придется разрушать, создавая дополнительную нестабильность внутри организации.

Поэтому более целесообразным представляется вариант одновременного изменения организационной структуры и внедрения новых процессов.

Непосредственно для внедрения процессов существуют различные стратегии:

- пилотное внедрение;
- шаг за шагом;
- стратегия «большого взрыва».

Осторожная стратегия (пилотного) внедрения первоначально предполагает переход на новые процессы только в одном месте (филиале) в рамках одной функции, которая носит пилотный характер. При этом речь идет о комбинации подходов шаг за шагом с точки зрения одного региона и одной функции. Приобретенный опыт используется для адаптации разработанных процессов и совершенствования методов внедрения в других регионах. Возможные проблемы в результате ошибочных концепций затрагивают лишь ограниченную сферу и относительно легко поддаются контролю и корректировке, обеспечивая высокую степень безопасности для компании в целом. Однако по сравнению с другими стратегиями постепенный подход предполагает более длительные сроки внедрения. Кроме того, в тесно взаимосвязанных структурах возможно возникновение проблем во взаимодействии между реструктурированным и остальными подразделениями.

При постепенном (шаг за шагом) внедрении на новые процессы последовательно переводятся все региональные или функциональные подразделения, в то время как остальные подразделения продолжают работать по-старому.

Существенным преимуществом этого подхода (как и в случае пилотного внедрения) является более высокая, по сравнению со стратегией «большого взрыва», безопасность. Постепенное внедрение новой

организационной структуры позволяет последовательно изучить как особенности процессов, так и требования задействованных в процессах сотрудников. Полученный опыт ложится в основу внедрений в остальных подразделениях. Сотрудники, обученные на первых этапах проекта, могут оказать помощь своим коллегам в других регионах. По мере увеличения числа шагов, однако, возникает ряд временных взаимодействий между подразделениями с различными типами организационной структуры, что может привести к возникновению существенных разногласий.

Стратегия «большого взрыва» предполагает одновременное внедрение новой организационной структуры и новых процессов во всей компании. Такое внедрение происходит быстрее, разногласий между организационными единицами в результате разных версий процессов не возникает, а процессы, охватывающие несколько подразделений, могут быть внедрены на одном этапе. Таким образом, новый процесс начинает функционировать во всей своей совокупности и с должной эффективностью. С другой стороны, эти преимущества следует рассматривать на фоне серьезного риска для всей компании в целом. Из-за многочисленных взаимозависимостей реализовать эту стратегию можно только за счет жесткого управления проектом. При этом у руководства компании проект должен иметь высокий приоритет, чтобы обеспечить своевременное принятие и соблюдение всех необходимых решений. Кроме того, стратегия «большого взрыва» не предусматривает последовательного накопления опыта.

Выбор одной из описанных выше стратегий во многом обусловлен конкретной ситуацией. Не смотря на распространенные ошибки, существует множество примеров успешного проведения реинжиниринга. Организация, руководители которой понимают основы реинжиниринга и привержены его идее, имеет практически 100% шанс добиться успеха.

Таким образом, проводя реинжиниринг бизнес-процессов и используя информационные технологии, организация должна создать новую структуру и полностью изменить процессы для кардинального повышения эффективности своей деятельности. В этом случае будет достигнута стратегическая цель внедрения информационных технологий – способствовать менеджменту, реагировать на динамику рынка, создавать, поддерживать и увеличивать конкурентные преимущества. Использование организациями реинжиниринга как наиболее инновационного подхода к методам перепроектирования действующих структур бизнеса позволит им добиться конкурентного преимущества, а нашей стране занять достойное место в мировом экономическом сообществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобелев Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем. М., «Дело» 2003.
2. Кутелев П.В. Реинжиниринг в процессах проектирования организационных структур бизнеса (теория и методология): монография. П.В.Кутелев – Ростов н/Д: изд-во «Ростиздат», 2005.
3. Лычкина Н.Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятиях // Бизнес-информатика. №1. 2007. С. 29–35.
4. Менеджмент процессов /Под ред.Й.Беккера, Л.Вилкова, В.Таратухина, М.Кугелера, М.Роземанна; [пер. с нем.]. М.: Эксмо, 2007.

Коды классификатора JEL: В 41

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ И ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УСЛУГ КАК КРИТЕРИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

СОЛОВЬЕВА Л.В.

*Соловьева Л. В. Белгородский университет потребительской кооперации,
доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических наук, кандидат экономических наук,
kaf_srd@bupk.ru*

В статье раскрыта методология исследования и оценки качества услуг как критерия качества жизни потребителей. В основу предлагаемой автором методологии положена взаимосвязь различных проявлений качества услуг, обуславливаемая индивидуальной удовлетворенностью потребителей услуг, в зависимости от достигнутого уровня жизни как количественно измеряемого базиса качества жизни.

Ключевые слова: *методология; качество услуг; качество жизни; потребитель услуг; модель критерия; потребительские свойства*

В силу характерной для категории качества в целом высокой степени субъективизма оценки и невозможности отделения этой категории от категорий «полезности» и «удовлетворения потребностей», проблема разработки методологии оценки качества услуг как критерия качества жизни населения отличается особой сложностью, признаваемой всеми исследователями. При этом если проблему разработки количес-

твенных индикаторов оценки услуг можно признать в определенной мере решенной (что подтверждается наличием множества альтернативных методологических подходов и соответствующих им методик), то проблема оценки качества жизни населения через призму оценки качества услуг остается до настоящего времени практически неразработанной.

Как известно, сложность оценки качественных параметров во многом вызвана трудностями формализации, обобщения и анализа критериев оценки, а также определения методов их измерения.

Применительно к оценке качества услуг следует особо подчеркнуть, что выбор существенных параметров для такой оценки во многом усложняется отраслевым составом этой сферы. В зависимости от конкретной отрасли, в которой оказываются услуги, критерии оценки их качества могут существенно варьировать, как по приоритетности, так и по набору входящих в них показателей.

С учетом изложенных обстоятельств, в основу предлагаемой нами методологии исследования и оценки качества услуг как критерия качества жизни населения положена взаимосвязь различных проявлений качества, обуславливаемая индивидуальной удовлетворенностью потребителей услуг (определяемой их потребительскими бюджетами, и, в свою очередь, определяющей стандарты потребительского поведения) в зависимости от достигнутого уровня жизни как количественно измеряемого базиса качества жизни.

При этом мы исходим из многоаспектности категории «качество» как таковой, обуславливающей различие параметров оценки и соответствующих им методов измерения, на основе использования которых возможно построение моделей оценки удовлетворенности потребителей качеством услуги. Результат оценки, характеризующей степень удовлетворения потребителей качеством услуги, будет определяться мерой расхождения (рассогласования) фактической и ожидаемой удовлетворенности. Фактическая удовлетворенность качеством услуги определяется сложившимся условием жизни, а ожидаемая удовлетворенность выступает одним из критериев формирования качества жизни.

Методологию исследования и оценки качества услуг как критерия качества жизни их потребителей представим в виде схемы, наглядно отображающей логику формирования методологии (рис. 1).

Последовательно раскроем содержание каждого из приведенных на рисунке элементов методологии.

Обобщающий критерий оценки качества услуги, на наш взгляд, может быть сформулирован, исходя из сущности категории «качество» во взаимосвязи с факторами формирования степени удовлетворенности потребителей качеством услуг.

Полагаем, что таким критерием может являться обеспечение общественно необходимого качества, определяющего потребительские свойства услуги, максимально удовлетворяющие потребности при производственном использовании имеющихся ресурсов общества.

Сделанный в данном случае акцент на общественную полезность качества услуги объективно обусловлен структурой качества жизни потребителей услуг, коррелирующего с качеством самих услуг, при производстве и реализации которых должны соблюдаться требования охраны окружающей среды, экономии ресурсов, роста производительности труда, максимизации социально-экономического результата и т.д.

Содержание обобщающего критерия оценки качества услуги позволяет нам из всего множества аспектов категории «качество» выделить три основных аспекта, с позиций цели разработки методологии исследования и оценки качества услуг как критерия качества жизни их потребителей: социальный, экономический, технический.

Социальный аспект категории «качество» определяется характером отношений индивидуальных потребителей услуг, членов социальных групп и общества в целом к результатам функционирования сферы услуг, а также мерой удовлетворения их потребностей в процессе производства и реализации услуг.

Экономический аспект качества услуги находит отражение в решении различных по характеру задач, в том числе при определении величины затрат, необходимых для создания и использования потребительных стоимостей, оценке экономической эффективности работ по повышению качества услуг, определению критериев выбора наиболее рациональных решений, направленных на повышение качественных параметров услуг.

Технический аспект качества услуги характеризуется совокупностью ее потребительских свойств, их функциональностью, интенсивностью по сравнению с аналогичными свойствами у конкурентных услуг, предназначенных для удовлетворения одной и той же потребности.

Здесь уместно подчеркнуть, что между техническими и экономическими аспектами качества услуги существует определенное несоответствие, обусловленное различиями рациональных пределов повышения качества услуги с точки зрения выбора наиболее эффективной области использования созданных потребительных стоимостей. Поэтому мы считаем, что при исследовании и оценке качества услуг следует исходить из принципа комплексного изучения социальных (общественных) потребностей, технико-технологических и экономических возможностей (субъектов оказания услуги) и практической целесообразности оказания услуги для их потребителей.

Определение параметров оценки качества услуги (следующий элемент предлагаемой нами методологии) является наиболее сложным по своей структуре элементом. Это обусловлено тем, что концептуально и инструментально исследование качества услуг весьма затруднительно, потому что далеко не каждая услуга связана с овеществленным продуктом, большинство услуг представляют собой неосязаемые действия, происходящие в процессе взаимодействия покупателя и продавца. Это общепризнанное обстоятельство порождает самые различные подходы к выделению параметров оценки качества услуг. Не ставя перед собой целью их подробное рассмотрение, приведем в качестве примера точку зрения М.В. Виноградовой и

З.И. Паниной, которые предлагают такие параметры оценки качества, как параметры назначения (включая производительность), надежности (безотказности, сохраняемости, ремонтпригодности, долговечности), технологичности, стандартизации и унификации, эргономические, эстетические, транспортабельности, патентно-правовые, экологические, безопасности [2, с. 108-109].

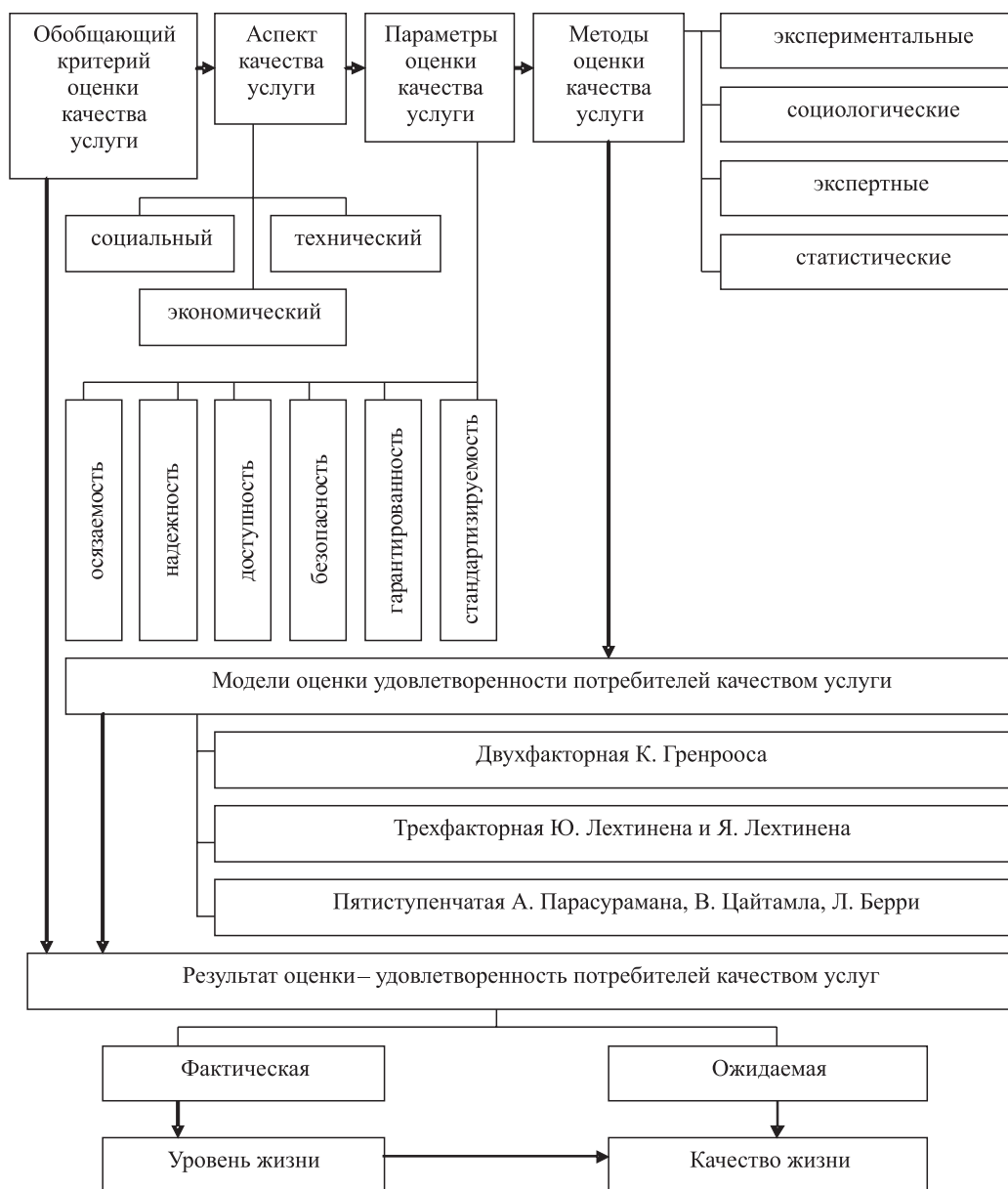


Рис. 1. Схема формирования методологии исследования и оценки качества услуги как критерия качества жизни их потребителей

Из приведенного перечня параметров оценки качества очевидно, что авторы подходят к их выделению с позиций оценки качества продукции в целом, не учитывая специфику оценки качества услуги, обусловленную ее несохраняемостью и нетранспортабельностью. Поэтому мы считаем, что применительно к оценке качества услуг более целесообразно выделять такие параметры оценки, как осязаемость, надежность, доступность, безопасность, гарантированность, стандартизируемость.

Осыязаемость в данном случае, на наш взгляд, обусловлена не только качеством самой услуги (поскольку она, за исключением услуг, связанных с сопровождением движения материального продукта, в основном характеризуется неосыязаемым характером), сколько с осыязаемостью той физической среды, в которой происходит процесс обслуживания потребителей, в частности, с интерьером помещения, оснащенностью его техническими средствами и другими факторами, обуславливающими уровень сервиса при получении услуги.

Надежность как параметр оценки качества услуги предполагает получение ее в определенном месте и в определенное время, при надежном (полном, достоверном и объективном) информационном сопровождении. Доступность качества услуги характеризует не только право потребителя на ее получение в ожидаемом качестве, но и саму возможность получения услуги без каких-либо ограничений.

Безопасность предполагает отсутствие риска, связанного с качеством услуг, недопущение ситуаций, наносящих вред жизни и здоровью потребителей услуг. Здесь уместно подчеркнуть, что этот параметр качества услуги, как и ее стандартизируемость, по сути, является единственным, нашедшим отражение в действующем законодательстве [1].

Так, в частности, постановлением Госстандарта России от 22 августа 2000 года, № 61 «О принятии и введении в действие правил сертификации» анализ информации о качестве и безопасности сертифицированной услуги вменен в обязанности инспекционного контроля (п. 3.10); в деятельность органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, осуществляющих контроль за качеством и безопасностью услуги в пределах их компетенции, а также в деятельность общественных объединений потребителей (п. 3.11). В приложении 1 к этому документу («Перечень услуг розничной торговли и нормативных документов, на соответствие требованиям которых проводится обязательная сертификация») в качестве характеристик безопасности услуг, подтверждаемых при сертификации, выделены такие, как:

- безопасность технологического процесса оказания услуг (при приемке товаров, при предпродажной подготовке товаров, при транспортировании и размещении товаров в торговом зале; соответствие рабочих мест, оборудования, инвентаря и упаковки требованиям безопасности; соответствие условий и режимов хранения требованиям безопасности; соблюдение сроков годности (службы); соответствие метрологического обеспечения процесса реализации товаров; соблюдение правил безопасной эксплуатации оборудования);
- соответствие условий обслуживания требованиям безопасности, в том числе санитарно-гигиеническим;
- соответствие обслуживающего персонала требованиям безопасности по медицинским показателям;
- соответствие квалификации исполнителей требованиям безопасности при оказании услуг;
- наличие достоверной и необходимой информации о безопасности реализуемых товаров для жизни и здоровья покупателей, в том числе: маркировки; сведения в технической документации товара о проведении сертификации (сертификатов соответствия либо их копий, заверенных в установленном порядке);
- соблюдение требований охраны окружающей среды [3].

Из параметра безопасности услуги логично вытекает такой параметр ее качества как гарантированность, определяемый соответствием качества услуги предъявляемым требованиям и, в свою очередь, определяющий стандартизируемость услуги как самостоятельный параметр ее качества.

Ввиду особой значимости этого параметра для исследования и оценки качества услуг считаем целесообразным остановиться на его рассмотрении подробнее.

Проведенный нами сравнительный анализ содержания международных стандартов качества ИСО серии 9004 версии 2001 года и отдельных российских стандартов, регулирующих качество услуг (ГОСТ Р 50764-95, ГОСТ Р 51185-98, ГОСТ Р 51142-98) показал, что если требования безопасности и информированности потребителей характерны для каждого из исследованных отечественных стандартов, то, например, такой параметр качества, как доступность отражен лишь в ГОСТ Р 51185-98, регулирующем качество туристских услуг и средств размещения, а гарантированность услуг сводится в отечественных стандартах лишь к требованиям их безопасности.

Именно этим обстоятельством, на наш взгляд, актуализируется сама проблема исследования и оценки качества услуг, усложняемая недостаточной разработанностью нормативных требований к качеству, что затрудняет не только процесс оценки, но и выбор метода для измерения качества услуг – следующего элемента предлагаемой нами методологии.

Эти методы, как показало проведенное нами исследование, отличаются значительным разнообразием и довольно глубокой научной проработанностью. По сути, для оценки качества услуг может быть использован любой экономико-математический инструментарий, обосновывающий наличие зависимостей между качеством услуги и факторами его формирования; статистические методы, позволяющие измерить количественные характеристики услуг, методы социологического обследования, позволяющие выявить степень удовлетворенности потребителей получаемыми услугами, и т.д. С учетом специфики исследования и оценки качества услуг, наиболее важными методами оценки качества являются экспериментальные, социологические, экспертные, статистические. Экспериментальные методы базируются на постановке моделирующей ситуации (эксперимента), позволяющей оценить фактическую удовлетворенность качеством услуги и спрогнозировать направления ее повышения при изменении параметров качества услуги.

Социологические методы основаны на проведении различного рода опросов потребителей услуг, как письменных, так и устных с целью непосредственной оценки степени удовлетворенности качеством услуг. При том, что группа этих методов позволяет получить непосредственные оценки удовлетворенности потребителей качеством услуг, следует также подчеркнуть характерные для них недостатки. В частности, при проведении социологических опросов исследователи, как правило, используют принцип выборочного наблюдения, на основе которого распространяют полученные данные на всю генеральную совокупность. Но качество услуги является строго индивидуальным, обусловленным мерой полезности для потребителя, и поэтому, на наш взгляд, выборочное наблюдение искажает результаты оценки качества услуги. Кроме того, социологические опросы характеризуются высокой трудоемкостью и, даже при получении конкретных результатов оценки качества услуги на конкретный момент времени, очевидно, что оно не будет соответствовать фактической оценке потребителя, так как его потребности в услугах обладают высоким динамизмом и непостоянством.

Аналогичные недостатки свойственны экспертным методам оценки качества услуг, отличие которых

от социологических методов определяется тем, что в роли «оценщиков» качества услуг выступают не их потребители, а специалисты-эксперты. Причем, поскольку в этом качестве, как правило, выступают работники предприятий, специализирующихся на производстве и оказании услуг, очевидно, что при оценке они будут лоббировать интересы не потребителей, а производителей услуг.

И, наконец, группа статистических методов, на наш взгляд, приемлема для оценки качества услуг в той мере, в какой они позволяют установить зависимость между оценкой параметров качества и количественным приростом объемов производства и потребления услуг.

Ввиду характерных для отдельных групп методов оценки качества услуг недостатков и проблем их использования, по нашему мнению, методы следует применять в комплексе, что позволит нивелировать присущие им недостатки и повысить достоверность оценки качества услуг.

Арсенал методических приемов выступает базисом для разработки моделей, дающих формализованное представление об исследуемом явлении. С точки зрения предмета нашего исследования (в данном случае оценки качества услуг как критерия оценки качества жизни) среди множества моделей нами выбраны те, которые позволяют оценить удовлетворенность потребителей качеством услуги: двухфакторная К. Гренрооса, трехфакторная Ю. Лехтинена и Я. Лехтинена, пятиступенчатая А. Парасурамана, В. Цайтамла и Л. Бери. Эти модели получили широкое признание среди научной общественности как инструменты оценки качества услуги, и мы считаем возможным их использование для доказательства зависимости качества жизни от качества услуг.

Раскроем содержание названных моделей оценки удовлетворенности потребителей качеством услуг.

Двухфакторная модель, разработанная К. Гренроссом [4], соответствует теории поведения потребителей и основана на парадигме «подтверждения - не подтверждения ожиданий». По концептуальному содержанию двухфакторная модель близка двухфакторной теории мотивации труда Ф. Герцберга, но если Ф. Герцберг различает две группы факторов (мотиваторы и гигиенические факторы), ведущих к полному удовлетворению трудом, то К. Гренроос предлагает различать технические (что) и функциональные (как) аспекты качества, определяющие оптимальное восприятие качества услуги.

В развитие двухфакторной модели Ю. Лехтинен и Я. Лехтинен предложили свой вариант модели удовлетворенности потребителей качеством услуг, расширив состав учитываемых факторов до трех групп, формирующих материальное качество (оргтехника, здание, офисы и т.п.), интеллектуальное качество (уровень обслуживания в момент взаимодействия клиентов с персоналом фирмы) и корпоративное качество (имидж и деловая история конкретной фирмы) [5]. Эта модель, так же, как и предыдущая, разработана в соответствии с теорией поведения потребителей и базируется на оценке подтверждения (неподтверждения) ожиданий.

В отличие от двух- и трехфакторной моделей пятиступенчатая модель качества услуги, разработанная А. Парасураманом, В. Цайтамлом и Л. Бери, более детализирована и базируется не столько на оценке соответствия восприятия и ожидаемого качества услуги, сколько на выявлении причин возможного несоответствия удовлетворенности потребителей их ожиданиям. Согласно этой модели, наличие или отсутствие качества услуги должно рассматриваться как результат наличия или отсутствия разрывов на пяти уровнях в фирме [6].

Первый уровень – возможный разрыв между ожиданиями клиентов и восприятием руководством фирмы этих ожиданий. Другими словами, это незнание или недопонимание руководством фирмы того, что клиенты ожидают от услуг фирмы.

Второй уровень – возможный разрыв между восприятием руководства фирмы ожиданий клиентов и трансформацией этих ожиданий в спецификации качества услуг. На данном уровне руководство фирмы понимает ожидания клиентов, но по каким-либо причинам не может обеспечить стандарты качественного обслуживания или неточно формулирует требования к сотрудникам фирмы, обеспечивающим эти стандарты.

Третий уровень – возможный разрыв между четко требуемыми и существующими стандартами качества предоставляемых фирмой услуг. На этом уровне руководство фирмы может вполне осознавать желания клиентов относительно качества и четко формулировать требования к сотрудникам фирмы, обеспечивающим стандарты качества, но вследствие определенных причин не способным или не желающим следовать этим стандартам при непосредственных контактах с клиентами.

Четвертый уровень – возможный разрыв между качеством предоставляемых услуг и внешней информацией об этом качестве, передаваемой потенциальным клиентам посредством действующих маркетинговых коммуникаций. На этой ступени может наблюдаться несоответствие между декларируемым качеством услуг и реальным уровнем обслуживания клиентов.

И, наконец, пятый уровень – возможный разрыв между сформированными ожиданиями клиентов относительно качества услуги и их непосредственным восприятием этого качества в процессе потребления услуги. Разрыв на данном уровне происходит вследствие возникающих разрывов на каком-либо из четырех предыдущих уровней. Математически такая логика выражается как сумма всех четырех уровней:

$$\text{«Уровень 5} = f(\text{Уровень 1, Уровень 2, Уровень 3, Уровень 4)»} \quad (1)$$

Согласно этой модели качество услуг может быть предметом управления. Для этого необходимо проводить управленческий анализ четырех предшествующих уровней-разрывов, влияющих на восприятие качества в ситуации пятого уровня-разрыва, а также измерять и исследовать потребительское восприятие критериев качества услуги. Важно здесь подчеркнуть то, что если первую задачу можно решить посредством использования аналитических инструментов (практически без участия потребителей), то решение второй

задачи требует непременно участия потребителей, т.е. проведения эмпирических исследований в области качества услуг. Это обстоятельство актуализирует проблему разработки методик подобных исследований.

Таким образом, как следует из содержания рассмотренных моделей оценки удовлетворенности потребителей качеством услуг, основной методологической посылкой построения каждой из них является оценка соотношения воспринятого (т.е. фактического) и ожидаемого (т.е. моделируемого в сознании потребителей) качества услуги. Различие моделей состоит лишь в количестве факторов, которые предлагают учитывать авторы моделей при оценке удовлетворенности качеством услуги.

На основании вышеизложенного считаем необходимым выделить три принципиально важных методологических положения.

Первое из них заключается в том, что потребителям гораздо сложнее оценить качество услуги по сравнению с качеством товаров, поскольку услуга является неосозаемым действием. В отличие от нее, у товаров, имеющих вещественную форму, существует множество осязаемых параметров качества, в то время как параметры качества услуг нередко сводятся к оценке поведения контактного персонала, оказывающего услугу, и материальной среды, в которой осуществляется производство и потребление услуги. Отсюда можно сделать вывод, что качество услуги с позиций его влияния на качество жизни следует рассматривать шире, чем непосредственную характеристику самой услуги. Затрагивая процесс обслуживания, качество услуги, тем самым, вовлекает в предмет оценки параметры окружающей среды, определяющие состав компонентов качества жизни в целом: качество инфраструктуры, качество среды обитания, непосредственно качество потребления и даже качество самого человека в части формирования его потребностей в услугах.

Второе важное методологическое положение состоит в том, что оценка качества услуги предполагает сравнение потребителем уровня личных ожиданий качества услуги с уровнем собственного восприятия качества. Исследователи квалифицируют этот оценочный процесс потребителей как парадигму «подтверждения – неподтверждения ожиданий». Если уровень ожиданий потребителя относительно качества услуги соответствует уровню воспринимаемого качества обслуживания (позитивное подтверждение) или оказался ниже ожиданий (позитивное неподтверждение), то потребитель остается удовлетворенным или более удовлетворенным качеством услуги, чем ожидалось. В противном случае, если уровень ожиданий потребителя оказался выше уровня воспринимаемого качества обслуживания (негативное неподтверждение), то потребитель остался неудовлетворенным качеством услуги.

При этом формирование потребительских ожиданий к качеству услуг происходит под влиянием следующих общепризнанных факторов:

- речевые коммуникации (информация, получаемая потребителями в процессе общения с другими потребителями, об услугах, которые они собираются получить);
- личные потребности (индивидуальные потребности потребителей, определяющие их запросы в соответствии с личным представлением о качестве услуг);
- прошлый опыт (использование подобного опыта, полученного ранее);
- внешние коммуникации (представление о качестве услуги, получаемое из средств массовой информации, непосредственно от субъектов, оказывающих услуги, других внешних по отношению к потребителю источников).

Содержание приведенных факторов формирования потребительских ожиданий к качеству услуги показывает, что они также определяются не только качеством самой услуги и качеством обслуживания, но и качеством среды жизнедеятельности человека как субъекта социума. Это обстоятельство, на наш взгляд, является еще одной характеристикой, доказывающей влияние качества услуг на качество жизни. Причем совпадение ожиданий качества с результатом получения услуги определяет уровень жизни потребителя, а расхождение ожиданий и результата формирует образ желаемого качества жизни, в свою очередь, формируемого под влиянием социума, ментальности, уровня жизни и других факторов.

И, наконец, третье важное методологическое положение заключается в том, что оценку качества услуги потребителем не следует сводить только к конечному результату обслуживания. При оценке необходимо учитывать качество процесса обслуживания. Другими словами, конечный результат услуги и процесс обслуживания являют собой неразрывное единство двух сторон понятия «качества услуги», определяющего качество потребления как компонента качества жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов Б.А. Услуги. Правовой режим реализации. М.: Филинь, 1997. 424с.
2. Виноградова М.В., Панина З.И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. 464с.
3. О принятии и введении в действие правил сертификации: Постановление Госстандарта РФ от 22.08.00г., № 61././Российская газета, № 197 от 12.10.00г.
4. Gronroos C. (1991). A service quality model and its marketing implications// European Journal of Marketing, vol. 18, № 4, p. 36-44.
5. Lehtinen U., Lehtinen J. (1982). Service quality: A study of quality dimensions, unpublished working paper. Helsinki: Service Management Institute, Finland.
6. Parasuraman A., Zeithaml V., Berry L. A Conceptual model of service quality and its implications for future research// Journal of Marketing, vol. 49 (Fall 1985), p. 41-50.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

КИРИЩЕВА И.Р.

*Кирищева И.Р. Ростовский государственный университет путей сообщения,
доцент кафедры "Экономика и политология", кандидат экономических наук,
milaya_vika@list.ru*

Концептуальная модель управленческой информационной системы позволяет управлять отдельными направлениями деятельности корпоративной интегрированной бизнес-системы железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: *концептуальная модель; управленческая информационная система; корпоративная интегрированная бизнес-система; железнодорожный транспорт; внутрихозяйственные связи; реинжиниринг бизнес-процессов; управление; мониторинг; планирование; внутрикорпоративный контроль, корпоративная коммуникационная система*

Структурная реформа железнодорожного транспорта подразумевает, в первую очередь, существенные изменения системы корпоративного управления в отрасли. Поэтому в настоящее время на первый план выдвигается проблема разработки новых механизмов управления, позволяющих эффективно организовывать деятельность всех структурных подразделений ОАО «РЖД», управление которым представляет собой сложное, многоаспектное и многомерное явление. В таких условиях важнейшей задачей любого хозяйствующего субъекта является проектирование и перепроектирование системы управления для адаптации к меняющимся условиям. Это, в свою очередь, вызывает необходимость системных преобразований управленческих позиций корпоративной интегрированной бизнес-системы железнодорожного транспорта и разработки новой концепции внутрикорпоративного управления, как целостной системы управления хозяйствующим субъектом.

Важнейшей тенденцией развития корпоративной интегрированной бизнес-системы железнодорожного транспорта и ее бизнес-единиц является уменьшение числа решений, принимаемых в высшем звене, повышение способности обрабатывать обширную информацию и оперативно реагировать на складывающиеся ситуации. Это достигается путем предоставления больших полномочий низшим уровням, т.е. перенесением центров принятия управленческих решений на уровень возникновения проблемы и формирования информации. Соответственно одной из важнейших проблем в такой сложной недетерминированной системе является степень централизации и децентрализации управления. Эти два качественно противоположных и взаимодополняющих друг друга подхода должны присутствовать в системе управления ОАО «РЖД». О тенденции к децентрализации управления свидетельствуют следующие явления [1]:

- уменьшение числа уровней управления и увеличение нормы управляемости у менеджеров;
- снижение значения внешнего управления и возрастание роли внутреннего управления на уровне отдельных подразделений, в частности, усиление системы рекомендательного планирования, самоорганизации, самоконтроля, механизмов коммуникации.

Трансформация управленческой деятельности корпоративной интегрированной бизнес-системы обусловила необходимость формирования концептуальной модели управленческой информационной системы путем объединения принципов, методов и функций управления, на основе которой можно управлять процессом использования ресурсов в бизнес-системе железнодорожного транспорта с помощью системного подхода. Концептуальная модель управленческой информационной системы включает:

- формирование рациональных связей между бизнес-единицами корпоративной интегрированной бизнес-системы;
- реинжиниринг бизнес-процессов;
- управление функциональными элементами корпоративной интегрированной бизнес-системы;
- мониторинг конкурентоспособности услуг корпоративной интегрированной бизнес-системы;
- применение научно обоснованных подходов к планированию;
- организация системы внутрикорпоративного контроля и коммуникаций.

Рассмотрим каждое направление деятельности в рамках концептуальной модели управленческой информационной системы.

Рационализация связей обусловлена объединением бизнес-единиц в корпоративную интегрированную бизнес-систему, что требует системных преобразований экономических взаимоотношений на основе формирования экономически целесообразных связей между бизнес-единицами. Система внутрихозяйственных связей представляет собой комплекс отношений бизнес-единиц в корпоративной интегрированной бизнес-системе, позволяющих планировать и прогнозировать их деятельность на основе согласованных действий, которые выступают основой взаимоотношений между бизнес-единицами в процессе выполнения целей корпоративной интегрированной бизнес-системы, а также важнейшим инструментом для орга-

низации таких взаимоотношений. Внутрихозяйственные связи формируются на основе следующих принципов:

- закрепление за данной бизнес-единицей средств производства;
- распоряжение средствами производства на основе оперативной самостоятельности;
- установление материальной ответственности бизнес-единиц за эффективное использование средств производства, выполнение обязательств перед вышестоящим звеном управления и другими бизнес-единицами корпоративной интегрированной бизнес-системы;
- возмещение расходов собственными доходами и обеспечение рентабельности работы бизнес-единиц;
- создание условий материальной заинтересованности в эффективном развитии и поиске наиболее рациональных путей и методов ведения экономической деятельности;
- установление экономических и правовых взаимоотношений между бизнес-единицами;
- решение всех вопросов, возникающих в процессе экономической деятельности на основе нормативных актов единых для всех бизнес-единиц;
- формирование экономических методов контроля за ходом и результатами экономической деятельности как бизнес-единиц, так и корпоративной интегрированной бизнес-системы в целом.

Стабильные связи в значительной мере способствуют улучшению методов управления корпоративной интегрированной бизнес-системой. При этом облегчается согласование действий между бизнес-единицами.

Построенная таким образом система экономических связей расширяет самостоятельность и инициативу бизнес-единиц корпоративной интегрированной бизнес-системы в выборе рациональных связей, способствует экономии материальных ресурсов.

Реинжиниринг бизнес-процессов помогает добиться многократного повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта с позиции время/результат [2]. Применительно к корпоративной интегрированной бизнес-системе он представляет собой масштабный пересмотр деятельности бизнес-системы и ее бизнес-единиц, основанный на системных преобразованиях всех бизнес-процессов с применением инструментальных методов и приемов научного познания. Как отмечает Тельнов Ю.Ф. [3], цель реинжиниринга бизнес-процессов сводится к системной реструктуризации материальных, финансовых и информационных процессов, нацеленной на упрощение организационной структуры, минимизацию и перераспределение использования различных ресурсов, сокращение сроков реализации потребностей клиентов, повышение качества их обслуживания, что является необходимым условием деятельности хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта в настоящее время наличия конкуренции на транспортном рынке.

Реинжиниринг бизнес-процессов корпоративной интегрированной бизнес-системы железнодорожного транспорта можно реализовать в следующей последовательности:

1. Анализ бизнес-процессов корпоративной интегрированной бизнес-системы: анализ основных направлений деятельности корпоративной интегрированной бизнес-системы; анализ деятельности бизнес-единиц корпоративной интегрированной бизнес-системы; анализ бизнес-процессов корпоративной интегрированной бизнес-системы и ее бизнес-единиц.
2. Реинжиниринг бизнес-процессов в корпоративной интегрированной бизнес-системе: реинжиниринг бизнес-процессов бизнес-единиц; реинжиниринг бизнес-процессов корпоративной интегрированной бизнес-системы.

Подобное решение позволяет наиболее гибко реагировать на изменения внешних и внутренних условий функционирования, ускорять адаптацию корпоративной интегрированной бизнес-системы к ним, а также отслеживать рентабельность по каждому направлению деятельности как отдельной бизнес-единицы, так и бизнес-системы в целом.

Управление функциональными элементами корпоративной интегрированной бизнес-системы связано с управлением инновационным процессом, финансами, персоналом и его социальным развитием, научной организацией труда, материально-техническим обеспечением, качеством транспортных услуг.

Инновационный процесс осуществляется на всех уровнях управления корпоративной интегрированной бизнес-системы. Но, прежде всего, следует говорить об инновационном процессе в ее основном звене – бизнес-единице. При этом необходимо выделить два главных его направления. Первое связано с разработкой, освоением и производством новых видов услуг, оказываемых железнодорожными предприятиями. Второе – с совершенствованием технического уровня производственной базы бизнес-единиц путем внедрения передовых технологий, в частности, новых технологий перевозочного процесса на транспорте, введения скоростных электропоездов. Только органическое сочетание и взаимодействие этих двух направлений обеспечивает повышение эффективности транспортной деятельности как самой бизнес-единицы, так и на уровне бизнес-системы. Для успешной работы корпоративной интегрированной бизнес-системы в рыночной экономике необходима четко продуманная система управления финансами, основанная на формировании системы показателей оценки работы бизнес-единиц; выработке нормативной базы для планирования работы бизнес-единиц; формализации плановых документов; взаимоувязке показателей планирования и стимулирования работы бизнес-единиц; мотивации труда персонала.

Управление персоналом корпоративной интегрированной бизнес-системы представляет собой систему подбора и расстановки работников, обновления их знаний, разрешения конфликтных ситуаций, стимулирования мотивационных начал деятельности с целью обеспечения слаженной эффективной работы бизнес-системы и ее бизнес-единиц. Для этого в корпоративной интегрированной бизнес-системе следует применять особые способы воздействия на бизнес-единицы и отдельных работников, обеспечивающие осуществление координации их деятельности в процессе функционирования бизнес-системы, т.е. научно обоснованные методы управления персоналом.

Составной частью системы управления персоналом является управление социальным развитием, что означает улучшение условий труда, быта и досуга работников. Социальную среду корпоративной интегрированной бизнес-системы составляет совокупность материальных, общественных и духовно-нравственных аспектов, в которых работники трудятся и в которых происходит распределение и потребление благ, складываются объективные связи между отдельными работниками, находят выражение их морально-этические ценности. Эту среду образует персонал корпоративной интегрированной бизнес-системы и ее бизнес-единиц. Основными целями развития социальной среды бизнес-системы являются: формирование профессионально-квалификационного состава, регулирование численности работников, повышение их образовательного и культурно-технического уровня; совершенствование эргономических, психофизиологических, санитарно-гигиенических, эстетических и иных условий работы, охраны труда и безопасности работников; обеспечение социального страхования работников, соблюдение их прав и социальных гарантий; стимулирование труда, инициативного и творческого подхода к делу, ответственности за результаты деятельности; улучшение морально-психологической атмосферы в коллективе, способствующей слаженной работе, раскрытию интеллектуальных возможностей и нравственного потенциала каждой личности, удовлетворенности трудом. Нормальный социально-психологический климат создает условия для трудовой мотивации персонала бизнес-системы и ее бизнес-единиц.

В корпоративной интегрированной бизнес-системе должны осуществляться системные преобразования научной организации труда по следующим направлениям: совершенствование форм разделения и кооперации труда; улучшение организации и обслуживания рабочих мест; рационализация приемов и методов труда; совершенствование практики мотивации труда; улучшение подготовки и повышения квалификации кадров; улучшение условий труда; укрепление дисциплины труда; организация труда руководителей и специалистов; совершенствование нормирования труда.

Управление материально-техническим обеспечением включает планирование, организацию, учет и контроль этого процесса. Здесь особое место отводится системе планирования, центральным звеном которого является определение потребности в ресурсах и источников ее покрытия. Одним из важнейших элементов выступает также закупочная деятельность, в которой имеются значительные резервы экономии эксплуатационных расходов корпоративной интегрированной бизнес-системы.

При управлении качеством в корпоративной интегрированной бизнес-системе непосредственными объектами управления, как правило, являются процессы, от которых зависит качество предоставляемых транспортных услуг. В целом качество услуг бизнес-системы железнодорожного транспорта определяется следующими аспектами транспортной продукции: соблюдение скорости и сроков доставки; ритмичность, регулярность перевозок; качество сервиса в процессе перевозки; выполнение графика и расписания движения поездов; уровень комфортности поездки; доступность услуг транспорта по уровню тарифов; безопасность перевозки и некоторыми другими факторами.

Мониторинг конкурентоспособности услуг корпоративной интегрированной бизнес-системы на железнодорожном транспорте как одно из направлений приспособления к рыночным условиям хозяйствования нацелен на выявление неудовлетворенных запросов пассажиров и прогнозирования их изменяющихся потребностей. Он представляет собой непрерывное слежение за состоянием конкурентоспособности услуг хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта на основе оценки и анализа наиболее существенных факторов, влияющих на предпочтения клиентов в выборе вида транспорта.

В процессе применения мониторинга можно выделить три его направления в зависимости от состава пользователей и способов распространения результатов:

1. Мониторинг, ориентированный на общество в целом. Целью такого мониторинга может являться формирование общественного мнения о высоком качестве услуг железнодорожного транспорта через средства массовой информации.
2. Мониторинг, ориентированный на специалистов соответствующих областей деятельности. Основными способами распространения получаемой информации являются специализированные издания, в том числе периодические, Интернет.
3. Мониторинг, пользуетелями которого являются конкретные органы управления, руководители, отдельные хозяйствующие субъекты. Средством распространения информации, получаемой в ходе такого мониторинга, являются аналитические отчеты, рекомендации, проекты.

Таким образом, мониторинг конкурентоспособности услуг хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта может быть рассмотрен как информационная, диагностическая, научная, прогностическая система, реализация которой осуществляется в рамках управленческой деятельности.

Информация, полученная в результате проведения мониторинга, помогает сформировать стратегию повышения конкурентоспособности услуг хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта.

Применение научно обоснованных подходов к планированию обусловлено необходимостью перехода на качественно иной уровень системы планирования. Для этого нужно привлекать инструментарий, позволяющий системно анализировать прошлое, объективно диагностировать сегодняшнее и эффективно строить будущее на основе приспособления плана к современным условиям деятельности.

В корпоративной интегрированной бизнес-системе имеет смысл, зафиксировав цели, построить систему содержательных планов, снабдив их некоторыми контрольными цифрами и осуществить, таким образом, переход к применению методов проектно-целевого программирования, при котором планирование отталкивается от целей и в соответствии с этим осуществляется адаптационная корректировка плана. В этом случае применение проектно-целевого программирования обеспечит достижение следующих основных целей: повышение качества услуг железнодорожного транспорта; повышение качества управления биз-

нес-системой и ее бизнес-единицами; повышение экономической состоятельности корпоративной интегрированной бизнес-системы.

Логика применения проектно-целевого программирования базируется на необходимости достичь целевые уровни заданных параметров качества предоставления транспортных услуг при соблюдении ограничений по платежной способности потребителей, т.е. при обеспечении не только технической, но и экономической доступности транспортных услуг. Этого можно добиться на основе следующих принципов:

- а) четкая формулировка целевых задач, качественных и количественных заданий плана, которые затем станут основой для мониторинга его реализации;
- б) перенесение акцента с контроля за достигнутыми величинами показателей на контроль за достижением целей деятельности корпоративной интегрированной бизнес-системы;
- в) координация планов по отдельным видам транспортных услуг;
- г) обеспечение значительной части доходных поступлений не за счет роста тарифов, а за счет снижения эксплуатационных расходов;
- д) адаптационная корректировка планов корпоративной интегрированной бизнес-системы для их приспособления к требованиям современного состояния транспортного рынка.

Исходя из этого следует, что важным направлением управленческой деятельности является стратегическое планирование с применением инструментария проектно-целевого программирования и возможностью адаптационной корректировки плана при изменении внутренних и внешних ориентиров деятельности. Посредством такого планирования в корпоративной интегрированной бизнес-системе принимаются решения о расширении деятельности в области бизнеса, создании новых сфер бизнеса, стимулировании процесса удовлетворения нужд потребителей, устанавливаются направления деятельности для удовлетворения рыночного спроса и тому подобное.

Организация системы внутрикорпоративного контроля и коммуникаций состоит в разработке основ методологии контроля и внедрении корпоративной коммуникационной системы на уровне хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта. Контроль в корпоративной интегрированной бизнес-системе рассматривается как составная часть управления. Он основывается на прямой и обратной связи. Прямая связь связана с реализацией контрольных воздействий на бизнес-единицы, применяемых для выработки управленческих решений, обратная связь характеризует качество проведения контроля. На основе контрольных данных оценивается результат деятельности каждой бизнес-единицы, что позволяет обеспечить их более эффективную работу на основе организации корпоративной коммуникационной системы. В рамках корпоративной коммуникационной системы выполняется планирование, контроль, оперативное управление материальными и нематериальными бизнес-процессами, происходящими в сфере движения ресурсов между бизнес-единицами в соответствии с целями и задачами корпоративной интегрированной бизнес-системы. При этом на уровне бизнес-системы образуется три группы коммуникационных потоков: материальные, информационные, экономические. Движение материальных ресурсов требует планирования, контроля и управления ресурсной базой бизнес-единиц корпоративной интегрированной бизнес-системы. Движение нематериальных ресурсов связано с планированием, контролем и управлением экономикой и информацией.

Из большого количества задач, решаемых в рамках каждого элемента корпоративной коммуникационной системы, выделим основные, системообразующие. Так, основными задачами материальных коммуникаций являются установление количества материально-технических ресурсов, требуемых бизнес-единицам; определение их рациональных объемов и маршрутов доставки; анализ эффективности использования существующих материально-технических ресурсов бизнес-единиц; обеспечение единства бизнес-процессов, обеспечивающих движение и использование материально-технических ресурсов. Экономические коммуникации связаны с проектированием, созданием и эксплуатацией экономических коммуникационных систем; установлением рациональных экономических потоков в корпоративной интегрированной бизнес-системе; выбором формы денежных расчетов между бизнес-единицами; организацией движения экономических потоков в корпоративной интегрированной бизнес-системе; обеспечением ее финансовой устойчивости. Информационные коммуникации решают следующие задачи: проектирование, создание и эксплуатация информационных коммуникационных систем; разработка информационных потоков в корпоративной интегрированной бизнес-системе; анализ эффективности этих потоков; внедрение современных информационных технологий в деятельность корпоративной интегрированной бизнес-системы; создание и развитие систем электронной передачи данных.

Таким образом, управленческая информационная система является тем компонентом общей системы управления хозяйствующими субъектами железнодорожного транспорта, который обеспечивает выдачу информации, необходимой для устойчивости системы с помощью контроля на основе обратной связи. В рамках такой системы производится сбор, анализ, хранение и выдача данных для принятия стратегических управленческих решений, предназначенных для управления использованием ресурсов, включая материалы, рабочую силу, финансовые средства, производственные сооружения, подвижной состав.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аглицкий И., Кузьмин В. Делегирование полномочий в коммерческих организациях // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 12. – С. 61–69.
2. Милосердов Д.О. Модель реинжиниринга бизнес-процессов организационно-управленческой структуры промышленных предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. 2006. № 4. С. 105–113.
3. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология. 2- изд. перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005. 320 с.

ПРОБЛЕМЫ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО ПЕРЕДАЧЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ В ДОГОВОРЕ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ

РЕЦЛОВ С.О.

*Рецлов С.О. Южный Федеральный Университет,
аспирант кафедры гражданского права юридического факультета,
serro@bk.ru*

Статья содержит анализ правовой природы оказания услуги по передаче электроэнергии в договоре энергоснабжения в свете принятых Правил функционирования розничных рынков.

Ключевые слова: правила функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики; договор энергоснабжения; услуга по передаче электрической энергии; право и экономика, предпринимательское право

Правила функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики (далее также – Правила розничных рынков, ПРР) [3], утвержденные в соответствии со статьей 6 Федерального закона от 26 марта 2003г. №36-ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике» [5, 6], ввели новое правовое регулирование договора энергоснабжения, обладающее значительной спецификой по сравнению с установлениями Гражданского Кодекса. Дело в том, что договор энергоснабжения по ГК являлся разновидностью договора купли-продажи. С принятием Правил розничных рынков этот договор стал смешанным. Теперь его предмет состоит минимум из двух элементов: продажи электрической энергии и оказания услуги по ее передаче¹. В тех случаях когда гарантирующим поставщиком выступает энергоснабжающая организация или сетевая организация это разделение не влечет за собой правовых последствий. Однако в условиях разграничения бытовой деятельности и деятельности по передаче электрической энергии, когда гарантирующий поставщик или энергосбытовая организация не могут иметь в собственности или ином на законном основании электрические сети, исполнение договора энергоснабжения требует от гарантирующего поставщика (энергосбытовой организации) заключения договора оказания услуг по передаче электроэнергии с сетевой организацией. Исследование правовых связей между этими договорами приводит к нескольким моделям отношений.

Первая из них вытекает из определения договора энергоснабжения. Там установлено, что услуги по передаче электрической энергии по договору энергоснабжения гарантирующий поставщик обязуется осуществлять через привлеченных третьих лиц (первое предложение абз.1 п.6 ПРР). Опираясь на ст. 783 ГК, где указано, что общие положения о подряде применяются к договорам возмездного оказания услуг, привлечение гарантирующим поставщиком третьего лица – сетевой организации для оказания услуги по передаче электроэнергии можно рассматривать как субподрядные отношения. Их суть сформулирована в п.1 ст.706 ГК РФ: если из закона или договора подряда не вытекает обязанность подрядчика выполнить предусмотренную в договоре работу лично, подрядчик вправе привлечь к исполнению своих обязательств других лиц (субподрядчиков). В этом случае подрядчик выступает в роли генерального подрядчика.

В п.2 ст.706 ГК РФ устанавливается ответственность генерального подрядчика перед заказчиком за последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств субподрядчиком. Это правило присутствует и в договоре энергоснабжения, где в п. 114 ПРР определено, что гарантирующий поставщик несет ответственность перед потребителями за неисполнение (ненадлежащее исполнение) соответствующих обязательств по договору энергоснабжения, в том числе за действия (бездействие) третьих лиц, на которых было возложено их исполнение.

Тем же п. 2 ст. 706 ГК утверждается ответственность генерального подрядчика перед субподрядчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение заказчиком обязательств по договору подряда. К сожалению, в энергетическом законодательстве нет нормы, с очевидностью конкретизирующей данное обстоятельство применительно к отношениям гарантирующего поставщика и сетевой организации. В связи с этим хотелось бы отметить, что однозначное решение этого вопроса значительно упорядочило связи между сторонами рассматриваемых отношений.

Еще один подход к договору энергоснабжения вытекает из положения п.114 ПРР. Из него следует, что данный договор предусматривает обязательства гарантирующего поставщика урегулировать отношения, связанные с передачей электрической энергии. Специфика этого положения заключается в том, оно предполагает не оказание услуги по передаче электрической энергии, в том числе путем привлечения

¹ При этом стоит обратить внимание, что Федеральный закон от 26 марта №35-ФЗ «Об электроэнергетике» в главе 7 «Розничные рынки», вступающей в силу одновременно с вступлением в силу правил оптового рынка исключает гарантирующего поставщика из числа лиц, которые имеют право заключать смешанные договоры.

третьего лица, а принятие обязательства заключить договор по оказанию этой услуги. Такое обязательство возникает из договоров поручения, комиссии, либо агентирования. Учитывая ответственность гарантирующего поставщика за действия сетевой организации а также то, что гарантирующий поставщик заключает договор оказания услуг по передаче электроэнергии от собственного имени, из этого ряда, на наш взгляд, наиболее подходящим можно считать договор комиссии с условием принятия на себя комиссионером ручательства за исполнение сделки (делькредере) (п.1 ст.993 ГК РФ).

Достаточно противоречивая модель договора энергоснабжения возникает из абз.3 п.6 Правил розничных рынков. В нем установлено, что представление гарантирующим поставщиком в соответствии с договорами энергоснабжения интересов обслуживаемых им покупателей электрической энергии в отношениях с территориальными сетевыми организациями, иными собственниками (владельцами) объектов электросетевого хозяйства и с системным оператором (субъектом оперативно-диспетчерского управления в технологически изолированной территориальной электроэнергетической системе) не требует специальных полномочий. Это правило наделяет гарантирующего поставщика статусом представителя покупателя. С точки зрения положений института представительства, урегулированных в Гражданском Кодексе в соответствии с п.1 ст.182 ГК РФ сделка, совершенная одним лицом (представителем) от имени другого лица (представляемого) в силу полномочия, основанного на доверенности, указании закона либо акте уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления, непосредственно создает, изменяет и прекращает гражданские права и обязанности представляемого. Таким образом, применение института представительства для урегулирования вопроса о заключении договора возмездного оказания услуг означает, что стороной в этом договоре будет покупатель и все правоотношения из этого договора будут возникать непосредственно между ним и сетевой организацией. В рассматриваемом случае договор энергоснабжения можно рассматривать уже как сумму договоров купли-продажи и договора поручения на заключение договора об оказании услуг по передаче электроэнергии что, однако, полностью противоречит сущности договора энергоснабжения, которая предполагает ответственность гарантирующего поставщика за деятельность сетевой организации.

Теперь обратимся непосредственно к правовому регулированию договора оказания услуг по передаче электрической энергии, заключаемого гарантирующим поставщиком в интересах своего потребителя. Оно содержится в Правилах недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг (далее также Правила доступа к услугам по передаче электроэнергии, ПНДУП) [4] и построено таким образом, что позволяет квалифицировать этот договор как договор в пользу третьего лица. Приведем аргументы, обосновывающие эту позицию.

Договором в пользу третьего лица признается договор, в котором стороны установили, что должник обязан произвести исполнение не кредитору, а указанному или не указанному в договоре третьему лицу, имеющему право требовать от должника исполнения обязательства в свою пользу (п.1 ст. 430 ГК РФ). В рамках этого определения находятся взаимоотношения сторон договора оказания услуг по передаче электрической энергии, из которого следует, что оказание услуги будет производиться должником – сетевой организацией, не кредитору – гарантирующему поставщику, а третьему лицу – потребителю, который имеет право требовать от сетевой организации исполнение обязательства в свою пользу. Заметим также, что поскольку при заключении договора в соответствии с п. 18 Правил доступа к услугам по передаче электрической энергии в сетевую организацию должны быть переданы сведения о потребителе, то указать в договоре третье лицо не представляет каких-либо затруднений.

Можно заметить, что исполнение обязательства третьему лицу означает возникновение только прав с его стороны, но не обязанностей (за исключением кредиторской обязанности – принять исполнение), в то время как у потребителя, в интересах которого заключен договор на передачу электроэнергии, существует целый комплекс обязанностей. Однако, как отмечают М.И. Брагинский и В.В. Витрянский «Использование соответствующей конструкции (договора в пользу третьего лица) возможно применительно как к односторонним, так и двусторонним договорам. В последнем случае обязанности по договору несет первоначальный контрагент. Однако после того, как третье лицо выразило свое согласие на вступление в договор, определенные обязанности могут быть возложены и на него» [1]. В качестве подтверждения этой позиции законодателем, указанные авторы ссылаются на ст.254 Кодекса торгового мореплавания [2], где установлено, что в случае заключения договора морского страхования в пользу выгодоприобретателя, он также несет все обязанности по договору морского страхования. Таким образом на лицо, в интересах которого заключен договор, возложение обязанностей допустимо.

В правовом регулировании договора в пользу третьего лица содержится норма, согласно которой, с момента выражения третьим лицом должнику намерения воспользоваться своим правом по договору стороны не могут расторгать или изменять заключенный ими договор без согласия третьего лица (п.2 ст.430 ГК РФ). Эта норма носит диспозитивный характер – иное может быть предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором. В силу этого в рамках рассматриваемой концепции находится и норма абз.3 п.32 ПНДУП которая позволяет сетевой организации расторгать договор с гарантирующим поставщиком не испрашивая согласия потребителя, а только уведомляя его.

В качестве слабой стороны в этой квалификации следует заметить следующее. Одна из черт договора в пользу третьего лица состоит в том, что третье лицо вступает в этот договор не с момента его вступления в действие, а через какой-то промежуток времени путем своего волеизъявления. Однако в рассматриваемом случае потребитель должен получить услугу по передаче электроэнергии с момента начала ее оказания,

причем волеизъявление потребителя на вступление в договор можно считать выраженным уже заблаговременно исходя из факта заключения договора энергоснабжения (п.28 ПНДУП). Тем не менее этот аргумент на наш взгляд нельзя рассматривать как решающее препятствие для обоснования рассматриваемой позиции.

Вместе с этим нельзя не обратить внимание на то, законодательство устанавливает положение гарантирующего поставщика в договоре оказания услуг по передаче электроэнергии несколько противостоит. В соответствии с п.4 Правил доступа к услугам по передаче электроэнергии он назван потребителем услуги по передаче электроэнергии в интересах обратившегося к нему потребителя. Это вызывает ряд вопросов.

Во-первых, данная организация не имеет электроэнергетической инфраструктуры, позволяющей ей передавать или принимать электрическую энергию. Гарантирующий поставщик – это посредническая организация, заключающая сделки и принимающая платежи. Она технологически не может быть ни потребителем услуги по передаче электрической энергии, ни ее исполнителем. С учетом того, что исполнение услуги начинается в пользу потребителя с момента начала ее оказания, то гарантирующий поставщик не может потреблять эту услугу даже потому, что у него отсутствует временной интервал для этого. Во-вторых, сама связь между субъектами в формулировке «быть потребителем услуги в интересах другого лица» выглядит весьма парадоксально. Услуга оказывается непосредственно тому, кому она адресована. Одну и ту же услугу нельзя произвести несколько раз, потому что каждый раз будет совершаться новая услуга. Таким образом, если можно представить, что договор оказания услуги по передаче электроэнергии заключается гарантирующим поставщиком в интересах покупателя, то совершенно непонятно как можно манипулировать непосредственно самой услугой по передаче электроэнергии, так чтобы она была потреблена гарантирующим поставщиком, но в интересах покупателя электрической энергии.

Итак, рассмотрев, структуру договорных связей между покупателем, гарантирующим поставщиком и сетевой организацией можно наблюдать, что энергетическое законодательство не дает четкого ответа на вопрос как строятся отношения между ними. С точки зрения Правил розничных рынков договор энергоснабжения можно рассматривать как модель субподрядных отношений. Есть также основание для предположения, что отношения по передаче электроэнергии в договоре энергоснабжения строятся по типу договора комиссии. В силу абз.3 п.6 ПРР договор энергоснабжения вообще предполагает наделение гарантирующего поставщика статусом представителя в правоотношениях покупателя и сетевой организации и может быть рассмотрен как совокупность договоров купли-продажи и поручения. С позиции Правил доступа к услугам по передаче электроэнергии гарантирующий поставщик заключает договор оказания услуг по передаче в интересах обратившегося к нему покупателя электрической энергии, т. е. договор в пользу третьего лица. При этом положение гарантирующего поставщика, названного потребителем услуги в интересах своего потребителя выглядит несколько абсурдно. Представляется, что законодателю необходимо глубже и яснее проработать концепцию оказания услуг по передаче электроэнергии при заключении договора энергоснабжения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брагинский М.И. Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. Изд. 4-е, стереотипное. – М.: «Статут», 2001. С. 364.
2. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. N 81-ФЗ // СЗ РФ. 1999. №18. Ст. 2207.
3. Постановление Правительства от 28 августа 2006г. №588 «Об утверждении Правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики» СЗ РФ. 2006. N 37. Ст. 3876.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2004 г. N 861 «Об утверждении Правил недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике и оказания этих услуг, Правил недискриминационного доступа к услугам администратора торговой системы оптового рынка и оказания этих услуг и Правил технологического присоединения энергопринимающих устройств (энергетических установок) юридических и физических лиц к электрическим сетям» (с изменениями от 31 августа 2006 г.) СЗ РФ. 2004. N 52 (часть II). Ст. 5525; СЗ РФ. 2006. N 37. Ст. 3876. 2007. №14. Ст. 1687.
5. Федеральный закон от 26 марта 2003г. №35-ФЗ «Об электроэнергетике» СЗ РФ. 2003. №13. Ст. 1178.
6. Федеральный закон от 26 марта 2003г. №36-ФЗ «Об особенностях функционирования электроэнергетики в переходный период и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об электроэнергетике» СЗ РФ. 2003. №13. Ст. 1178.

Коды классификатора JEL: R19, R49, R59.

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ
РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**БОРТНИКОВ Р.И.***Бортников Р.И. ЮФУ, аспирант,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 308*

В статье рассматриваются основные направления повышения конкурентоспособности российских регионов за счет развития их транспортной подсистемы.

Ключевые слова: *региональная конкурентоспособность, транспортная подсистема.*

Масштабность территории России детерминирует высокие пространственные барьеры мобильности факторов производства и товаров, негативно влияющие на конкурентоспособность регионов и страны в целом. Имеющийся высокий транспортно-транзитный потенциал российской территории не реализуется, что снижает целостность национального экономического пространства. Такое положение дел обусловило высокий уровень регионализации, консервацию используемых технологий производства и управления, низкую мобильность трудовых ресурсов и т.д. Поэтому одним из доминантных факторов повышения национальной и региональной конкурентоспособности, на наш взгляд, является модернизация транспортной подсистемы. Эта проблема актуализируется также удаленностью отдельных субъектов РФ, прежде всего, расположенных в Сибири, на Дальнем Востоке, от экономических и политических центров. Все эти факторы свидетельствуют о необходимости повышения эффективности государственного управления процессом модернизации дорожно-транспортной инфраструктуры в целях обеспечения единства экономического пространства страны, её устойчивого и безопасного развития.

Последние отчеты о глобальной конкурентоспособности Мирового экономического форума неизменно ставят транспортную инфраструктуру в число восьми важнейших факторов конкурентоспособности и экономического роста, а для России – трех ведущих факторов [5]. При этом транспортная подсистема региона, с одной стороны, является одной из ключевых детерминант конкурентоспособности, а с другой – определяет место региона в межрегиональном разделении труда. Под региональной конкурентоспособностью понимается экономический потенциал региона, обеспечивающий его результативное участие в межрегиональной конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках для достижения целей стратегического развития путем эффективной организации политическими акторами и экономическими агентами процесса управления конкурентными преимуществами территории, локализованной в административных границах целостного экономического пространства национального хозяйства в рамках единого конституционного поля Российской Федерации.

Недостаточное развитие транспортного сектора в России имеет негативные макро- и микроэкономические последствия. Так, доля транспортных затрат в себестоимости продукции относительно высока и составляет 15-20% против 7-8% в странах с развитой рыночной экономикой. Наряду с объективными факторами (значительные расстояния перевозки, сложные природные условия и т.д.) это связано с неразвитостью системы товародвижения. Отсутствие эффективных институционально-правовых основ и организационно-экономических механизмов не позволяет привлечь значительные частные инвестиции в объекты транспортной инфраструктуры, в то время как отставание её развития становится узким местом, сдерживающим динамику ВВП и конкурентоспособности экономики. До последнего времени создание и эксплуатация объектов транспортной инфраструктуры практически исключительно осуществлялись за счет бюджетных средств. С учетом особенностей транспортно-инфраструктурных проектов, преобладание государственного финансирования в ближайшем будущем сохранится, но при условии дополнения частными инвестициями, в том числе на основе заключения концессионных соглашений. Поскольку модернизация транспортной подсистемы региона требует масштабных капиталовложений в течение продолжительного периода, то необходимо применение новых организационно-экономических механизмов реализации модернизационных задач в транспортной сфере, одним из которых является государственно-частное партнерство. В целом, по оценкам Министерства транспорта РФ, модернизация национального транспортного комплекса требует привлечения в инфраструктурные проекты до 600 млрд. руб. ежегодно [4], дополняемых частными инвестициями в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП) как гибкого механизма, позволяющего максимально эффективно использовать, с одной стороны, имеющиеся государственные средства, а с другой, привлечь недостающие средства, опыт и ресурсы частного предпринимательства.

В настоящее время в России нарастают внутренние противоречия, связанные с углублением несоответствия низкого уровня развития дорожно-транспортной инфраструктуры и системы её регулирования стремительному росту количества отечественных и иностранных потребителей транспортно-транзитных услуг, проявляющиеся в дисбалансе как качественных, так и количественных показателей. В связи с этим необходимо, помимо увеличения капиталовложений в транспортную инфраструктуру из всех источников, обеспечить модернизацию государственного и региональных уровней системы управления транспортной подсистемы, включающую:

- формирование на транспорте единого информационного пространства;
- координацию развития инфраструктуры различных видов транспорта;
- согласование интересов и объединение усилий всех уровней исполнительной власти в развитии транспортной подсистемы и «стыковку» транспортных комплексов отдельных регионов;
- развитие на единых принципах правовых основ транспортной деятельности;
- регулирование межвидовой конкуренции;
- сбалансированное распределение бюджетных ресурсов между различными видами транспорта;
- согласование интересов и объединение усилий государства и бизнеса в развитии транспортной инфраструктуры.

Целями такой модернизации выступают:

- максимизация внутреннего спроса и расширение транзитных возможностей территории как источника внешних поступлений;
- повышение степени социально-территориальной справедливости как гарантии транспортной доступности для населения социальных благ, а также экономии свободного времени;
- снижение степени неопределенности (риска) хозяйственной деятельности в части, зависящей от транспортных факторов;
- повышение безопасности в той ее части, которая зависит от транспорта.

Транспортная подсистема представляет собой совокупность транспортных сетей, подвижного состава и институтов, обеспечивающих эффективное и безопасное функционирование национального хозяйства. Транспортная инфраструктура интегрирована в каждый из элементов национального хозяйства и поэтому оказывает как прямые, так и обратные (опосредованные) эффекты на динамику социально-экономического развития страны и регионов. Развитие транспортной инфраструктуры становится важнейшим приоритетом государственной экономической политики на ближайшие годы и значимым фактором повышения конкурентоспособности регионов и национальной экономики в целом. Этим определяется необходимость перехода от инерционного к активному сценарию развития транспортной подсистемы страны, позволяющему использовать географические особенности России как её конкурентные преимущества. Важными составляющими оценки эффективности функционирования транспортной подсистемы являются следующие:

- уровень и состояние дорожной инфраструктуры;
- системы управления транспортными потоками;
- степень безопасности дорожного движения и др.

Адекватный учет региональной специфики при развитии транспортной системы, на наш взгляд, способствует преодолению существенных различий в социально-экономическом развитии российских регионов и инфраструктурных ограничений, развитию единого национального производственно-экономического пространства, рациональному межрегиональному разделению труда и т.д. По нашему мнению, оптимальным уровнем увязки стратегии развития транспортной системы с региональными приоритетами является федеральный округ. Поэтому при развитии системы управления транспортом должны стимулироваться разработка перспективных транспортных планов в разрезе федеральных округов, согласование инфраструктурных транспортных проектов субъектов РФ, входящих в определенный федеральный округ, другие формы координации развития региональных транспортных систем в пределах федеральных округов.

Приоритетным направлением развития транспортной подсистемы региона является её топологизация и развитие с целью максимального удовлетворения потребностей экономических агентов и населения в транспортно-транзитных услугах. Формирование эффективной транспортной инфраструктуры обеспечивает: целостность экономического пространства на всей территории России, снижение транспортных издержек экономических агентов, повышение качественно-количественных и скоростных характеристик пассажиро- и товаропотоков. Развитые транспортные коммуникации укрепляют межрегиональные связи, повышают конкурентоспособность региональных хозяйственных систем и товаропроизводителей, стимулируют рост предпринимательской, деловой и социальной активности, снимают ограничения в развитии существующих и освоении новых территорий, обеспечивают эффективную отраслевую реструктуризацию экономики за счёт снижения доли транспортных издержек в стоимости конечной продукции.

Высокий транспортно-транзитный потенциал Ростовской области детерминирует её долгосрочную специализацию в межрегиональном разделении труда как транспортно-логического центра, что определяет стратегические перспективы повышения конкурентоспособности региона. В этом контексте рациональная интеграция транспортной подсистемы Ростовской области в национальную и глобальную транспортные сети обеспечивает повышение эффективности использования транспортно-транзитного потенциала региона за счет снижения транспортных издержек путем взаимодействия транспортных, производственных и распределительных процессов, создания региональных мультимодальных перевозочных систем и систем товарораспределения, основанных на принципах логистики.

Стратегия развития транспорта обеспечивает достижение проектных значений показателей транспортной обеспеченности на основе конкуренции отдельных видов транспорта за ресурсы. В результате потребность в ресурсах должна обосновываться продвижением значений параметров стандартов от существующего уровня к запланированному. Количество ДТП является определенным индикатором не только безопасности жизни отдельного индивида, но характеризует уровень экономической безопасности страны в целом. Ежегодно в мире погибают и получают ранения в результате ДТП более 10 млн. чел. Ежегодный ущерб от различного рода аварий составляет около 500 млрд. долл. [3; 1, с. 18]. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) 90% всех ДТП приходится на страны с «бедной» экономикой, что обусловлено низкой дисциплиной и культурой вождения, неудовлетворительным состоянием дорог. В России

происходит свыше 200 тыс. ДТП в год, в которых гибнут более 30 тыс. чел. и сотни тысяч получают травмы, иногда оставаясь на всю жизнь инвалидами [3; 1, с. 18]. В результате за последние 5 лет число пострадавших пешеходов увеличилось с 81,9 до 97,3 тыс. чел. [2; с. 2]. В эту сумму включаются расходы на лечение после аварии, восстановление автомобиля (или покупка нового), расходы на страховку и прочие расходы. Эта сумма представляет собой упущенные возможности экономики, которые могли бы выступить дополнительными финансовыми средствами для ее развития.

Высокий уровень автомобилизации в Ростовской области (только в 2007г. зарегистрировано более 150 тыс. новых автомобилей), способствуя развитию экономики и обеспечению мобильности населения, имеет и ряд негативных последствий и, прежде всего, аварийность на транспорте. За последние 10 лет на дорогах области погибло 9228 и ранено 54851 чел. (за 2007 г. зарегистрировано 5140 ДТП в которых погибло 919 чел., 6330 получили ранения).

В условиях ограниченного финансирования деятельности по обеспечению безопасности движения выявление и ликвидация опасных («узких») мест является приоритетным направлением, реализация которого способна обеспечить значительное снижение ДТП. Кроме того, необходима институционализация поведения участников дорожного движения, улучшение состояния дорожной инфраструктуры, повышение качества обучения водителей и пешеходов, изменения системы управления безопасностью дорожного движения, использование новой техники и технологий в организации дорожного движения, работе органов и подразделений ГИБДД, развитие системы оказания помощи лицам, пострадавшим в результате ДТП, и т.д.

Таким образом, повышение эффективности и безопасности национальной транспортной подсистемы на основе модернизации её региональных сегментов обеспечивает существенное снижение транспортных издержек отечественных товаропроизводителей, повышение привлекательности страны в качестве транзитной территории, безопасность потребителей транспортных услуг. Модернизация и специализация транспортной подсистемы региона являются приоритетными направлениями повышения его конкурентоспособности и достигаются за счет использования институциональных и организационно-экономических инструментов, позволяющих повысить мобильность населения, гарантировать доступность транспортно-транзитных услуг для всех категорий потребителей, нивелировать инфраструктурные ограничения, внедрить автоматизированную систему управления транспортными потоками, снизить количество и тяжесть дорожно-транспортных происшествий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Елков И. Безопасность как норма жизни // Российская газета. 2006. 30 марта.
2. Панина Т. Догнать и перегнать Японию // Российская газета. 2006. 27 июня.
3. Тарасенко П. Линия фронта – дорога // Экономика и жизнь. 2005. № 9.
4. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года // www.mintrans.ru.
5. The Global Competitiveness Report 2002–2003. Geneva, 2004.

Коды классификатора JEL: P16

КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СФЕРЫ ТУРИЗМА ШОЛОХОВСКОГО РАЙОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

КОЧЕТОВ Д.С.

*Кочетов Д.С. Технологический институт Южного федерального университета,
г. Таганрог, аспирант, e-mail: denkochetov@yandex.ru*

В статье представлены результаты исследования состояния туристской отрасли Шолоховского района Ростовской области, проведенного с помощью когнитивного моделирования и когнитивных информационных технологий. Исследования направлены на совершенствование системы управления дотационным регионом путем развития историко-культурного, этнографического, сельского, экологического туризма, детского и молодежного отдыха.

Ключевые слова: *регион, региональное развитие, Шолоховский район, туризм, когнитивный подход, когнитивное моделирование, когнитивная карта*

В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран и регионов считается улучшение жизни населения. В качестве целей социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов населения, улучшение систем образования и здравоохранения, уменьшения нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни и т.п. [1, 3, 5, 7]. Все это выдвигает все больше требований к системе управ-

ления регионом, включающей в себя цели, функции и процесс управления. Для обеспечения эффективного социально – экономического развития региона необходима эффективная система управления. В рамках системы управления протекает, как правило, весь управленческий процесс, в котором участвуют все органы исполнительной власти – федеральные, региональные, поселковые.

Знание специфики региона позволяет сформулировать основные цели и задачи регионального развития: 1) обеспечение стабильного развития, восстановления и роста объемов производства для повышения благосостояния людей; 2) выравнивание уровней социально-экономического развития, сглаживания резких диспропорций в уровне жизни и расселении жителей, предоставлении им необходимых социальных благ и гарантий; 3) совершенствование территориального труда между регионами и экономическая кооперация, направленная на достижение региональной и общей эффективности экономики страны. Таким образом, изучение и совершенствование системы управления, как в рамках государства, так и региона, способствуют достижению поставленных целей и задач.

В данной работе было проведено исследование специфики Шолоховского района Ростовской области с целью выявления и оценки потенциальных рычагов развития этого региона и рассмотрения путей совершенствования региональной системы управления.

Выбор Шолоховского района был обусловлен тем, что он принадлежит к дотационным регионам, для которых особенно остро стоят проблемы совершенствования системы управления. Шолоховский район является одним из крупнейших в Ростовской области туристических центров и считается, что наибольшие возможности развития района лежат в сфере развития туризма. Поэтому именно этим аспектам развития района уделялось в исследовании главное внимание, хотя Шолоховский район продолжает специализироваться также на выпуске сельскохозяйственной продукции растениеводческого и животноводческого направлений. Промышленные предприятия района занимаются производством продуктов питания, строительных материалов, а также добычей полезных ископаемых – песка, щебня и глины.

Удаленность района от крупных промышленных центров способствует сохранению чистоты многочисленных водоемов, лесов и степей. Наибольший интерес представляют собой Шолоховские места, прилегающие к станице Вешенской. Этот район интересен для федерального и международного туризма, так как здесь расположены основные центры развития казачества, исторические поселения, культурные памятники. Наличие целого ряда объектов туризма способствует развитию в Шолоховском районе транспортной инфраструктуры.

Шолоховский район обладает значительным туристским потенциалом, включающим природно-рекреационный, бальнеологический и историко-культурные аспекты. Туристов привлекает красота и экологическая чистота природы, акватория реки Дон с пойменными лесами, озера, минеральные источники, массивы хвойных насаждений, лесостепи и степи, создающие прекрасные условия для охоты и рыбалки, грибной охоты, водного, пешеходного и сельского туризма, лечение, большое количество памятников природы, культуры и истории, наличие хорошей транспортной инфраструктуры. Но, несмотря на массу положительных условий, в Шолоховском районе туристическая сфера развита слабо и занимает малую долю в доходной части регионального бюджета. С этих позиций совершенствование системы управления районом лежит в сфере развития туризма. Выбор туризма, как одного из видов отраслевой специализации Шолоховского района, определяется не только наличием уникального комплекса туристских ресурсов, но и условием наиболее эффективного использования совокупного производственного и социально-культурного потенциала территории при сохранении экологического равновесия и культурного наследия.

Для того чтобы можно было разрабатывать обоснованные рекомендации по развитию сферы туризма, был применен когнитивный подход [1, 2, 4] к исследованию и моделированию возможных стратегий развития района. Конкретной целью исследования социально-экономического положения Шолоховского района с применением когнитивных информационных технологий явилось выявление основных механизмов развития туристических отношений в регионе, определение перспектив развития туризма, как немаловажной составляющей районного и областного бюджета, выявление причин, прямо или косвенно влияющих на развитие туризма. Основной задачей исследования являлось выяснение возможности повышения эффективности управления районной экономической системой через сферу туризма, выявление причинно-следственных связей на микроуровне, обеспечивающих сбалансированную систему экономических показателей.

Технологии когнитивного моделирования (когнитивные технологии) [1, 2, 4, 9] позволяют в экспресс режиме в короткие сроки на качественном уровне: строить модели, описывающие и объясняющие природу явлений и процессов в изучаемых объектах, исследовать проблемы с нечеткими факторами и взаимосвязями, учитывая изменения внешней среды; оценить ситуацию и провести анализ взаимовлияния действующих факторов, определить возможные механизмы взаимодействия участников ситуации, выявить тенденции развития ситуаций и реальные намерения их участников; прогнозируя развитие ситуаций, использовать объективно сложившиеся тенденции развития ситуации в своих интересах; выработать и обосновать направления управления ситуацией, определяя возможные варианты развития ситуации, оценить последствия принятия важнейших управленческих решений, сравнить их, обосновать выбор лучших стратегий развития системы для достижения ее целенаправленного развития.

Технология когнитивного (познавательного-целевого) моделирования заключается в том, чтобы на основе когнитивных моделей определять возможные и рациональные пути управления ситуацией с целью перехода от негативных исходных состояний к позитивным [1, 2, 4].

Первым этапом когнитивного моделирования является разработка когнитивной карты – модели механизма взаимосвязи факторов и показателей, характеризующих изучаемый объект. С формальных позиций когнитивная карта – это знаковый ориентированный граф

$$G = \langle V, E \rangle, \quad (1)$$

где: V – множество вершин, вершины («концепты») $V_i \in V, i=1, 2, \dots, k$ являются элементами изучаемой системы; E – множество дуг, дуги $e_{ij} \in E, i, j=1, 2, \dots, N$ отражают взаимосвязь между вершинами V_i и V_j ; влияние V_i на V_j в изучаемой ситуации может быть положительным, когда увеличение (уменьшение) одного фактора приводит к увеличению (уменьшению) другого, отрицательным, когда увеличение (уменьшение) одного фактора приводит к уменьшению (увеличению) другого, или отсутствовать в изучаемый момент.

Для разработки когнитивных моделей необходимо использовать теоретическую, экспертную, статистическую информацию об изучаемом объекте. Часто исходные данные для построения когнитивной модели можно получить, проведя SWOT – анализ проблемы. SWOT – анализ состояния туристской отрасли Шолоховского района выявил слабые и сильные стороны отрасли, ее возможности и риски.

Согласно анализу, среди основных сторон, положительно воздействующих на отрасль туризма, является экологическая чистота, уникальные памятники природы, ландшафт, музей заповедник М.А.Шолохова, санаторий Вешенский, минеральные источники, а также богатое культурное наследие и вековые традиции. Развитие туризма в Шолоховском районе на основе природно-этнографического и культурно-исторического наследия является потенциально крупным источником дохода района и может существенно повысить его престиж

Все это послужило предпосылкой разработки муниципальной целевой программы «Развития туризма в Шолоховском районе на 2008–2010 г.г.». Реализация мероприятий программы будет способствовать созданию новых туристских маршрутов, увеличению доли въездного и внутреннего туризма, установлению контактов с российскими и зарубежными субъектами туристской индустрии, а также привлечению инвестиций среднего и малого бизнеса в туристическую индустрию. Удаленность района от крупных населенных пунктов, городов, неразвитость инфраструктуры туризма, отсутствие стратегии продвижения туристского продукта и недостаточный уровень благоустройства территории района являются негативными факторами и могут тормозить развитие туризма. Инфраструктура станицы Вёшенской и поселений района, где расположены объекты культурного туризма, не отвечает современным требованиям качества туристского продукта Шолоховского района. Кроме того, недостаток собственных ресурсов для развития инфраструктуры туризма существенно влияет на качество, предоставляемых услуг [6].

Когнитивная карта является ориентиром для когнитивного анализа и моделирования. Анализ когнитивной карты включает в себя определение маршрутов, путей, циклов графа, позволяющие исследовать различные причинно-следственные связи, существующие в исследуемой системе. Сложность системы влечет за собою проблемы сложности анализа длинных причинно-следственных цепочек, циклов и сложности управления. Выделение этих последовательных линий на графе – не простая задача, особенно, если граф содержит большое количество вершин и дуг. Поэтому для исследования была использована программная система когнитивного моделирования [2].

При разработке когнитивной карты для Шолоховского района использовались данные статистической отчетности [8], экспертные оценки. Были разработаны: укрупненная когнитивная карта, состоящая из концептов-блоков, и несколько детализирующих когнитивных карт, раскрывающих концепты-блоки укрупненной карты. В укрупненной когнитивной карте были выделены следующие концепты – вершины графа: V_0 – туризм; V_1 – районный бюджет; V_2 – федеральный бюджет; V_3 – политика федеральных и местных органов власти в отношении туризма; V_4 – экологическая обстановка; V_5 – БРП; V_6 – занятость населения; V_7 – доходы населения; V_8 – объекты бизнес сектора; V_9 – объекты инфраструктуры; V_{10} – производство товаров и услуг; V_{11} – географическое положение; V_{12} – инвестиции; V_{13} – благосостояние граждан. Взаимосвязь между вершинами была задана матрицей отношений AG .

Матрица AG – это квадратная матрица, строки и столбцы которой помечены вершинами графа G , а на пересечении i -строки, j – столбца стоят (или нет) единицы (+ или –1), если существует (не существует) отношение между элементами V_i и V_j , т.е.

$$AG = [a_{ij}]_{k \times k}, a_{ij} = \begin{cases} 1 & \text{если } V_i \text{ связано с } V_j \\ 0 & \text{в противном случае} \end{cases} \quad (2)$$

Построение когнитивной карты по развитию туризма в Шолоховском районе и последующее когнитивное моделирование привело к выделению основных рычагов управления, с помощью которых лицо, принимающее решение, может влиять на ситуацию, такие как: доходы населения; инвестиционный климат; издержки производства; развитие производственной инфраструктуры; собираемость налогов; налоговые льготы; политические и экономические преференции региону. Как показало исследование, управление туризмом необходимо вести на всех уровнях, как региональном, так и муниципальном, в тесной увязке с планами общего социально-экономического регионального развития. Поэтому разработка муниципальной целевой Программы «Развитие туризма в Шолоховском районе на 2008–2010 годы» становится в этом случае не только компонентом Областной целевой программы «Развитие туризма в Ростовской области на 2008–2010 годы» [6], но и составной частью стратегической Программы «Социально-экономического развития Шолоховского района на период до 2010 года». Поскольку Шолоховский район имеет прекрасные природно-климатические условия, богатую историю, многочисленные памятники культурного наследия,

то на данном этапе наиболее перспективными видами туризма для района являются сельский, этнографический, экологический, историко-культурный туризм, детский и молодежный отдых.

Стремительное развитие этнотуризма и экологического туризма, как мировой культурной тенденции, учитывая уникальный характер Музея-заповедника Шолохова, будет способствовать увеличению посещаемости не только музея, но и всей территории района, интересной в туристском плане. Однако, инфраструктура станицы Вёшенской и поселений района, где расположены объекты музея, не отвечает современным требованиям качества туристского продукта Шолоховского района.

Увеличение потока туристов на данной территории возможно при создании благоприятных условий по созданию туристской инфраструктуры муниципального образования и наиболее полного использования туристской дистинации: увеличение мест для комфортного проживания туристов, расширения сети общепита, соответствующего современным требованиям индустрии гостеприимства, оборудования мест массового отдыха и мест несанкционированного отдыха (пляжи, стоянки и т.д.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Горелова Г.В. Региональная система образования, методология комплексных исследований / Г.В. Горелова, Н.Х. Джаримов. Краснодар: Печатный двор, 2002. 380 с.
2. Горелова Г.В., Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход / Г.В. Горелова, Е.Н. Захарова, С.А. Радченко. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2006. 332 с.
3. Коваленко Е.Г. Региональная экономика и управление: Учебное пособие. СПб Питер, 2005. 288 с.
4. Кочетов Д.С. Оценка безопасности финансового и социально-экономического развития муниципального образования, методы принятия решений // В тр. XV Международной конференции «Проблемы управления безопасностью сложных систем», ч.1. Москва: Изд-во РГТУ, 2007. С. 124–127
5. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. / М.А. Морозов. 3-е издание. М: Издательский центр «Академия», 2007. 288 с.
6. Решение Собрания депутатов Шолоховского района о Муниципальной целевой программе «Развитие туризма в Шолоховском районе» на 2008–2010 годы от 20 декабря 2007 года.
7. Смирнов В.В. К вопросу об организации эффективного управления развитием региона / В. В. Смирнов // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 4. С.48–57.
8. Социально-экономическое положение Южного Федерального округа. Государственный комитет Российской Федерации по статистике. / Стат. сборники 2001–2007 гг. М., 2001–2007.
9. Eden C. Cognitive mapping// European Journal of Operational Research. 1998. №36. pp. 1–13.

Коды классификатора JEL: R28

РАЗВИТИЕ СУБРЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ В ЮЖНОМ МАКРОРЕГИОНЕ РОССИИ

КОНСТАНТИНИДИ Х.А., СУТАЕВА П.А.

*Константиниди Х.А. Адыгейский государственный университет,
преподаватель кафедры экономики и управления, 382000, Майкоп, ул. Первомайская, 208;
Сутаева П.А. Адыгейский государственный университет,
преподаватель кафедры экономики и управления, 382000, Майкоп, ул. Первомайская, 208.*

Стратегические условия развития субрегиональных систем, локализуемых в пространстве Южного макрорегиона России, определяют параметры их экономической политики.

Ключевые слова: *регион; развитие; политика*

Создание семи федеральных округов в составе России существенным образом изменило условия взаимодействия между федеральным центром и регионами и создало новые возможности для развития пространственной организации социально-экономической системы страны, поскольку в расширенном пространстве федеральных округов которых начинают складываться крупные интеграционные образования макро- регионального уровня. Вместе с тем, указанные возможности не обладают встроенным механизмом автоматической реализации и нуждаются в формировании и реализации соответствующей стратегии развития системы макрорегиона.

Процесс интеграционного взаимодействия региональных систем, протекающий в расширенном пространстве федеральных округов, наталкивается на барьеры, сложившиеся между данными системами. В пространстве Южного макрорегиона сосуществуют и переплетаются как дифференцирующие, так и интегрирующие факторы, конкретное соотношение которых необходимо учитывать при формировании страте-

гии развития системы макрорегиона. В противном случае ресурсы расширенного пространства не будут востребованы процессом интеграционного взаимодействия [1, с. 29].

При этом известные и апробированные стратегии развития региональных систем не могут быть механически перенесены в пространство макрорегиона, поскольку они адаптированы к иным параметрам эволюционного процесса: масштабу, составу участников, потенциалу развития системы, ее позиции в национальной экономике России. Формирование корректной стратегии развития Южного макрорегиона, прежде всего, предполагает согласование интересов основных субъектов интеграционного взаимодействия на данном уровне организации социально-экономических отношений – регионов-субъектов, функционирующих в данном расширенном пространстве.

Понятие «пространственная система» является базовой категорией теории региональной экономики, обладающей, в соответствии со своим статусом, определенной устойчивостью. Вместе с тем интенсивное развитие территориальной организации экономики, имеющее место в последние годы, инициировало переосмысление ее функционального содержания, форм и способов развития.

Обобщение результатов анализа ряда представительных теоретических позиций по данному вопросу, содержащихся в современной научной литературе, позволяет следующим образом определить исходный пункт пространственных социально-экономических систем – в их основе лежит устойчивая территориальная общность населения, которая обладает двумя взаимосвязанными системными характеристиками:

- потенциалом развития, включающим природные ресурсы, человеческие ресурсы, действующий капитал и инфраструктуру территориального взаимодействия; благодаря наличию данного потенциала, пространственная общность населения развивается до уровня совокупного субъекта территориального хозяйствования и социальных коммуникаций;
- совокупностью потребностей, локализованных в пространстве существования данной общности населения и обуславливающих проявление различных форм индивидуальной и коллективной деятельности.

Взаимодействие установленных системных характеристик территориальной общности населения формирует содержание пространственной системы. Поскольку к данному типу систем относятся многообразные формы организации социально-экономических отношений, обладающие различными качественными свойствами и количественными параметрами (местное хозяйство, регион, национальная экономика и др.), то правомерен вопрос о выделении ряда общих, основных функций, определяющих содержание отношений пространственной системы.

Исходя из потенциала развития и потребностей, локализованных на территории проживания устойчивой общности людей, можно следующим образом определить основные функции, составляющие содержание пространственной системы:

- воспроизводственную функцию, позволяющую сохранять и развивать капитал, человеческий фактор, инфраструктуру и ресурсную базу хозяйственного процесса;
- социально-коммуникационную функцию, обеспечивающую необходимые коммуникации в социальной сфере данной системы;
- интеграционную функцию, которая заключается в обеспечении различных видов интеграционного взаимодействия во внутренней среде пространственной системы и интеграционного взаимодействия с ее участием;
- специфицирующую функцию, обеспечивающую дифференциацию различных аспектов данной системы и ее конкурентные позиции по отношению к альтернативным системам;
- функцию субординации по отношению к вертикали власти, которая обслуживает «встраивание» пространственной системы в отношения соответствующего уровня организации государственной власти.

Те или иные конкретные формы пространственных систем адаптируют и реализуют указанные выше основные функции применительно к своему масштабу, уровню развития и месту, занимаемому ими в социально-экономической системе современной России [2].

В социально-экономической литературе данные образования стали объектом научной дискуссии, участники которой сконцентрировали свое внимание на вопросах о природе и потенциале развития систем, складывающихся в расширенном пространстве федеральных округов. Определяя свою позицию в этих вопросах, следует исходить из позиции макрорегионов в пространственной организации России, а также из характера процессов, протекающих в расширенном пространстве.

Система макрорегиона соответствует качественно новому – мета- региональному уровню организации социально-экономических отношений, складывающемуся между макро- уровнем и региональным уровнем пространственной системы современной России. Процессы, протекающие в расширенном пространстве федерального округа, следует отнести к разряду интеграционных. Указанные процессы обусловлены:

- императивами укрепления вертикали государственной власти, ослабление которой в ходе рыночной трансформации привело к формированию угрозы дезинтеграции социально-экономического пространства страны;
- потребностями рациональной структуризации масштабного пространства страны, в котором господствует региональная поляризация, в том числе по обеспеченности территорий природными ресурсами, рабочей силой, инфраструктурой, доходами и т.п.;
- необходимостью поиска нового способа взаимодействия между федеральным центром и региональными системами России – стволовая структура федерального центра не в состоянии эффективно вза-

имодействовать с многочисленными малыми ветвями, представляющими 86 регионов-субъектов, и нуждается в специальных крупных опосредствующих ветвях (макрорегионах) [3].

Исходя из приведенных положений, можно следующим образом определить специфические характеристики системы макрорегиона:

- обладание расширенным пространством для организации воспроизводственного процесса и осуществления социальных коммуникаций;
- особый мета- системный характер отношений, складывающихся в расширенном пространстве макрорегиона, обусловленный тем, что региональные системы, участвующие в интеграционном взаимодействии сохраняют свой автономный статус и свой потенциал интегральных субъектов;
- стратегическая нацеленность на масштабный синергетический эффект, обусловленный комбинированием и переплетением ресурсов, элементов капитала и элементов инфраструктуры, относящихся к различным региональным системам;
- место, занимаемое системой макрорегиона на особом мезо- уровне организационной структуры социально-экономических отношений; следует согласиться с А. Керашевым в том, что указанная позиция обладает высоким потенциалом развития интеграционных процессов [1].

Указанный потенциал только начинает раскрываться в научной литературе. Представляется, что его полноценной реализации препятствует утвердившееся во многих работах отождествление административной формы федерального округа и социально-экономического содержания системы макрорегиона.

Экономическая оценка потенциала, которым обладают системы различных макрорегионов России, предполагает классификацию их элементов по признаку функционального назначения. Выделим элементы, конституирующие данный потенциал и задающие вектор развития системы макрорегиона:

- природные ресурсы, нацеленность на добычу и продажу которых придает развитию рентную ориентацию;
- социальные ресурсы (рабочая сила, человеческий капитал, социально-экономическая культура и др.), интенсивное вовлечение которых в хозяйственный оборот придает развитию инновационную ориентацию;
- функционирующий капитал, сохранение качественных характеристик которого придает развитию индустриальную ориентацию;
- пространственная инфраструктура, нацеленность на которую придает развитию коммуникационную ориентацию [4].

Стратегический подход к развитию пространственных систем востребован условиями перехода от этапа преодоления последствий трансформационного кризиса и восстановительного роста к этапу устойчивого инвестиционного развития экономики России.

При этом качественное многообразие возможностей интеграционного взаимодействия в расширенном пространстве федеральных округов и принадлежность их к различным автономным региональным системам создают значительный потенциал синергетического эффекта от интеграционного взаимодействия и, соответственно, возвышают значимость стратегически ориентированного развития пространственной системы макро- регионального уровня.

Стратегический подход к развитию предполагает реализацию следующего алгоритма:

- установление состава субъектов и определение конкретного объекта процесса развития (в том числе, его ресурсов и действующих факторов хозяйственного процесса);
- обоснование перспективных целей, достижение которых обеспечивает удовлетворение основных потребностей и согласование интересов субъектов процесса развития;
- разработку комплекса инструментов развития, позволяющих достичь указанные цели на основе использования имеющихся ресурсов и факторов хозяйственного процесса.

Алгоритм стратегического подхода необходимо адаптировать к конкретным условиям развития пространственной системы макро- регионального уровня. При этом следует учитывать как специфический состав основных субъектов процесса формирования и реализации стратегий развития отношений на данном уровне, так и то обстоятельство, что ресурсы и факторы процесса развития, локализованные в расширенном пространстве федерального округа, относятся к различным региональным системам, разделенным между собой административными, хозяйственными и социально-культурными барьерами.

Обобщение результатов анализа функционального содержания пространственных систем и специфических характеристик системы макро- регионального уровня позволяет следующим образом специфицировать стратегический подход к развитию системы макрорегиона:

- установить состав субъектов формирования и реализации стратегий развития на данном уровне (федеральный центр, регионы-субъекты РФ, складывающиеся органы власти и управления федерального округа);
- выявить доминирующую роль федерального центра в формировании макрорегионов как новых структурных звеньев пространственной организации России;
- раскрыть взаимосвязь между доминирующей ролью федерального центра и господством административной парадигмы управления развитием макрорегионов, в рамках которой расширение пространства используется в качестве специфического ресурса развития вертикали власти, а административно-политическая форма федерального округа господствует над функциональным содержанием скрытой под этой формой социально-экономической системы макро- регионального уровня.

Южный макрорегион России относится к числу наиболее проблемных масштабных пространственных систем, обладающих значительными природными, человеческими и технологическими ресурсами и, в то же время, обремененных многочисленными рисками и угрозами.

В пространстве развития Южного макрорегиона действуют различные по своей природе и направленности факторы, взаимодействие которых обуславливает конкретную стратегическую ориентацию развития данной пространственной системы.

Реализация стратегического подхода к развитию предполагает классификацию указанных факторов. Необходим сопоставительный анализ возможностей и ограничений, предоставляемых различными вариантами группировок факторов развития:

- по времени возникновения факторов;
- по широте охвата региональных систем, находящихся в пространстве межрегионального взаимодействия;
- по силе воздействия данных факторов на внутреннюю среду макрорегиона и др.

С учетом ранее установленных специфических характеристик системы макрорегиона, а также указанных выше возможностей и ограничений, предоставляемых различными вариантами группировок факторов развития, правомерен вывод о том, что в основу классификации факторов, обуславливающих стратегическую ориентацию развития, целесообразно положить признак принадлежности данных факторов к одному из двух альтернативных векторов, определяющих направления социально-экономических взаимодействий в макро- региональном пространстве:

- вектору дифференциации, который обозначает обособление региональных систем в расширенном пространстве, спецификацию их ресурсов, действующего капитала и инфраструктуры;
- вектору интеграции, который обозначает синтез региональных систем в расширенном пространстве, соединение, комбинирование и переплетение их ресурсов, действующего капитала и инфраструктуры.

При этом необходимо учитывать влияние институциональной среды, в которой эволюционирует пространственная организация социально-экономической системы России [5, с.112]. В частности, принадлежность данной системы к институциональной X – матрице обуславливает своеобразие локализации субрегиональных систем в составе регионов-субъектов, относящихся к Южному макрорегиону.

Формирование тех или иных территориальных интеграционных образований в России, как и во всем динамично интегрирующемся мире, востребовано условиями перехода к инновационному типу воспроизводства. За интеграцией территориальных форм стоят императивы развития высоких технологий и человеческого капитала. Однако реальные региональные социально-экономические системы существуют и развиваются на основе административных территориальных образований, сформировавшихся еще в советский период в условиях индустриального хозяйствования. Поэтому в региональной экономике России существует разрыв между ее административной формой организации и социально-экономическим функциональным содержанием.

Наряду со стабильными зонами в складывающемся едином хозяйственном пространстве Южного макрорегиона существуют зоны экономического, социального и экологического бедствия, для которых характерны бедность большинства населения, финансовая несостоятельность, повальное бегство капиталов, природные и техногенные катастрофы. Сосуществование зон стабильности и зон бедствия в формально едином хозяйственном пространстве само по себе создает масштабные угрозы всему региону.

Указанное сосуществование выступает основанием для локализации в пространстве региона и дальнейшего относительного обособления специфических субрегиональных систем. В социально-экономической системе постоянно складываются локальные зоны, некоторые из которых обретают механизмы своего закрепления в региональной структуре. Так, в рамках крупных регионов формируются малые региональные системы, в основе которых – потребности самостоятельного развития тех или иных звеньев воспроизводственного процесса, а также потребности социально-культурной автономии тех или иных этносов.

Примером таких малых систем могут быть национальные округа в составе северных регионов России, а также такие рекреационные территории, как Кавказские Минеральные Воды, Приэльбрусье, административно относящиеся к нескольким субъектам РФ, но явно нуждающиеся в статусе самостоятельной региональной социально-экономической системы.

Фактор пространственной локализации действует в пронизанном мощной вертикалью власти пространстве специфическим образом – общественное признание и, соответственно, необходимый статус обособленной региональной социально-экономической системы получают только те локальные образования, которые эффективны для вертикали власти. Представляется, что можно утверждать принцип административного доминирования вертикали государственной власти в структурных изменениях социально-экономической системы России.

Указанный принцип можно продемонстрировать на примере локализации социально-экономической системы Кавказских Минеральных Вод (КМВ). Если в советский период данная локальная система была востребована вертикалью власти, то в дальнейшем – после 1991 года – вектор интересов власти сместился в другую сторону и статус обособленного элемента региональной структуры был практически потерян для КМВ. Противоположный процесс после 2000 года протекает в районе Сочи – Красной Поляны.

Вместе с тем, в последнее десятилетие обозначился качественно новый фактор глобальной интеграции социально-экономических отношений, ускоряющий и углубляющий процесс обособления локальных

субрегиональных систем в пространстве регионов России. Данный фактор приобретает все возрастающее значение для субрегиональной системы Большого Сочи в силу подготовки ее к проведению глобального проекта – зимних Олимпийских игр 2014 года.

В развитии субрегиональных систем соединяются процессы интеграции и дифференциации. Если интеграция создает один из существенных эффектов системного взаимодействия – эффект синергии, то дифференциация объективно ориентирована на иной результат – высвобождение того потенциала развития, который в условиях соединения элементов либо вообще не реализуется, либо неэффективно растрачивается.

Дифференциация есть способ обретения элементами системы социально-экономической свободы. Обратно говоря, если система не может ничего больше дать своим элементам в целях обеспечения условий их дальнейшего развития, она должна предоставить им свободу от системной связи, системной зависимости. Мера такого освобождения зависит от многих обстоятельств – глубины кризиса системы, масштабов ее элементов, потенциала их развития в обособленном состоянии и др.

Обобщим приведенные выше положения. Развитие региональной структуры обусловлено следующими основными факторами:

- генетической связью (преемственностью) существующей социально-экономической системы страны по отношению к прежней, планово-централизованной системе;
- глобальными интеграционными процессами, вовлекающими Россию в целом и ее регионы в мировую социально-экономическую систему;
- восстановлением и развитием вертикали власти в условиях завершения рыночных преобразований и перехода к воспроизводству социально-экономической системы страны;
- пространственной локализацией общественного воспроизводственного процесса и социальных коммуникаций на основе выделения устойчивых совокупностей общественно-хозяйственных связей;
- упорядочиванием взаимодействия пространственных элементов во внутренней среде системы страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Керашев А.А.* Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. Ростов – на – Дону: СКНЦ ВШ, 2005.
2. *Львов Д.С.* Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
3. *Попов Р.А.* Региональный менеджмент. Краснодар: Советская Кубань, 2000.
4. *Федоренко Н.П.* Россия. Уроки прошлого и лики будущего. М.: Экономика, 2004.
5. *Человек институциональный* / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: ВолГУ, 2005.

Коды классификатора JEL: R 51

БЮДЖЕТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ФОРМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ГОРОДСКИХ ПОДКОМПЛЕКСОВ В РЕШЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

АМИНОВА Н.Ю.

Аминова Н.Ю. Калмыцкий государственный университет, аспирантка, 358000, Республика Калмыкия, Элиста, ул.Пушкина, 11

В свете реализации концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации основные задачи органов местного самоуправления могут состоять в формировании приоритетов бюджетной политики на средне- и долгосрочную перспективу на основе качественного изменения подходов к формированию бюджета.

Ключевые слова: *бюджет; бюджетно-налоговое законодательство; механизм «включения» в экономику; муниципальные закупки*

В настоящее время в бюджете г. Элисты предусматриваются средства на полное выполнение предусмотренных законодательством прямых обязательств перед населением, из которых основная часть обеспечивается за счет предоставленных трансфертов федерального бюджета.

К приоритетным направлениям расходов бюджета г. Элисты относятся образование, здравоохранение, культура, а также сфера жилищно-коммунального хозяйства.

Забота о росте доходов без сокращения нерациональных расходов – это полумера. Учитывая это, в 2005-2006 годах проведена оптимизация расходов городского бюджета, усилен контроль за целевым использованием бюджетных средств, повышается требовательность к руководителям учреждений по сокращению непроизводительных расходов, внедрению энергоресурсосберегающих технологий.

В целях экономии бюджетных средств и достижения прозрачности бюджетных расходов размещение муниципального заказа проводится строго на конкурсной основе. При этом созданы все условия, позволяющие желающим равноправно участвовать в этом состязании.

В связи с реализацией ФЗ № 131, в целях обеспечения прозрачности действий органов местного самоуправления, информирования общественности о бюджетных параметрах, вовлечения населения в процесс формирования бюджета проводится процедура публичных слушаний.

Переход от существующей системы управления затратами к модели управления результатами – неизбежный этап развития финансовой системы территории, который зависит от готовности муниципального образования к переменам, полному пересмотру механизмов управления бюджетным процессом.

Как видно из рис. 1., к 2010 г. объем собственных доходов увеличится в 1,3 раза по сравнению с объемом поступлений 2007 года. Основными причинами данной тенденции является увеличение благосостояния граждан г.Элисты в связи с увеличением заработной платы, увеличение числа субъектов малого предпринимательства, а также расширение частного сектора городского округа.

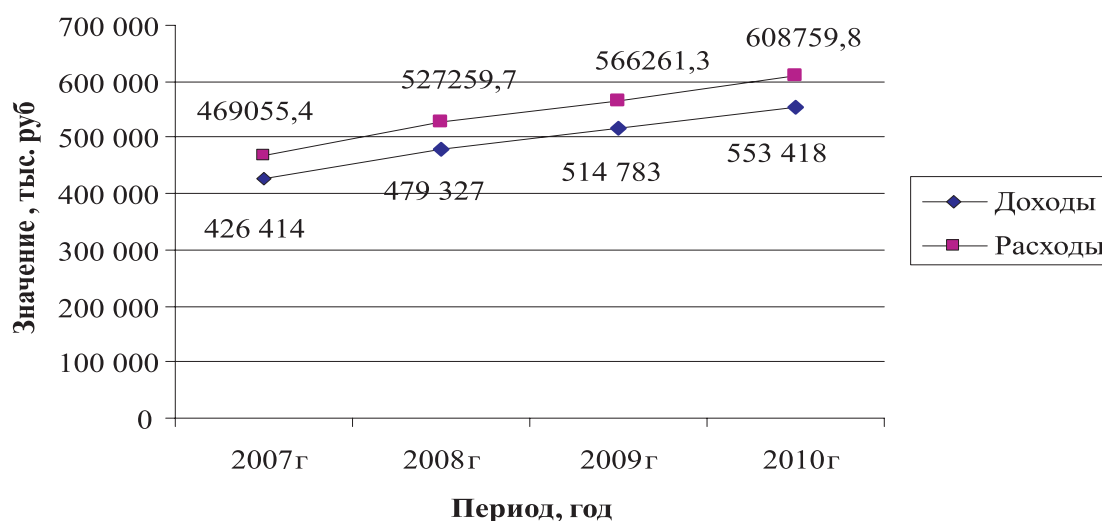


Рис. 1. Планируемая динамика роста доходов и расходов бюджета г. Элисты на 2007–2010 гг.

Рассматривая расходную часть бюджета г. Элисты, следует отметить, что в рамках принимаемой бюджетной политики необходим взвешенный и осторожный подход к увеличению и принятию расходных обязательств с учетом имеющихся ресурсов. Должен быть сформирован четкий и прозрачный механизм оценки финансовых возможностей для принятия новых обязательств, определения их объема и состава, оценки ожидаемой эффективности и анализа альтернативных решений. Новые бюджетные программы и законодательные инициативы могут приниматься только при наличии твердой уверенности в возможности их финансового обеспечения.

Одним из главных направлений в работе является проведение мероприятий по увеличению доходного потенциала для финансового обеспечения приоритетных направлений в области социального и экономического развития города Элисты. В результате за рассматриваемый период (2004–2006 г.г.) обеспечивается своевременная выплата заработной платы с начислениями работникам бюджетной сферы г. Элисты. Задолженность по заработной плате работникам бюджетной сферы отсутствует или носит кратковременный характер. При этом рост заработной платы работникам бюджетной сферы, других выплат социального характера обеспечил ускорение темпов роста реальных денежных доходов населения.

За 2004 год поступления собственных доходов в бюджет города Элисты составили 1085791,0 тыс. рублей, за 2005 год по сравнению с 2004 годом – снизились в 4,2 раза. В 2006 году поступления составили 270309,0 тыс. рублей, по сравнению с 2005 годом увеличились на 9944,0 тыс. рублей или 3,8%.

Внесенные с 01.01.2005г. изменения в бюджетно-налоговом законодательстве негативно отразились на местных бюджетах, изменились нормативы отчислений по основным видам налогов. Так, налог на прибыль полностью вышел из состава доходных источников местного бюджета, а норматив отчислений налога на доходы физических лиц, поступающего в местный бюджет, уменьшился с 70% в 2004 г. до 30% в 2006 г. Таким образом, если в 2004 г. наибольший удельный вес в структуре доходов занимал налог на прибыль организаций, то в 2005 г. и в 2006 г. – налог на доходы физических лиц (рис.3.).

Следует отметить, что по налогу на доходы физических лиц, являющимся основным бюджетообразующим налогом, наблюдается тенденция к увеличению норматива отчислений в бюджет г. Элисты с 30% в 2005г. до 60% в 2007 г., что связано, прежде всего, с замещением в 2007 году части дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности дополнительным нормативом отчислений от НДФЛ в 20%.

Таблица 1

**Поступления налоговых и неналоговых доходов в бюджет города Элисты
за период 2004–2006 годы (тыс. руб.)**

Наименование доходов	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Налог на прибыль организаций	759 558	0	0
Налог на доходы физических лиц	205 654	90 827	118 710
Налог на игорный бизнес	2 834	0	0
Налоги на товары и услуги. Лицензионные и регистрационные сборы. Акцизы	5 423	10	-12
Единый налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения	16 936	0	0
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	11 942	25 715	36 841
Единый сельскохозяйственный налог	0	0	5
Налоги на имущество	34 730	6 196	10 716
Земельный налог	12 109	34 169	41 538
Платежи за пользование природными ресурсами	12	38	525
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	0	71 526	29 384
Прочие налоги, пошлины и сборы	5 389	9 249	8 823
Итого налоговые доходы	1 054 587	237 730	246 530
Неналоговые доходы	31 204	22 635	23 779
Итого доходов	1 085 791	260 365	270 309
Безвозмездные перечисления	203 074	211 462	365 550
Всего доходов	1 288 865	471 827	635 859

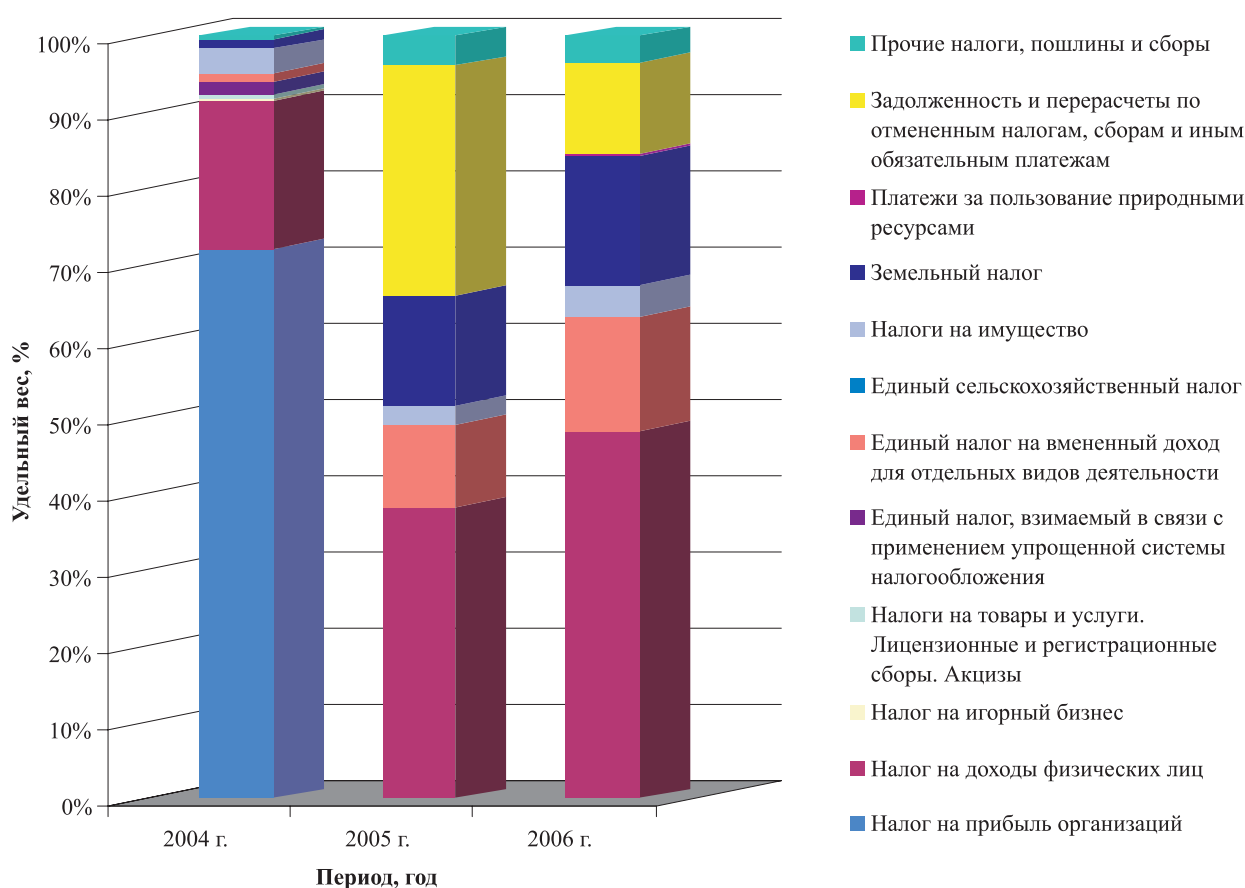


Рис. 2. Структура налоговых поступлений в бюджет г. Элисты за 2004-2006 гг.

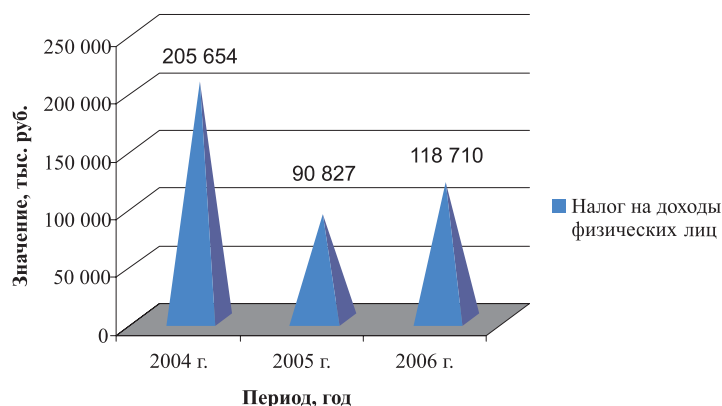


Рис. 3. Динамика поступлений налога на доходы физических лиц в бюджет г. Элисты за 2004-2006 гг.

Бюджетная политика в вопросах планирования расходов бюджета г.Элисты на 2007 и последующие годы базируется на принципах адресности и целевого характера бюджетных средств, подведомственности расходов, а также реалистичности, то есть обязательства и направления в расходовании бюджетных средств подкрепляются доходными источниками финансирования. Проект расходов бюджета г. Элисты на 2007 и последующие годы рассчитан, исходя из прогноза поступления налоговых и неналоговых доходов и безвозмездных поступлений из республиканского бюджета. При этом в качестве приоритетных задач определено финансовое обеспечение действующих обязательств по социальной поддержке граждан, мероприятий, реализуемых в рамках национальных проектов, а также стабильного функционирования систем жизнеобеспечения города Элисты.

В области муниципальных заимствований и управления муниципальным долгом одной из главных задач является оптимизация структуры муниципального долга, направленная на снижение рисков и обеспечение стабильного уровня текущей ликвидности бюджета г. Элисты. Как видно из табл. 2. и рис. 4., наибольший удельный вес в структуре расходов бюджета г. Элисты за 2006 год занимает социальная сфера (66%), а также жилищно-коммунальное хозяйство (25%), в связи с чем, можно сделать вывод, что приоритетными направлениями расходования бюджетных средств являются: реализация полномочий органов местного самоуправления в социальной сфере, а также поддержка жилищно-коммунального хозяйства.

Таблица 2

Состав расходов бюджета г. Элисты (тыс.руб.)

Наименование показателя	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Расходы, всего	909 538	798 942	657 371
в том числе:			
общегосударственные вопросы	143 467	18 441	37 162
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	11 195	13 589	16 213
национальная экономика	12 020	4 345	9 168
жилищно-коммунальное хозяйство	220 051	183 619	161 980
социальная сфера:	522805	578948	432848
в том числе:			
образование	307 656	249 664	315 654
культура, кинематография и СМИ	27 918	236 481	17 331
здравоохранение и спорт	80 464	62 810	56 545
социальная политика	106 767	29 993	43 318
Дефицит (-), Профицит (+)	379 327	-327 114	-21 512

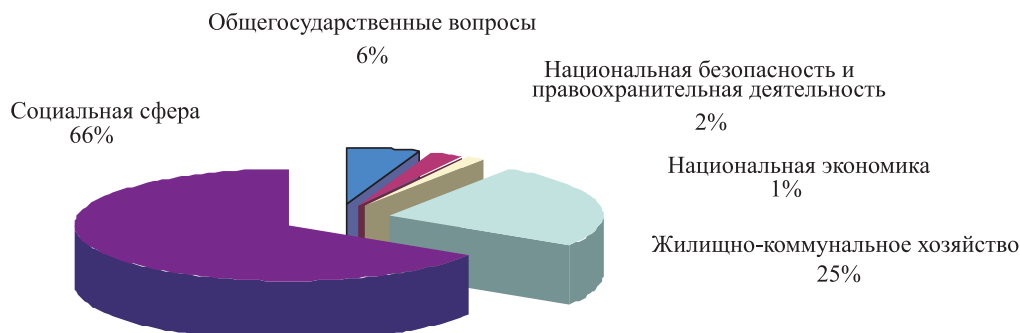


Рис. 4. Структура расходов бюджета г. Элисты за 2006 год

Распределение налоговых доходов между федеральным, региональными и местными бюджетами закреплено на постоянной основе в Бюджетном кодексе Российской Федерации, что создает условия для внедрения среднесрочного планирования, повышения стабильности и предсказуемости бюджетных доходов.

Однако с вступлением в силу Федерального закона №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» с 01.01.2009 г. в компетенцию органов местного самоуправления переходит ряд функций, ранее не закрепленных за местным бюджетом.

В сложившейся ситуации, особую актуальность приобретает вопрос подготовки комплекса мер по увеличению собственной ресурсной базы бюджета в целях укрепления самостоятельности, обеспечения возможности экономического роста. В связи с этим необходимо скоординированное совершенствование налогового законодательства и налогового администрирования, важным элементом которого должно стать совершенствование планирования и контроля за собираемостью налогов, борьба с уклонением от уплаты налогов, а также развитие налогового законодательства в интересах местного самоуправления.

В этой связи нами предлагается комплекс программируемых мер для оптимизации процессов бюджетного планирования (см. рис.5.).

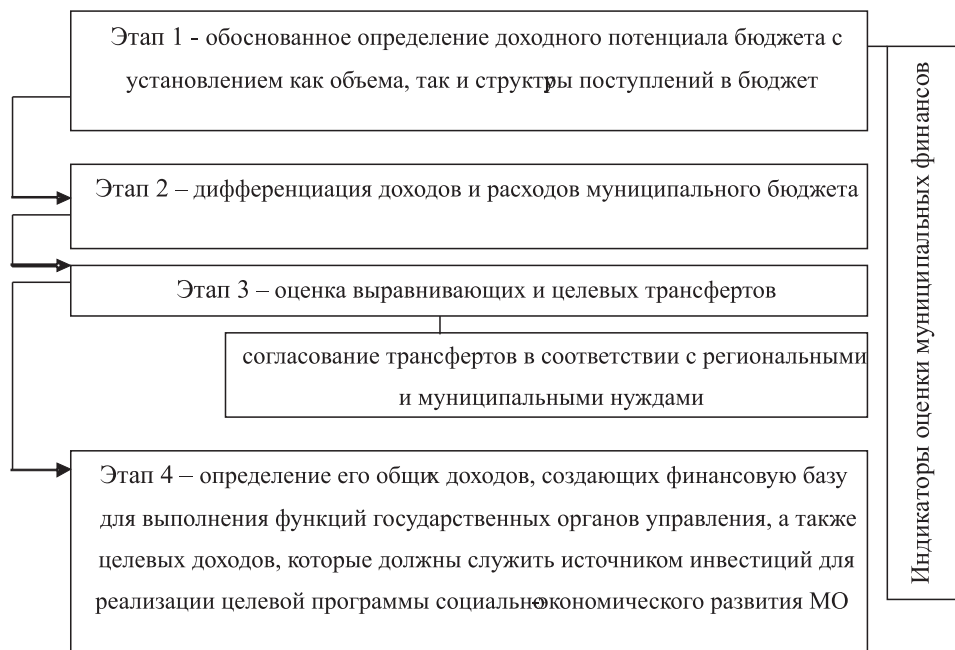


Рис. 5. Этапы бюджетного планирования

Организационной формой представления целевых расходов бюджета должен, по нашему мнению, являться бюджет развития, создание которого предусмотрено статьей 67 Бюджетного кодекса Российской Федерации, понимаемый как неотъемлемая составляющая бюджета субъекта федерации, концентрирующая в себе все источники целевого бюджетного инвестирования и, что особенно важно, определяющая формы и способы выделения бюджетных средств для решения задач, требующих использования государственных (региональных) инвестиционных ресурсов.

Оценка данных г. Элисты и современных условий развития городских хозяйств современной России [1] свидетельствует о необходимости активизации предпринимательских инициатив города, - есть насущная потребность в усовершенствовании механизмов их «включения» в экономику города. В качестве наиболее продуктивных финансовых механизмов, по их вплетению в хозяйственную среду муниципальных бюджетов можно выделить:

1. Механизм формирования государственного социального заказа
2. Государственное социальное спонсорство;
3. Механизм социального побуждения негосударственных спонсоров;
4. Механизм прямого финансирования;
5. Механизм формирования муниципального гранта;
6. Механизм микрокредитования;
7. Партнерский кредит;
8. Механизм бизнес-инкубирования

Следует отметить, что размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для муниципальных нужд осуществляется в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (часть первая в ред. Федерального закона от 02.02.2006 № 19-ФЗ). Муниципальный заказ на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг оплачивается за счет средств местного бюджета (в ред. Федерального закона от 02.02.2006 № 19-ФЗ). Порядок формирования, обеспечения размещения, исполнения и контроля за исполнением муниципального заказа устанавливается уставом

муниципального образования и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации (в ред. Федерального закона от 02.02.2006 N 19-ФЗ).

При наличии тех доходных источников, которые определены на сегодняшний день законодательством, город не в состоянии выполнить все возложенные на него обязательства. Для реализации всех определенных полномочий необходима финансовая помощь вышестоящего бюджета, предоставление которой планируется путем выделения средств из региональных фондов (см. рис.6.).

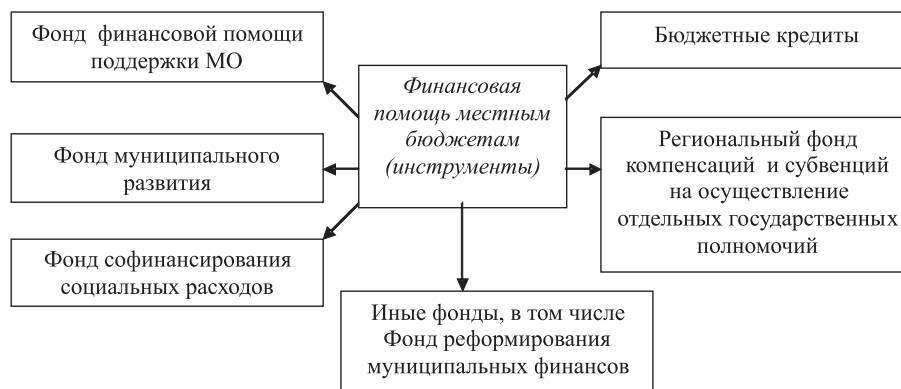


Рис. 6. Инструменты финансовой помощи местным бюджетам

В свете реализации концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации основные задачи органов местного самоуправления могут состоять в формировании приоритетов бюджетной политики на средне- и долгосрочную перспективу на основе качественного изменения подходов к формированию бюджета. Для реализации указанной задачи администрации города могут планировать проведение работы в следующих направлениях:

1. разработка и использование новых механизмов программно-целевого бюджетирования, постепенный переход от управления бюджетными затратами к управлению бюджетными результатами;
2. оптимизация сети бюджетных учреждений исходя из выполняемых ими муниципальных функций и задач (изменение организационно-правовой формы учреждений путем реорганизации их в некоммерческие организации);
3. формирование бюджета на основе разделения действующих и вновь принимаемых расходных обязательств;
4. совершенствование механизма муниципальных закупок, направленного на эффективное и рациональное использование бюджетных средств;
5. обеспечение сбалансированности бюджета на основе разграничения расходных обязательств и доходных источников на долгосрочной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России. 2007.: Стат.сб./Росстат. М., 2007.; Регионы России. 2007.: Стат.сб./Росстат. М., 2007.

Коды классификатора JEL: R11

РЕГИОНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК СИСТЕМА ИНТЕРЕСОВ

КУЗНЕЦОВА Е.Л.

Кузнецова Е.Л. Кубанский государственный университет, г. Краснодар, доцент кафедры теоретической экономики, кандидат экономических наук, Kuz_Elen@mail.ru

Статья посвящена проблемам методологического анализа регионального хозяйства; автор останавливается на вопросе структуризации и степени возможности согласования интересов разных субъектов хозяйствования; выделяет современные концепции региона.

Ключевые слова: *регион; интересы; субъекты хозяйствования; система; мотивация.*

Возможности современного теоретического анализа предлагают достаточно обширный инструментарий в проведении научного исследования, и многое в этом процессе зависит от теоретических предпочтений и приоритетов, которыми руководствуется и которые разделяет исследователь. Однако в эко-

номической науке сложились общепринятые концептуальные требования к проведению исследования, соответствующего теоретическому анализу, и выявлению сущностных характеристик исследуемого объекта, процесса, явления и т.д.

В этом направлении научный интерес вызывает подход, предложенный О. Мамедовым к структурированию современного экономического анализа [2, с.51-54]. Раскрытие сущности предмета научных поисков через предложенную данным автором систему координат способствует продвижению исследователя в познавательном процессе. При этом выделяется аспект взаимосвязи экономических субъектов, интересов и потребностей.

Исследование проблемы согласования, структуризации, соподчиненности интересов на разных уровнях на сегодняшний день остается востребованным направлением современной экономической теории.

Как известно, в экономической науке существует немало объектов, которые выражают свое содержание через термин «система», означающий «целое, составленной из частей», «совокупность», «соединенное». Философское определение системы сводится к пониманию ее как совокупности элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность и единство [3, с. 329].

Каждую систему можно представить в виде взаимодействующих подсистем и элементов, взаимосвязанных, непосредственно или опосредованно влияющих друг на друга. В таком сложном многоуровневом образовании на первый план выходят связи и отношения между структурными элементами.

Понятие «система» обязывает исследователя достаточно точно определить структурные элементы, характер связей между ними, особенности и специфику каждого в отдельности и во взаимосвязи с другими элементами.

Общепринятой точкой зрения является выделение в региональном хозяйственном комплексе системы интересов таких структурных элементов, как интересы государства, интересы региона, интересы отраслей, интересы предприятия (фирм, организаций), интересы домохозяйств, интересы индивида.

Система не предполагает застывшего, раз и навсегда данного состояния. Наоборот, динамичность системы выражается в изменениях, в развитии, возникновении чего-то нового и исчезновении старого (это касается и структурных элементов, и связей между ними).

Пространственная система включает в себя множество уровней, подсистем и элементов. В нашем случае речь идет о региональном хозяйственном комплексе как о системе интересов, имеющей разные уровни (государство, регион, отрасль, фирма, личность).

Сложность рассматриваемого вопроса заключается в том, что каждый из уровней может быть рассмотрен как подсистема, следовательно, региональное хозяйство – это сложная макроструктура, состоящая из подсистем. Каждая из подсистем имеет свое собственное сложное строение, и сама по себе является сложной системой. Так, можно рассматривать предприятие (фирму) как систему, включающую в себя значительное число компонентов, соответствующих определенным видам деятельности, функциям и задачам, которые они выполняют. Например, предприятие можно представить в виде основных и функциональных специфических структур: технологическая, организационно-управленческая, экономическая, социально-психологическая; или в виде совокупности следующих структур: информационных, материальных, финансовых, людских и других потоков. Но каждая из этих структур тоже является системой с множеством составляющих элементов.

Таким образом, любой из уровней интересов регионального хозяйства, являясь по отношению к системе в целом, подсистемой, одновременно и сам выступает как достаточно сложная и многоуровневая система.

Например, исследуя предприятие (фирму), можно вести речь о наличии в его составе разнокачественных элементов, как материальных (товар; транспорт; сырье и материалы; уникальное оборудование; документация и пр.), так и идеальные (технология; информация; знания; идеи; изобретения; различные объекты интеллектуальной собственности; ноу-хау; патенты; лицензии и пр.).

Экономические цели, экономические интересы, мотивация принимаемых экономических решений – категории фундаментального порядка, характеризующие уровень и степень развитости как экономической системы в целом, так и ее структурных элементов. Прежде всего, речь идет о ее мезоуровне – региональном хозяйстве или хозяйственном комплексе региона.

Место и значение хозяйствующих субъектов региона – индивида, домохозяйства, фирмы, организаций, финансово-промышленных групп, органов местного самоуправления, администраций субъектов федерации – полностью подчинено и сопряжено с теми экономическими интересами, которые они выражают и носителями которых являются.

Экономические интересы, как нам представляется, можно представить в виде определенной взаимосвязи и взаимозависимости следующих структурных элементов: а) субъекты экономического интереса; б) объект или объекты экономического интереса; в) основная цель экономического интереса; г) средства реализации экономического интереса; д) действия по достижению целевой установки экономического интереса; е) итог реализации экономического интереса.

Даже приближенное рассмотрение обозначенных элементов представляет достаточно не простую задачу. Одним из самых сложных моментов в анализе выступает процесс согласования противоречивых экономических интересов субъектов хозяйственных отношений региона. Так, например, средства реализации и достижения экономического интереса могут быть законными и незаконными (легальными и теневыми). Значит, у исследователя расширяется «поле» его анализа – объективно возникает необходимость исследования причин, факторов, методов, путей снятия или разрешения противоречия и т.д.

Познание внутреннего содержания категории «экономический интерес» в процессе изучения позволяет двигаться от общего к частному и наоборот; формировать сущностную субстанцию экономического процесса в целом. Отталкиваясь от накопленного знания, приращенного в процессе познавательной деятельности, возникает и/или формируется возможность выявления всего многообразия экономических отношений, свойственных экономическому интересу.

Таким образом, можно говорить о внешней и внутренней форме реализации экономических отношений на региональном уровне: внешняя форма – это определенные закономерности экономических отношений или системы закономерностей; внутренняя форма – это экономический интерес как мотивация этих отношений.

Как известно, интересы содержательно раскрываются через систему социально-экономических отношений, пронизывающих хозяйственную деятельность территориальных экономических субъектов. На наш взгляд, основная проблема и задача в исследовании современной мезоэкономики (региональной экономики) – сущностный анализ; ранжирование и расстановка приоритетов в экономических интересах хозяйствующих субъектов и их институциональное оформление.

Региональный уровень реализации экономических интересов, как отмечалось выше, представляет собой сложную структуру. Так как в силу целевой направленности функционирования регионального хозяйственного комплекса перед ним стоит задача достижения благосостояния населения территории путем наиболее полного удовлетворения качественно и количественно разнородных потребностей при ограниченности ресурсов и возможностей, это, во-первых. Во-вторых, удовлетворение материальных и духовных потребностей субъектов хозяйствования может произойти лишь по мере максимального достижения конкурентоспособности регионального хозяйства. В-третьих, объективно сложившийся уровень разделения труда и наличие определенных ресурсов обусловили региональную специализацию производства. В-четвертых, каждому экономическому агенту (хозяйствующему субъекту) свойственны свои потребности, спектр и характер которых определяется уровнем развития производительных сил страны в целом и региона в частности.

Тем самым мы отмечаем взаимосвязь и взаимовлияние различных групп интересов на уровне региона.

Возможно, из общего контекста вышеизложенных рассуждений на первый взгляд будет выбиваться следующая точка зрения, но некоторые моменты, по нашему мнению, либо соприкасаются друг с другом, либо содержательно раскрывают и уточняют отдельные сущностные характеристики рассматриваемой проблемы. Речь идет о существующих в экономической литературе подходах и новых парадигмах региона. До сих пор термин «регион» употребляется для обозначения разнокачественных понятий, связанных с территориальным подходом. Это и географические, и экономические, и административные единицы.

Наиболее распространенное определение региона как крупной территории страны, характеризующейся относительно однородными природными условиями и определенной направленностью развития производительных сил на основе сочетания комплекса природных ресурсов с соответствующей сложившейся материально-технической базой, производственной, социальной и рыночной инфраструктурой.

Существующие на сегодняшний день определения региона, на наш взгляд, сконцентрированы на выделении какой-то из одной сторон многоуровневой системы региона.

Современные парадигмы региона представлены следующими подходами [1, с. 64]:

1. Регион как квазигосударство. Речь идет о регионе как подсистеме государства, наделенной определенными полномочиями, реализующей государственные задачи на региональном уровне, преследующей как государственные, так и региональные интересы.
2. Регион как квазикорпорация. В этом подходе реализуется понимание региона как крупного субъекта собственности и активного агента экономической деятельности. Здесь же раскрываются возможности региона для саморазвития и достижения региональных целей и интересов.
3. Регион как рынок. В этом случае рассматриваются общие условия экономического регионального саморазвития через систему региональных рынков: рынок средств производства; рынок потребительских товаров; финансовый рынок; рынок недвижимости; рынок информации и пр. Оценивается бизнес-климат, сложившийся в регионе. Больше внимание уделяется созданию институциональных условий и реализации интересов бизнес-структур.
4. Регион как социум. Сущность регионального образования раскрываются через систему социальных отношений и взаимодействий; через сложившуюся социальную структуру – слои; страты; группы; общности, их особые функции и интересы; особенности воспроизводства социальных условий и социальной жизни.

Разноплановые подходы сложились и в понимании сущности регионального хозяйственного комплекса. Общий вывод таков: это совокупность предприятий разноотраслевой принадлежности в рамках данной территории, объединенных общей региональной рыночной инфраструктурой.

Возможно, что понимание регионального хозяйственного комплекса как квазитовара, будет способствовать выявлению новых характеристик в его сущности.

В этом подходе следует, на наш взгляд, исходить из следующего: стоимостная сторона регионального хозяйственного комплекса может быть представлена оценкой имущественного комплекса территории (ресурсы: природные, материально-технические; инвестиционные); а потребительная стоимость – как способность удовлетворять потребности основных субъектов регионального хозяйства через многообразие производимых товаров и оказываемых услуг.

Региональный хозяйственный комплекс представляет собой как материальную систему ценностей, так и нематериальные субстанции – интересы, идеи, информацию, знания технология; изобретения; различные объекты интеллектуальной собственности; ноу-хау; патенты; лицензии и пр. (т.е. как товар носит и материальный, и нематериальный характер).

С точки зрения двух свойств товара, можно вести речь о наличии огромного числа благ, производимых региональным хозяйством, и удовлетворяющих растущее число потребностей субъектов регионального хозяйства, это с одной стороны; с другой стороны, наличие в составе имущественного комплекса региона определенного количества ресурсов, позволяет ему обмениваться с другими регионами в определенных количественных пропорциях на необходимые ему товары и услуги. Тем самым достигать баланса рыночного равновесия через операции обмена.

Обе эти стороны отражают сложнейшую систему интересов всех участников хозяйственных сделок:

1. Для государства: законность сделок, институциональное оформление обменных операций, безопасность и пр.;
2. Для региона – максимальное удовлетворение потребностей всех субъектов регионального хозяйства, реализация региональной экономической политики, пополнение доходной части регионального бюджета и пр.;
3. Для фирмы – минимизация налогообложения, гарантированность рынков сбыта и предложения ресурсов и пр.;
4. Для домохозяйства (индивида) – постоянство факторных доходов, удовлетворение потребностей, улучшение качества жизни и пр.

Проблема сущностного анализа современных региональных экономических отношений, форм организации регионального хозяйства, на наш взгляд, диктует необходимость поиска новых возможностей сочетания интересов хозяйствующих субъектов разных уровней системы в целом через согласование их противоречивых интересов и через мотивацию их деятельности для достижения конкурентоспособности и общественного благосостояния. Единство этих взаимосвязанных процессов, с одной стороны, определяется особенностью реализации рыночных отношений, когда происходит постоянный поиск резервов для достижения конкурентоспособности и устойчивости бизнеса в условиях неопределенности. С другой стороны, востребованным и оправданным на сегодняшний день остается индикативный подход в планировании социально-экономического развития разных субъектов хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: Учеб. пособие для вузов. М.; 2002.
2. Мамедов О.Ю. Экономическая теория: нестрашное знакомство с методологией: Материалы элективного спецкурса. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2006.
3. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. М.; 1990.

Коды классификатора JEL: G 21, G 38

ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗЕЙ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

КОСТНИКОВ А.Г.

Костников А.Г. Кисловодский институт экономики и права, аспирант, ведущий специалист отдела по работе с клиентами Норильского филиала КБ «Московский капитал», alexfree007@rambler.ru

Рассмотрены вопросы долгосрочного банковского кредитования, как фактора эффективного финансирования экономического роста, а также методы оценки финансово-хозяйственной деятельности коммерческих банков во взаимосвязи с социально-экономическими показателями развития региона.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие региона; уровень жизни; банковская система; финансовая устойчивость КБ; кредитование населения и организаций; инвестиционные процессы; методы управления экономикой; экономический рост; валовой внутренний продукт; валовой региональный продукт

Характерной особенностью созданной на сегодня в России рыночной экономики является преимущественное использование экономических методов управления на любом уровне, сущность которых - в воздействии на экономические интересы общества с помощью цен, оплаты труда, кредита, прибыли, налогов и других экономических рычагов, позволяющих создавать эффективный механизм работы. При этом

без специальных методов, опираясь лишь на простые расчеты и тем более на интуицию, прогнозировать поведение объекта управления в рыночных условиях хозяйствования и разрабатывать альтернативные решения, становится невозможным.

В плане исследования этого вопроса рассмотрим систему показателей, характеризующих социально-экономическое развитие региона.

Известно, что уровень жизни населения в значительной мере характеризуется структурой валового внутреннего продукта (ВВП) по использованию (на уровне региона – ВРП). В частности, одним из основных показателей уровня жизни населения, применяемых в международных сравнениях, на сегодня остается величина ВВП на душу населения [5].

В работах [1, 3] были исследованы взаимосвязи между показателями уровня (качества) жизни населения и валового регионального продукта.

Формализованное выражение совокупного объема регионального продукта – валового регионального продукта (ВРП) было представлено следующим выражением (1):

$$\text{ВРП} = \text{потребление населения (ПН)} + \text{инвестиции фирм (ИФ)} + \text{расходы государства (РГ)} + \text{изменение запасов (ИЗ)} \quad (1)$$

При этом частный показатель – потребление населения (ПН) – был представлен, как сумма расходов конечных пользователей на покупку товаров и услуг, т.е., как сумма расходов пользователей на приобретение таких основных материальных благ, как: товары первой необходимости (продовольственные и промышленные); образование; медицинские услуги; жилищно-коммунальные услуги; приобретение жилья и др.

Тогда формула расчета ВРП на душу населения, характеризующая качество жизни (КЖ), может быть представлена в следующем виде:

$$\text{ВРП/ЧН} = \text{КЖ} = \text{ПН/ЧН} + (\text{ИФ} + \text{РГ} + \text{ИЗ})/\text{ЧН} = (\text{ВРП1} + \text{ВРП2})/\text{ЧН} \quad (2)$$

Здесь: ЧН – среднегодовая численность населения региона.

Нашей задачей было дальнейшее рассмотрение этих зависимостей с целью определения роли банковского сектора в повышении показателей социально-экономического развития региона.

Эффективное развитие предприятий сферы материального производства, и, как следствие, уровень жизни населения, во многом обусловлены полноценным и доступным финансированием. Наиболее мощный с точки зрения и объемов, и стабильности сегмент рынка – это рынок банковских кредитов.

При анализе кредитной активности следует учитывать, что непосредственно влияет на экономический рост не кредитование экономики в целом, а собственно инвестиционное кредитование. Между тем в современном кредитном портфеле преобладают краткосрочные ссуды, что является серьезным системным изъяном. В развитых странах с использованием банковских ссуд финансируется свыше половины инвестиционных проектов. То обстоятельство, что в структуре источников инвестиций в Россию на долю ресурсов рынка капитала по экспертным оценкам приходится только 10-12%, означает серьезное отставание в институциональном и экономическом развитии рынка [2].

Тем не менее, проведенный анализ кредитной политики банковского сектора России указывает на сложное, но в целом поступательное и последовательное продвижение банков по пути их интегрированности с реальной экономикой через ее кредитование. Однако, существует немалое количество причин, по которым инвестиционное кредитование развивается недостаточно активно, что объективно можно расценить как ограничитель экономического роста.

Традиционно в числе ограничителей долгосрочных активных банковских операций называется слабость ресурсной базы и ее короткий характер. В то же время, начиная с 2000-х гг. прослеживается явный позитивный тренд удлинения пассивов банковского сектора. Так, за период 2004-2007 г.г. доля долгосрочных ресурсов в общем объеме привлеченных средств увеличилась в пять раз и составляет половину всей депозитной базы. Существующий подход, в соответствии с которым банковская система только тогда будет способна эффективно кредитовать экономику, когда в ней будут преобладать долгосрочные пассивы, является уже несколько упрощенным. Банковская система может эффективно кредитовать экономику даже в условиях сложившейся временной структуры ресурсов, если при этом будут обеспечены институциональные и экономические условия: защищенность прав кредиторов и вкладчиков, снижение рисков, работоспособная система рефинансирования, оздоровление финансовой ситуации в реальном секторе и пр. Таким образом, сегодня уже нельзя разделить распространенное мнение относительно неадекватной структуры банковских пассивов. Она значительно и последовательно улучшается, что позволяет считать этот фактор не критичным в контексте его влияния на уозость банковского кредитования. Кроме того, слабость ресурсной базы в целом также не является ограничителем кредитной активности банков. Проведенный РАН прогноз ресурсной базы заключается в ожидании стабильного и ровного наращивания ее объемов с некоторым замедлением темпов прироста [4].

Продолжая исследование причин, ограничивающих кредитование экономики, необходимо отметить такие аспекты, как высокие риски и недостаточная прозрачность заемщиков, институциональные слабости в виде недостаточной защиты прав кредиторов, неработоспособности законодательной базы по банкротству, проблем с оформлением права собственности по залогам. Реципиентов капитала ограничивает часто и отсутствие четкой корпоративной и финансовой стратегии развития. Предприятия выбирают недальновидную системную экономическую парадигму. Факторами, ограничивающими инвестиции российских

предприятий, являются также высокие цены на оборудование, низкая прибыльность инвестиционных проектов, а иногда – элементарное отсутствие потребности в инвестициях из-за избытка производственных мощностей. Как препятствия к кредитованию менеджмент российских предприятий расценивает также сложную процедуру кредитования, высокие требования к обеспечению, уже имеющуюся большую задолженность, а также высокие транзакционные издержки кредитования, недоступность и дороговизна кредита для предприятий малого и среднего бизнеса – не только долгосрочного, но и кредита под оборотный капитал.

В последние годы номинальные кредитные ставки в Российской Федерации снижаются, а реальные даже отрицательны. Но это обусловлено не кардинальным улучшением институциональной обстановки, а ростом денежного предложения. Удешевление кредита указывает на лояльность банковской системы по отношению к реальному сектору в целом. Однако равный ценовой доступ всех субъектов экономики к кредиту по-прежнему не обеспечивается. Практическая недоступность банковских источников для целых отраслей ограничивает возможности финансирования даже простого воспроизводства и определяет спад инвестиционной активности.

Таким образом, в целом именно нехватка капитальных ресурсов является естественным и объективным ограничителем инвестиционной активности российских предприятий (при относительном избытке производственных и трудовых факторов). В сочетании с высокой ценой кредитов и недостаточной рентабельностью финансируемых проектов это сужает возможности инвестиционно обусловленного роста. Тем не менее, современный макроэкономический фон достаточно благоприятен, происходят позитивные структурно-институциональные и функционально-экономические изменения на рынке капитала. Логикой жизни и экономического поведения банки поворачиваются в сторону финансирования экономики на конкурентных рыночных началах.

Возвращаясь к системе макроэкономических показателей, отметим, что в науке и практике используют и другие два способа расчета ВРП, а именно, как сумма доходов субъектов хозяйственной деятельности, созданных в процессе производства и как метод его исчисления, основанный на концепции добавленной стоимости. Добавленная стоимость (ДС), как известно, представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции (отрасли в целом) (ВР) и стоимостью сырья и материалов, потребленных при производстве данной продукции (СМ) [5].

Просуммировав добавленную стоимость, создаваемую во всех секторах экономики региона ($\sum ДС_j$), можно определить величину показателя ВРП, характеризующего рыночную ценность всех конечных товаров и услуг, произведенных за счет использования ресурсов данной территории:

$$(\sum ДС_j) = (\sum ВР_j - \sum СМ_j) \quad (4)$$

В соответствии же с работой [3] показатель $\sum ВР_j$ можно условно записать и так: $\sum ВР_j = \sum (\text{Прибыль } j + \text{Затраты } j)$.

Таким образом, показатель ВРП на душу населения, рассчитанный по методу «добавленной стоимости», можно определить, как:

$$\text{ВРП/ЧН} = (\sum (\text{Прибыль } j + \text{Затраты } j) - \sum СМ_j) / \text{ЧН} \quad (5)$$

В этом выражении показатель $\sum (\text{Прибыль } j + \text{Затраты } j)$ представляет собой сумму результативных показателей деятельности всех сфер экономики региона, в том числе и банковских учреждений. Исходя из этого и анализируя выражения (2) и (5), можно сказать, что повышение показателя подушевого ВРП (или качества жизни) естественно в первую очередь возможно при увеличении объемов ВРП, а значит увеличения потребительских расходов населения и объема инвестиций. С другой стороны, как следует из выражения (5), такое повышение может обеспечить увеличение суммы валового дохода (объема реализации) всех отраслей экономики региона, в том числе и его банковской сферы. Последнее, наряду с другими мерами, в основном возможно за счет повышения банковских процентных ставок по всем видам кредитов, в том числе, как кредитов населению, так и инвестиционных кредитов.

Выявленное противоречие можно разрешить только путем построения эффективного организационно-экономического механизма управления всеми отраслями региона, оптимизации структуры его экономики и социально-экономической программы развития во взаимосвязи с формированием эффективной кредитной политики банковского сектора региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афашагов М.Г. Совершенствование системы показателей и методов оценки социально – экономического развития регионов/ Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. Кисловодск: КИЭП, 2002.
2. Дворецкая А.Е. Долгосрочное банковское кредитование как фактор эффективного финансирования экономического роста// Деньги и кредит. 2007. №11, с. 23–30.
3. Мусаева М.А. Организационно-экономический механизм и инструменты реализации региональной жилищной политики /Диссертация на соискание ученой степени к.э.н.- Кисловодск: КИЭП, 2007.
4. Прогноз индикаторов экономики РФ: 2006-2009гг. М.: Труды Института н/х прогнозирования РАН, 2006. № 4. С. 21.
5. Экономика/под ред. д.э.н., академика РАЕН А.И. Архипова, к.э.н., доцента А.К. Большакова. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.

ОТДЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА В СИСТЕМЕ МЕР ПО ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ СРЕДСТВ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

МАКСИМЕНКО А.В.

*Максименко А.В. Кубанский государственный технологический университет,
соискатель, maximenko2000@pisem.net*

В статье рассматриваются вопросы совершенствования управления региональным комплексом средств массовых коммуникаций, повышения устойчивости его развития. На примере нескольких под-комплексов СМК Краснодарского края представлен кластерный метод управления, как наиболее перспективный в современных экономических условиях.

Ключевые слова: *комплекс средств массовых коммуникаций; кластерный метод; стратегия, диверсификация*

Изменения, произошедшие в отечественной экономике за последние десятилетия, привели к появлению принципиально новых рыночных отношений между субъектами информационного рынка в рамках полифункциональной, сложной социально-экономической системы средств массовой информации (СМИ). Свобода слова, отсутствие цензуры, регистрационный принцип организации СМИ явились катализатором к существенному умножению числа телеканалов, радиостанций и, особенно, периодических печатных изданий.

Согласно постановлению главы администрации Краснодарского края от 19.03.2002 г. № 299 образован департамент по делам средств массовой информации, печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций Краснодарского края.

На информационном поле региона стабильно растет число субъектов информационного пространства: два подразделения ВГТРК, краевая телерадиокомпания ГУП Краснодарского края, 81 районная (городская) телевещательная компания, 34 FM-радиокомпания и др.

Департамент осуществляет непосредственную координацию деятельности 77 предприятий отрасли [3].

Тем не менее, фактически в свет выходят на регулярной основе не более половины от зарегистрированных печатных СМИ.

Государственная политика в Краснодарском крае направлена на создание равных условий для работы всех СМИ, независимо от форм собственности. Наряду с государственными и муниципальными СМИ работают частные газеты, вещают независимое телевидение и радио.

В 1998 г. зона охвата государственным краевым телерадиовещанием составляла около 70% населения края. С принятием Программы развития государственной передающей сети телевидения и радиовещания в Краснодарском крае (Постановление главы администрации Краснодарского края от 26. 03 1998 г. № 145) успешно развивается государственная сеть вещания краевых теле- и радиопрограмм с возможностью охвата самых отдаленных и труднодоступных населенных пунктов.

На первом этапе реализации программы были решены технические и технологические вопросы по организации перевода трансляции краевых телерадиопрограмм с наземной сети радиорелейных линий на космические каналы телерадиовещания.

Тем не менее, на конец 2002 г. около 200 населенных пунктов, находящихся в отдаленных горных районах Краснодарского края, не имели уверенного приема краевых программ телевидения и радиовещания. Поэтому в 2002 г. была принята «Программа развития государственной передающей сети телевидения и радиовещания в Краснодарском крае на 2003-2006 годы». Подзаконными нормативными актами программа пролонгирована на 2007 год [3].

В настоящее время построены и осуществляют вещание 233 объекта, являющиеся компонентами аналоговой сети. Но в ближайшем будущем значительное расширение зоны вещания и увеличение количества федеральных телепрограмм на территории края не представляется возможным. В крае исчерпан частотный ресурс и разработать новые каналы для вещания телепрограмм практически невозможно. Решение данной проблемы целесообразно осуществлять путем создания в крае цифровой сети телевидения. С переходом на цифровой формат, ситуация изменится принципиальным образом. В цифровом режиме вещания на одной частоте может одновременно передаваться до 5-6 телевизионных программ с высоким качеством (в настоящее время передается только одна телепрограмма).

Что касается периодических печатных изданий, то положительную роль в поддержке региональной и местной прессы сыграл Закон Краснодарского края «О государственной поддержке средств массовой информации Краснодарского края» от 03.03. 1997 г. № 66-КЗ. В соответствии с законом районные и городские газеты, включенные в краевой реестр СМИ, получают субсидии на частичную компенсацию затрат на газетную бумагу, полиграфические услуги, услуги по доставке и распространению [3].

Спрос на продукцию полиграфических предприятий в последние годы постоянно растет, увеличивается количество издаваемых газет и журналов, растут объемы выпуска рекламно-презентационных книг, буклетов, каталогов, что обусловлено подъемом практически всех отраслей краевой экономики. Рост этих показателей обеспечен главным образом за счет развития частных полиграфических предприятий, созданных с привлечением инвестиций из других регионов.

При создании благоприятных условий для издательско-полиграфического бизнеса, в первую очередь за счет государственной поддержки инновационного развития предприятий с государственным участием, эта часть отрасли способна нарастить вклад в доходную часть краевого бюджета как минимум на 20%.

Анализ внешних условий проводится для определения мировых и российских трендов развития СМИ. Комплекс мер по государственному воздействию на развитие отрасли должен быть адекватным российским и мировым тенденциям. В Краснодарском крае СМИ обладают достаточно существенным потенциалом и имеют положительную динамику развития, при этом в число факторов, противодействующих их успешному росту, входят факторы макроэкономического характера, которые окажут достаточно ощутимое воздействие на будущее развитие отрасли. Сложившаяся конкурентная среда на рынке СМИ достаточно эффективна, и государство может реализовывать свои интересы в отрасли через подконтрольные СМИ (с государственным участием в капитале). Отсюда, к важнейшей функции государства как регулятора следует отнести создание равных условий для конкуренции на рынке, равных возможностей доступа государственных и негосударственных СМИ к информационному пространству.

Анализ ситуации выявил существенный дефицит квалифицированных кадров в редакциях печатных и электронных СМИ, издательско-полиграфического комплекса края, а также среди работников органов государственной власти и местного самоуправления, осуществляющих связи с общественностью и работу со СМИ. Наряду с дефицитом кадров, остро стоит проблема повышения квалификации и профессионального мастерства персонала. Недостаточна профессиональная подготовка и руководящих работников отрасли в целом. Нет замены руководителям, достигшим предельного пенсионного возраста молодыми квалифицированными кадрами.

Наиболее сложная ситуация сложилась в электронных СМИ. В большинстве телерадиокомпаний Краснодарского края ощущается острая нехватка режиссерских кадров, недостаточно высок уровень редакторской работы, часто наблюдается полное отсутствие какой-либо профессиональной подготовки среди операторов и инженеров электронного монтажа.

Несмотря на то, что факультеты журналистики государственных и негосударственных вузов выпускают достаточное количество журналистов, значительная их часть не остается в отрасли СМИ. Можно назвать три основных причины создавшейся ситуации:

- в крае пока нет эффективной системы отбора кадров, при которой выявляются и направляются на бюджетную форму обучения факультетов журналистики кубанских вузов наиболее талантливые и перспективные выпускники школ;
- факультеты журналистики ведут набор студентов, не опираясь на рекомендации редакций действующих СМИ, департамента по делам СМИ, печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций Краснодарского края и Краснодарского краевого отделения Союза журналистов России. В ходе обучения теоретический материал, предусмотренный вузовскими программами, не дополняется полноценной практической подготовкой, дающей навыки работы на современном оборудовании, которое используется ведущими телерадиокомпаниями края;
- большинство редакций печатных и электронных СМИ края не могут сегодня предоставить молодым специалистам жилье и обеспечить им достойный уровень зарплаты.

В полиграфии края ситуация с подготовкой и переподготовкой кадров так же стоит достаточно остро. В отрасли не хватает молодых квалифицированных кадров. В Российской Федерации специалистов отрасли готовит один вуз – Московский государственный университет печати. Немногочисленные (по причине отдаленности вуза) его студенты из Краснодарского края, завершив обучение, все чаще остаются в Москве, где, в отличие от полиграфических предприятий края, им предлагают высокую заработную плату.

Информация – одна из базовых потребностей человека. Различного рода сведения нужны ему как в бытовых целях, так и для профессиональной, а также общественной деятельности. Информация и возможности получать необходимые сведения наиболее удобным способом – одна из основных потребностей населения страны.

Исходя из вышеизложенного, стратегической целью развития отрасли СМК является обеспечение прав граждан в сфере информации, сохранение информационного пространства, укрепление морально-нравственных ценностей общества, развитие культуры и сохранение культурного наследия.

Этого можно достигнуть путем расширения охвата населения СМИ по следующим основным направлениям:

- телерадиовещание и информационное присутствие в сети Интернет;
- периодические печатные издания;
- полиграфическое производство.

В Краснодарском крае создана система подведомственных Департаменту СМИ Краснодарского края предприятий, на практике являющихся кластером СМК. Указанные предприятия обеспечивают выполнение функций государства по информированию населения и доведению до граждан решений федеральной и региональной законодательной и исполнительной властей. Наличие такой системы позволяет максималь-

но оперативно реагировать на социально -политические, экономические процессы в обществе и отражать интересы государственной власти, что соответствует практике экономически развитых демократических государств. В настоящее время Департамент способен реализовывать свою главную функцию – обеспечение конституционного права населения края на получение объективной информации – через 17 телерадиокомпаний, 44 печатных изданий.

Наличие системы контролируемых государством СМИ позволяет сконцентрировать усилия Департамента на развитии подведомственных предприятий в условиях свободной конкуренции с негосударственными (независимыми) ТРК и печатными изданиями. При этом Департамент придерживается позиции конкурсного размещения государственного заказа на подведомственных предприятиях, для чего намерен оптимизировать их количество, формы государственного участия в капитале, развивать холдинговые структуры с целью повышения концентрации капитала и инновационного уровня предприятий.

Обеспечение дальнейшего развития многопрограммного телевизионного вещания напрямую связано с переходом на вещание в цифровом формате.

Перевод государственной телевизионной сети с устаревших и затратных аналоговых технологий на новые цифровые технологии вещания будет знаменовать собой принципиально новый этап в развитии отечественной отрасли телерадиовещания.

Для вещателей привлекательность цифрового ТВ вещания связана с возможностью существенного увеличения числа услуг, предоставляемых зрителям. Один ТВ радиопередатчик может передавать сигналы нескольких цифровых служб, снижая тем самым удельные расходы в пересчете на одну службу. По данным EBU затраты на канал в период смешанного вещания немного возрастают за счет доли цифровой инфраструктуры. После перехода на цифровое вещание относительные затраты на распространение радиотелевизионных программ значительно снижаются.

Поэтому регулирующая роль государства должна состоять в выделении достаточных дополнительных средств на обеспечение режима смешанного вещания и, с другой стороны, в обеспечении правильного баланса платных и социальных услуг телевизионного вещания, их номенклатуры и привлекательности для того, чтобы в период цифрового вещания при общей высокой рентабельности снизить стоимость каждой отдельной услуги.

Сложность технологий телевизионного вещания, многообразие заказчиков, исполнителей и потребителей телеинформационных услуг, а также ресурсные ограничения обуславливают необходимость применения программно-целевого подхода при решении задач создания, развития и эксплуатации системы цифрового телевизионного вещания. Данная проблема, в силу своей масштабности, носит межведомственный и межрегиональный характер и требует комплексного подхода [1, с. 237-239].

Не меньшее значение имеет и переход на цифровое радиовещание. Для принятого в настоящее время циркулярного способа распределения сигналов радиотелевизионного вещания используются каналы наземных и спутниковых систем передачи. Спутниковые распределительные системы передачи, при массовом использовании приемных устройств, в условиях больших расстояний от источников программ до пользователей оказываются значительно экономнее наземных систем передачи. Принимая во внимание необходимость распространения по регионам Российской Федерации все возрастающего количества радиотелевизионных программ, перевод спутниковых распределительных программ на цифровые технологии стал объективной реальностью.

В настоящее время возможности аналогового звукового радиовещания в диапазонах низких (НЧ), средних (СЧ) и высоких (ВЧ) частот практически полностью исчерпаны и наступает время перехода от аналогового звукового радиовещания к цифровому.

Учитывая изношенность технических средств (около 80% передатчиков во всех диапазонах отработали на сети более 25 лет и срок их амортизации превышен в 2-3 раза), первоочередной задачей является сохранение возможности обеспечения населения Краснодарского края и России в целом социально значимым пакетом радиовещательных программ.

Для достижения этой цели необходимо:

- провести модернизацию передатчиков НЧ и СЧ диапазонов, направленную на повышение качества ретранслируемого сигнала, снижение энергопотребления передатчиков, повышение их КПД. Предусмотреть возможность перевода этих передатчиков в режим цифрового вещания (в частности в режим DRM);
- провести модернизацию передатчиков ВЧ диапазона, направленную на повышение качества ретранслируемого сигнала, снижение энергопотребления передатчиков, повышение их КПД. Предусмотреть возможность перевода этих передатчиков в режим цифрового вещания (в частности в режим DRM);
- организовать систему контроля напряженности поля в точках приема и обеспечение слышимости на всей территории края.

Альтернативой DRM в диапазонах, предназначенных для АМ вещания для покрытия радиовещательными программами больших территорий с малой плотностью населения, может стать непосредственное спутниковое звуковое радиовещание, позволяющее принимать цифровой сигнал непосредственно на бытовые приемники. Цифровое спутниковое вещание не требует наземной инфраструктуры, что возможно позволит в дальнейшем отказаться от передатчиков, работающих в НЧ, СЧ и ВЧ диапазонах. Такое вещание должно осуществляться в цифровом формате с качеством звука, близким к компакт-дису, отсутствия шу-

мов, замираний и радиопомех. Цифровое радиовещание позволяет слушателю принимать до 100 программ различного формата и на разных языках.

Для осуществления диверсификации телевизионного вещания необходимо развивать сеть кабельного телевидения [1, с. 237-239; 1, с. 115-117].

В настоящее время развитие кабельного телевидения носит стихийный характер. При активном участии ЮТК осуществляется прокладка волоконно-оптических линий связи, подключение пользователей. Никто не контролирует какие программы подаются в кабельную сеть, как и на каких условиях осуществляется подключение и т.д. Другими словами, единого подхода и как следствие, централизованной, управляемой кабельной сети в городах края нет. Вместе с тем развитие и использование кабельной сети, особенно в крупных городах края, должно носить централизованный характер. Одним из аспектов, требующих данного подхода, является перевод телевизионного вещания на цифровой формат. Вопрос связан с раздачей пользователям цифрового сигнала, особенно в крупных городах края. Если аналоговый сигнал телезрителями может приниматься с помехами, то цифровой сигнал либо есть, либо его нет. Наличие в городах зданий, сооружений, что является значительными помехами, создаст трудности в его распространении. Поэтому в этой ситуации становится актуальным вопрос использования для этих целей кабельной сети.

Используемые в настоящее время аналоговые сети кабельного телевидения и системы коллективного приема физически и морально устарели. Они не отвечают современным требованиям ни по возможности доведения до пользователей многопрограммного контента (востребованного количества телевизионных и звуковых программ) и ни по сервису услуг связи.

Концепция развития сетей кабельного телевидения предусматривает проведение кардинальной модернизации аналоговых сетей КТВ с учетом реализации современных проектных решений и создание новых multifunctional информационно-телекоммуникационных сетей на основе гибридной волоконно-коаксиальной технологии и использования систем широкополосного беспроводного доступа типа MMDS и MVDS. Таким образом, в переходный период до 2015 г. цифровые кабельные сети могут использоваться для одновременного обслуживания пользователей аналоговыми и цифровыми программами телевизионного вещания и радиовещания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Полуди А.А., Максименко А.В.* Диверсификация производства как эффективная модель развития производства в современной России // Сб. материалов второй региональной науч.-практич. конф. «Экономика Северо-Кавказского региона на пути к устойчивому развитию в рыночных условиях». 2004.
2. www.admkrai.kuban.ru

Коды классификатора JEL: R11, R 58

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА В СИСТЕМЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: МОНИТОРИНГ, УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

ЕРЕМЕЕВ С.С.

Еремеев С.С. Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель, e-mail: isep@rsu.ru

Показано, что одним из значимых составляющих конкурентоспособности экономики города становится его позиционирование в системе региональной экономики.

Ключевые слова: *город; конкурентоспособность; региональная экономика; мониторинг*

Развитие региона в глобализирующейся и, одновременно, всё более фрагментарной и высококонкурентной макроэкономической среде во многом корреспондирует с социально-экономической динамикой имманентных ему городов, с их способностью наращивать и эффективно реализовывать свои конкурентные преимущества. В контексте регионализации национальной экономики и углубляющегося «расслоения» территориально-хозяйственных систем по условиям и особенностям включения в систему территориальной конкуренции, одним из значимых составляющих конкурентоспособности экономики города становится его мезоэкономическое позиционирование, наличие и действенность механизмов стимулирования городского развития с учётом ресурсного потенциала и макроэкономической специализации региональной экономики в целом. Разносторонний учёт региональной детерминанты конкурентоспособности городского развития в особой мере значим для городов с преимущественно индустриальной функцией, чьи экономические комплексы испытали глубокий трансформационный спад и, в этой связи, нуждаются в

опережающих системных усилиях по реиндустриализации и одновременной диверсификации, стимулированию структурных, институциональных и иных инноваций.

В системе территориальной конкуренции приоритетную роль играют города. Как отмечают В. Лексин и А. Швецов [1], город – самый заметный компонент территориальной организации общества, демонстрирующий наивысшую степень концентрации людей, жилья, мест приложения труда, но одновременно и конкурентных отношений и проблем. Способность города концентрировать как традиционные (трудовые ресурсы, капитал), так и инновационные факторы экономической активности (инновационные технологии, высококвалифицированный менеджмент, информационные ресурсы и др.) корреспондирует с его позиционированием в системе региональной экономики, с его типологическими характеристиками и тесно увязаны с его потребительским, административным, финансово-промышленным потенциалом, распорядительно-перераспределительными функциями в бюджетной, кредитной, транспортно-логистической и иных сферах.

В системе мезоэкономики узловым генерирующим её конкурентные параметры элементом, выступают не только региональные «столицы», но и так называемые «вторые города» (с населением в диапазоне 100–250 тыс. чел., что позволяет идентифицировать их как «большие»), характеризующиеся преимущественно индустриальным хозяйственным профилем, «усечёнными» сервисными функциями и выраженным многоаспектным (инновации, институциональная среда, инвестиции, инфраструктура и др.) отставанием от общерегионального «полюса» социально-экономической активности.

Конкурентный потенциал большого города индустриального типа формируется под воздействием двух базовых тенденций: деиндустриализации с диверсификацией городских функций и реиндустриализации, сопровождаемых соответствующими структурными, технико-технологическими и организационно-экономическими изменениями. Усиление поляризации и асимметрии территориального социально-экономического развития способствует росту зависимости больших городов индустриального типа от государственной политики в отношении регионов и муниципальных образований, локализационных стратегий крупных корпораций, а также конъюнктуры профильных для города рынков. Закономерности включения городов в процессы территориальной конкуренции, а именно – значимость как влияния разнонаправленных и разностатусных факторов различных уровней региональной иерархии, так и различная «реакция» городской социально-экономической системы на данные условия (и соответствующая трансформация конкурентоспособности), порождает вывод о значимости региональной детерминанты в конкурентоспособности города. Определяя таковую, можно выдвинуть следующее определение: региональная детерминанта конкурентоспособности города – это совокупность условий и факторов регионального и урбанизационного развития, порожденная региональной стратификацией социально-экономической системы и выражающаяся в формировании обособленных в рамках отдельных региональных подсистем специфических ресурсов, факторов и ограничений становления и развития конкурентоспособности города. Полагая, можно сформулировать сразу несколько подходов к индикативированию конкурентоспособности города:

- Исследование конкурентоспособности города по ряду аспектов с установлением силы конкурентоспособности в каждой отдельной сфере,
- Сопоставление конкурентоспособности города и вмещающей его надсистемы с установлением сильных и слабых сторон конкурентоспособности города и соответствующего региона. Такой подход позволяет определенно судить о том, является ли город «ведущим» или «ведомым» в мезоэкономической воспроизводственной системе,
- Построение рейтинга городов (одного типа, например, - крупных) с присвоением «баллов» конкурентоспособности
- Выстраивание типологического рейтинга, соотносящего позиции городов в конкуренции за конкретные объекты конкуренции (например, госинвестиции) с возможной последующей интеграцией.

Место города в системе региональной экономики и потенциал его конкурентоспособности опосредуются не только охарактеризованными региональными закономерностями, но и индивидуальными свойствами городов и их типов, включая размер и качественные характеристики.

Как свидетельствует анализ ситуации в Ростовской области, оказываясь в контексте самопроизвольного слаборегулируемого развития региональной воспроизводственной системы, большие города, в силу несформированности потенциала конкурентоспособности оказываются на периферии процессов, происходящих в региональном центре. Кроме того, фрагментарное включение их производственных (индустриальных) подсистем, иногда вполне успешное, в систему конкурентных отношений, не подкрепляется развитием третичной сферы, рыночной инфраструктуры, что замыкает такие города в их конкурентном статусе «новых промышленных цехов» мезоэкономики, а части из них не позволяет восстановить свои прежние позиции

Формирование конкурентоспособности г. Шахты как значимого элемента социально-экономической структуры региона обусловлено как рядом исторически сложившихся особенностей положения в городской иерархии и специализацией (по-прежнему в структуре экономики доминируют угольная и легкая промышленность, отрасли, испытавшие наиболее глубокий трансформационный кризис), так и неоднозначными следствиями вхождения в рыночные отношения, в том числе на посткризисном этапе (характеризуемом дефицитом квалифицированных кадров на фоне резкого сокращения численности занятых, опережающими темпами инвестирования в восстановление индустриального потенциала на фоне сохраняющейся невысокой привлекательности города для субъектов рыночной инфраструктуры и потребительского сектора).

Анализ совокупности факторов и проявлений развития г. Шахты в посткризисный период позволяет выделить сильные и слабые стороны позиционирования города применительно к различным полям конкуренции (среда жизнедеятельности населения, среда для бизнеса, взаимодействие местных и государственных органов власти), выявить наиболее перспективные сферы кластеризации городской экономики (металлургия, угольно-энергетический кластер, производство и логистики стройматериалов, лёгкая промышленность), осуществить сценарирование городского развития с вычленением инерционного сценария (с его подразделением на субсценарии стагнационный и ускоренной реиндустриализации) и трансформационного сценария (также вмещающего два субсценария – радикальный и сбалансированный), а также сформировать рейтинг больших городов области по достигнутому уровню конкурентоспособности (в соответствие с которым Шахты уступает Волгодонску, Таганрогу и Батайску и опережает лишь Новошахтинск).

Наращивание конкурентоспособности больших городов индустриального типа в современных условиях является комплексной задачей, полномасштабно реализуемой лишь на основе консолидированных усилий на федеральном, региональном и муниципальном уровнях территориального управления. Пролонгация и повышение эффективности федеральной поддержки депрессивных индустриальных городов Восточного Донбасса с акцентом на инфраструктурное обеспечение точечной реиндустриализации на новой институциональной и технико-технологической основе (формирование технопарков, промышленных, технико-внедренческих, особых экономических зон и др.) должно дополняться преодолением негативной тенденции «дерегуализации» управления экономикой больших индустриальных городов (итога сокращения ресурсной базы регионов в аспекте проведения самостоятельной территориальной и промышленной политики, при одновременном усилении позиций в экономике городов транснационального и трансрегионального капитала) на основе активизации областной промышленной политики и создания взаимоувязанных в рамках урбанистической системы градоформирующих комплексов (с акцентом на бюджетный механизм, земельную политику, инфраструктуру поддержки кластеризации и продвижения продукции на внешние рынки, подготовку кадров и др.).

Действенное стимулирование конкурентоспособности экономики города в регионально-хозяйственном контексте предполагает внедрение ориентированного на информационное обеспечение территориального регулирования и городской экономической политики мониторинга региональной детерминации конкурентоспособности, объединяющего следующие базовые подсистемы: ресурсные предпосылки и конкурентные преимущества города, позиционирование города в регионально-хозяйственной системе, со-развитие градообразующей базы и регионоформирующих функций и отраслей, потенциал региональной промышленной и территориальной политики. Характеризуя данную систему, отметим необходимость, как ввиду сложности характеристики, так и разносторонности стоящих задач, выделения этапов мониторинга. В качестве таковых следует назвать:

- выбор целевой функции (уточненной в рамках анализа конкурентоспособности как таковой) и подхода (возможно, из спектра предложенных выше) к мониторингу конкурентоспособности
- определение территориального объекта (город, тип городов, город и вмещающая региональная надсистема)
- формирование статистической базы данных по индикаторам анализа конкурентоспособности
- обработка и анализ статистики и качественных характеристик территориального объекта
- содержательная интерпретация преимуществ и проблемных точек конкурентоспособности

Из сказанного вытекает важность выбора направлений мониторинга и соответствующих индикаторов.

В отношении больших городов, которые в значительно большей мере сориентированы (в силу относительно меньшего бюджетного, демографического, рыночного потенциала, чем центральные), на общерегиональные тренды, принципиально важно включение в систему мониторинговых мероприятий не только параметризации самого города, но также и блока анализа региональной статистики, и сопоставления такой с городским развитием.

Компаративистика такого рода предусматривает следующие направления:

- сравнение параметров конкурентоспособности больших городов с областным центром,
- выявление и анализ ресурсов города,
- выявление и анализ региональных ресурсов, которые могут быть значимы для формирования и/или служить объектами конкуренции. Здесь речь может идти, как правило, о региональных (а также федеральных), направляемых на поддержку города бюджетно-финансовых ресурсах.

При этом блоками анализа могут служить следующие:

- Регионально детерминированные условия конкурентоспособности
- Позиции в конкурентном процессе (согласно принципу оценки актуальной конкурентоспособности по достигнутому результату)
- Потенциальные ресурсы конкурентоспособности

Кроме количественной, предлагаемая схема мониторинга предполагает также и качественную характеристику конкурентоспособности. В качестве направлений мониторинга в данном аспекте можно указать на такие формы и инструменты анализа как сопоставление (по различным индикаторам специализации, локализации производства) созвучности базовых функций региона и города, оценка потенциала локализации в городе формирующихся региональных кластеров, возможности использования городом агломерационных эффектов. Однако подобного рода заключения могут делаться на основе интерпретации первичной информации (не из нее самой). Формирование системы индикаторов, полагаем, должно опираться при этом

как на названные подходы, так и на сложившиеся в развитых странах принципы индикатирования конкурентоспособности.

Подчеркнём также, что в условиях посткризисного экономического роста приоритеты повышения конкурентоспособности индустриальных городов в системе региональной экономики последовательно смещаются из бюджетно-перераспределительной сферы (дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, трансферты на реализацию программ местного развития и обеспечение занятости для шахтерских городов и поселков, налоговые льготы и др.) в область рыночно мотивированной, подкрепляемой адекватными институциональными и финансово-инвестиционными усилиями на муниципальном и региональном уровне капитализации города, использования позитивных эффектов валоризации его экономики в социальных и экологических целях (в рамках совершенствования системы платежей за землю, сервитутов и др.). Условием опережающей капитализации индустриальных городов в территориально-хозяйственном контексте Ростовской области выступает преодоление инфраструктурных ограничений развития профильных кластеров и групповых систем расселения, что, отчасти, достижимо в рамках концептуально разработанного в диссертации механизма бюджетно-налогового стимулирования развития инфраструктурных предпосылок конкурентоспособности, предусматривающего целевые отчисления от региональных налогов на реализацию инфраструктурных проектов города.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья 9. Городская Россия – проблемное воплощение реформ // Российский экономический журнал, 2002. № 1.

Коды классификатора JEL: Q 43, R 11

РОЛЬ И МЕСТО ЭЛЕКТРОННОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

КОЗЛОВСКАЯ С.А.

Козловская С.А. Российский государственный торгово-экономический университет, ст. преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии, Kozlovskaya_SA@mail.ru

В статье раскрыты особенности современного состояния ТЭК Краснодарского края, определены основные цели, задачи его развития. Обоснована необходимость внедрения электронной инвестиционной системы для создания конкурентных преимуществ ТЭК с описанием функционального, организационно-нормативного, и технического аспектов системы. Разработаны сценарии развития ТЭК края.

Ключевые слова: *инвестиционная политика; топливно-энергетическая система; инвестиции; топливно-энергетический холдинг; инвестиционная среда; электронная инвестиционная система; инвестиционная деятельность; инвестиционные операции; электронная инвестиционная деятельность; стратегия; электронный рынок инвестиций; единое инвестиционно-информационное пространство; электронные инвестиционные операции; инвестиционно-информационная деятельность; организационно-нормативная модель; конкурентоспособность.*

В процессе совершенствования инвестиционной политики управления добычей, транспортировкой и переработкой топливно-энергетических ресурсов планирующим структурам необходимо учитывать различные факторы, влияющие на работу предприятий в системе обеспечения поставок этих ресурсов.

Данная система образуется в процессе работы входящих в состав инфраструктуры обслуживания конкретных топливно-энергетических систем предприятий и их объединений в форме холдинга по добыче, транспортировке и переработке топливно-энергетических ресурсов на уровне субъекта Российской Федерации.

Общий экономический эффект по топливно-энергетической системе на уровне субъекта Российской Федерации в целом находится в прямой зависимости от механизма распределения инвестиций между предприятиями в этой сфере.

Необходима комплексность в реализации управленческого решения в топливно-энергетическом холдинге. Инвестиционная политика должна быть ориентирована, прежде всего, на ведение комплексного управления добычей, транспортировкой и переработкой топливно-энергетических ресурсов. При этом формируется соответствующая инвестиционная среда для предприятия и организации и управления добычей, транспортировкой и переработкой топливно-энергетических ресурсов промышленного холдинга [1].

В этом направлении стратегическим моментом является создание электронной инвестиционной системы (ЭИС), функциональная схема которой приведена на рис. 1.

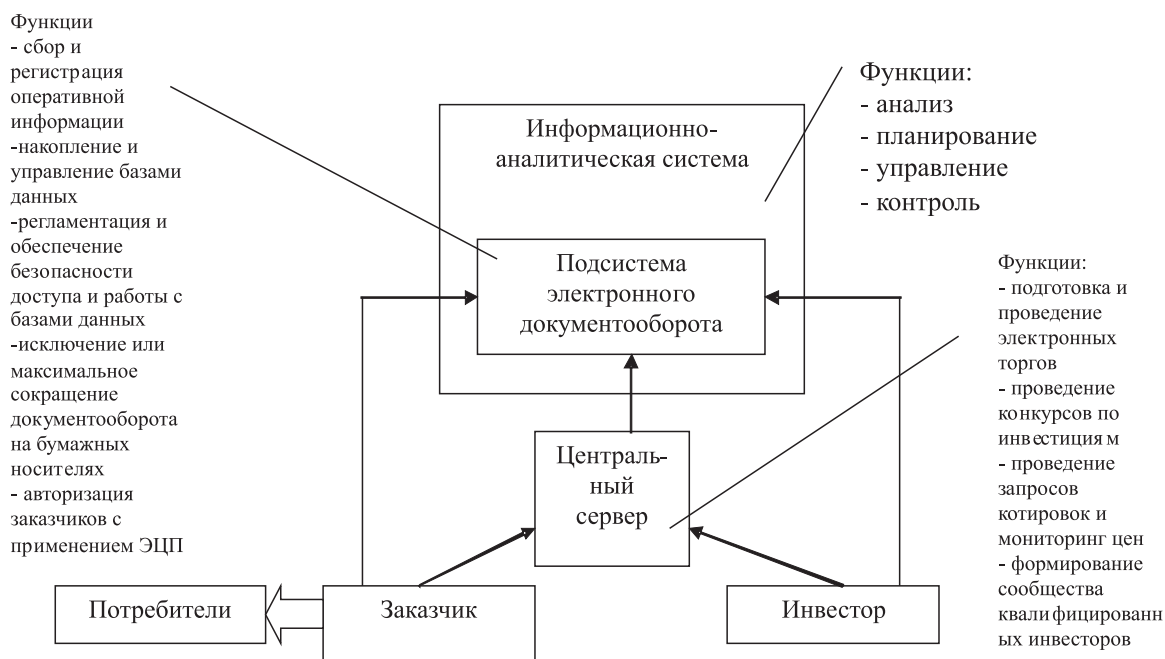


Рис. 1. Функциональная схема электронной инвестиционной системы

До настоящего времени использование систем электронной инвестиционной деятельности в России осложнялось следующими факторами:

- отсутствием понимания основных принципов создания и функционирования рынка инвестиций;
- отсутствием регламентирующей среды, учитывающей особенности электронной инвестиционной деятельности;
- некорректными критериями оценки эффективности инвестиционных операций;
- отсутствием структурированных баз данных с возможностями автоматизированного поиска;
- отсутствием готовых программных продуктов для систем электронной инвестиционной деятельности.

На рис. 2 приведена стратегия управления инвестиционными операциями в рамках предлагаемой Системы электронной инвестиционной деятельности.

Для создания системы электронной инвестиционной деятельности с широкими возможностями применения необходимо решение следующих задач:

- Выработка основных принципов создания и функционирования электронного рынка инвестиций.
- Создание единого инвестиционно-информационного пространства для участников рынка.
- Создание регламентирующей среды, учитывающей особенности электронной инвестиционной деятельности.
- Создание функционала системы, отвечающего основным принципам функционирования рынка и регламентирующим документам.
- Организация сервисов, повышающих эффективность бизнеса участников рынка.
- Соблюдение принципа экономической заинтересованности всех участников Рынка в создаваемой системе электронной инвестиционной деятельности.

Предлагаемая Система электронной инвестиционной деятельности решает вышеназванные задачи, снимает ограничения и позволяет использовать преимущества электронной информационно-инвестиционной системы.

Система позволяет реализовать следующие основные функции:

1. Информационную, с помощью которой Участники Системы могут:

- получать информацию о новых инвестиционных продуктах;
- ознакомиться с перечнем действующих отраслевых нормативно-технических документов;
- ознакомиться с программами ремонта, технического перевооружения и капитального строительства предприятий отрасли;
- ознакомиться с концепциями, моделями и другими материалами отрасли.

2. Аналитическую, представляющую статистическую информацию по предприятиям и сделкам, проводимым Участниками в Системе, что позволяет:

- правильно оценив ситуацию на рынке, выбрать партнеров для инвестиций;
- проанализировать целесообразность предлагаемых инвестиций;
- контрагентам сделать более точные прогнозы при планировании производства той или иной продукции или оказании новой услуги в соответствии с рыночным спросом на ближайшую перспективу или оценить работу собственного предприятия в действующих рыночных условиях.



Рис. 2. Стратегия управления инвестиционными операциями

3. Маркетинговую, позволяющую Участникам через систему автоматизированного поиска получать информацию об инвестициях, которые их интересуют.

4. Торговую, посредством которой Участники Системы, получив информацию о потенциальных партнерах и проведя ее анализ, имеют возможность организовать электронные инвестиционные операции в различных режимах, как в сегменте инвестора, так и в сегменте получателя инвестиций.

Таким образом, в рамках данной Системы:

- Снимаются основные ограничения, присущие традиционной форме организации инвестиций, проводимых в «бумажной» форме.
- Решаются проблемы, сдерживающие широкомасштабное использование систем электронной инвестиционной деятельности.
- Реализуются преимущества применения современных информационных технологий в инвестиционно-информационной деятельности.

На рис. 3 приведена организационно-нормативная модель обеспечения инвестиционных операций на базе ЭИС.

Данная Система может применяться для организации инвестиционно-информационной деятельности в любой отрасли экономики, а также и для корпоративных инвестиционных операций.

Система может быть построена на программном обеспечении с открытым исходным кодом. На сервере должна использоваться операционная система FreeBSD 5.2, СУБД MySQL 4.0.18, веб-сервер Apache 1.3.29, скриптовый язык PHP 4.3.4, почтовый сервер CommuniGate Pro, антивирусное ПО DrWeb.

Запуск задач по расписанию должен осуществляться программами cron и wget. Обновление файлов производится через систему контроля версий CVS.

Скорость подключения к Интернету должна быть не менее 100 Мбит. Система резервируется дополнительным сервером, установленным на площадке другого провайдера, на который производится репликация данных в реальном времени.

Для корректной работы с системой у пользователя должен быть установлен браузер Microsoft Internet Explorer версии 5.01 и выше с включенной поддержкой файлов Cookies и JavaScript [6].

Вышеописанные функциональные характеристики позволяют перейти к вопросам определения конкретных направлений формирования инвестиционной политики эффективного управления добычей, транс-

Необходимо отметить, что существует серьезная опасность перехода энергокомпаний Кубани к неэффективным собственникам, финансово-промышленным группам, а так же иностранным компаниям, которые будут преследовать свои цели, далеко не всегда совпадающие с региональными общественными интересами. Это должно быть исключено, либо ограничено соответствующими правовыми актами.

Проведение единой региональной научно-технической политики особенно актуально для компаний, работающих на рынках однородной продукции, где основным конкурентным преимуществом является лидирование по минимизации издержек. Основными направлениями научно-технической политики, ориентированными в первую очередь на рост конкурентных преимуществ являются:

- разработка, приобретение и внедрение прогрессивных технологий и высокопроизводительного оборудования;
- повышение эффективности производства и надежности энергетического оборудования.

Для осуществления и внедрения научно-технических разработок требуется создание единой базы НИ-ОКР и инновационной инфраструктуры.

Таким образом, нужно скорректировать индивидуальные инвестиционные стратегии развития энергокомпаний региона в сторону увеличения использования общего потенциала, распространить опыт и технологии передовых компаний, осуществить пересмотр внутрирегиональных взаимоотношений и функциональных стратегий.

С этой целью необходимо осуществить следующие инвестиционные меры:

1. Создание корпоративного регионального органа, координирующего инвестиционную деятельность энергокомпаний.
2. Создание единой региональной информационной системы в области инвестиций с подчинением ее региональному корпоративному органу.
3. Разработка скоординированных долгосрочных и среднесрочных инвестиционных бизнес-планов, учитывающих как интересы всего регионального топливно-энергетического комплекса, так и интересы каждой энергокомпании.
4. Реализация комплекса юридических мероприятий по истребованию просроченной дебиторской задолженности вплоть до инициации процедуры банкротства в отношении неплательщиков.
5. Коррекция инвестиционных стратегий энергокомпаний в направлении формирования и использования долгосрочных источников финансирования.
6. Проведение маркетинговых исследований, разработка бизнес-планов для привлечения инвестиций во внедрение высоких технологий добычи, транспортировки и переработки топливно-энергетических ресурсов.
7. Формирование благоприятного экономического окружения. Вывод энергокомпаний на новый уровень возможен только при такой политике руководства, которая направлена на формирование благоприятной экономической среды, установления долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений. Особенно актуальным будет применение инструментов по принятию оптимальных стратегических решений[4].

Исходя из выше сказанного, можно сформулировать прогнозы развития предприятий ТЭК Кубани на основании двух сценариев, изображенных на рис. 4.

Как видно на рисунке, именно реализация внедрения электронной инвестиционной системы является точкой бифуркации дальнейшего развития предприятий ТЭК Кубани. Отсутствие внимания к проблемам эффективной инвестиционной политики может привести к падению производства топливно-энергетических ресурсов к 2010г.

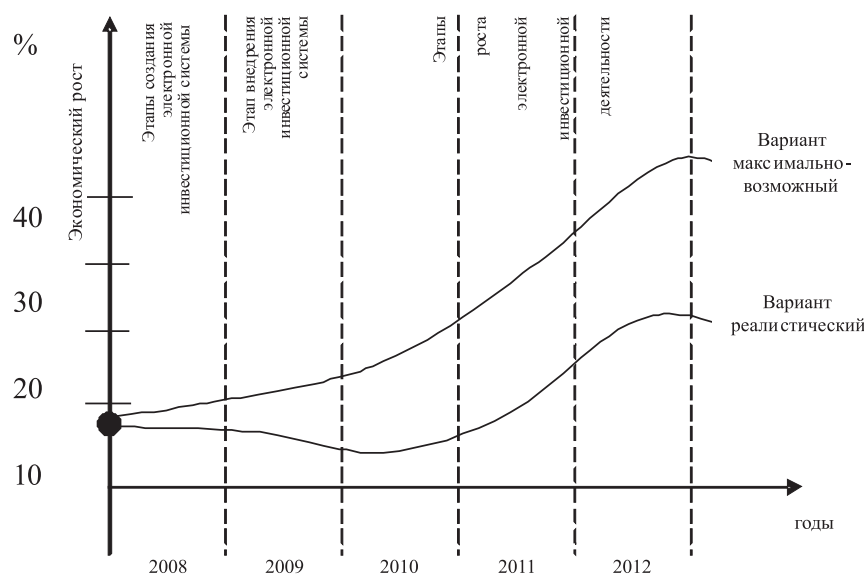
Сценарий 1 – максимально-возможный, сценарий 2 – реалистический. Сценарий 1 – основополагающим моментом является то, что в прогнозном периоде должна начаться целенаправленная смена устаревших технологических укладов и избирательное развитие производств, основанных на прогрессивных поколениях техники.

Предполагается, что, хотя и с опозданием, будут реализовываться мероприятия, связанные с сохранением и развитием той части региональной технологической базы, которая способна обеспечить конкурентоспособность добычи, транспортировки и переработки топливно-энергетических ресурсов в интересах решения приоритетных задач обеспечения предприятиями ТЭК Кубани потребностей региона.

Конкретно это будет определяться развитием инвестиционных вложений, обеспечивающих повышение конкурентоспособности деятельности для кардинального изменения технического уровня ТЭК Кубани. Появится возможность создания приоритетного технологического задела для целереализующих систем будущего за счет инвестиционной поддержки ТЭК Кубани, а также за счет активизации процессов коммерциализации технологий.

Для того чтобы за период 2008-2010 годы по первому сценарию значимо проявилась тенденция оживления предприятий ТЭК Кубани, необходимо внедрение предлагаемой электронной инвестиционной сис-

темы. Основываясь на опыте внедрения аналогичных систем за рубежом и в России (NetInvestor, QUIK-Брокер, РостТейд, Internet Dealer, Alor-Trade, Aton-Line, RemoteTrader, Z-Trade, ИТС-Брокер, PFS, AFM и др.), можно прогнозировать 25-30% увеличение объема привлекаемых инвестиций, обеспечиваемое внедрением электронной инвестиционной системы за счет следующих факторов:



1. повышения информированности участников;
2. удобства механизма инвестиционных операций;
3. расширения круга участников [5].

Это позволит обеспечить 5% ежегодного роста показателей развития ТЭК Краснодарского края по 1-му сценарию, в сравнении с 2,5% ежегодного роста по 2-му сценарию.

Сценарий 2 – реалистичский – основывается на продолжении сложившихся тенденций в ТЭК Кубани в 90-х годах.

В течение этого периода не предполагается масштабных инвестиционных вливаний в отрасль. Сохранится непонимание в региональных властных структурах необходимости кардинального преодоления глубокой технологической отсталости ТЭК Кубани. Внедрение предлагаемой электронной инвестиционной системы не будет.

Таким образом, становится очевидной необходимость создания электронной инвестиционной системы как стратегического компонента в направлении эффективного топливно-энергетического комплекса, как Краснодарского края, так и России в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ермолаев А.И. Инвестиции для эффективного управления ТЭК России. // Газовая промышленность, 2004, № 7. С.38.
2. Забродин Ю.Н. Управление нефтегазостроительными проектами: современные концепции, эффективные методы и международный опыт / Ю.Н. Забродин, В.Л. Коликов, А.М. Саруханов. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. 406 с.
3. Зайденварг В.Е., Подольяк В.И., Сараев В.Н. Основы управления кризисами на рынках угля, топливно-энергетических ресурсов и электроэнергетики. М.: Институт экономических стратегий, 2003. С. 39.
4. Иванов Н.Н. Теоретические аспекты управления инфраструктурой предприятий и организаций / Н.Н. Иванов // Изв. С.-Петербург. ун-та экономики и финансов. 2001, № 1. С. 86 – 96.
5. Информатизация России и формирование инвестиционного рынка. Всероссийская конференция // Научно-техническая информация. Сер. 1. 1992, №3. С.22.
6. Ищенко А.А. Характеристика крупнейших поставщиков программных решений, используемых при создании межорганизационных электронных площадок строительной отрасли, ГОССТРОЙ РОССИИ. Серия Экономика, организация и управление в строительстве. М.: ВНИИТПИ, 2004. 210 с.

О ПОКАЗАТЕЛЯХ БЕЗОПАСНОГО И УСТОЙЧИВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

КАЗАНИН И.Ю.

Казанин И.Ю. Технологический институт Южного федерального университета, г. Таганрог, аспирант каф. ГуМУ, e-mail: rica_81@mail.ru

Статья посвящена актуальной проблеме современности, условиям устойчивого и безопасного развития социальной и экономической сферам региона. Рассмотрены показатели, индикаторы и критерии безопасного и устойчивого развития территории. На основании приведенных показателей и индикаторов, рассмотрена устойчивость и безопасность социально-экономических систем Ростовской области. Сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: индикаторы, показатели, критерии, стратегия, безопасность, устойчивость, экономика, развитие

Проблемы устойчивого и безопасного развития социально-экономических систем регионов Российской Федерации являются одними из важнейших на современном этапе развития государства. Этим проблемам уделяется серьезное внимание, как на уровне государственного управления, так и во многих научных трудах и исследованиях. В настоящее время активно ведется разработка стратегий социально-экономического развития регионов России на долгосрочный период. Имеется большое количество теоретических исследований, посвященных проблемам устойчивого и безопасного развития России, например [7, 11, 2].

Проблемы региональной безопасности нельзя рассматривать изолированно от глобальной безопасности. Задачи глобальной безопасности достаточно полно освещены в монографии «Новая парадигма...» [7].

Глобальная безопасность – это «защищенность жизненно-важных интересов населения Земли (нынешнего и будущих поколений и природы (биосферы Земли)) от угроз их выживания и устойчивому развитию (от глобальных катастроф) с учетом факторов развития мировой экономики» [7, с. 13].

В систему показателей глобальной безопасности включены следующие показатели оценки глобальной безопасности мирового развития [7, 1, 2, 3, 11]: L – средняя продолжительность жизни; F – потребление продовольствия на душу населения (пища на человека); J – потребление промышленной продукции на душу населения (промтовары на человека); S – средние затраты на социальную сферу на душу населения (сервис на человека); B – биомасса растительности суши; Z – уровень загрязнения; R – оставшиеся к концу XXI века природные ресурсы (объем традиционных, невозобновимых, и нетрадиционных, регенерированных, природных ресурсов). На основании этих показателей разработана модель глобальной безопасности требующая, чтобы показатели-индикаторы не превосходили некоторые предельные значения. Предельно допустимые значения L, F, J, S, B, Z, R выбираются на основе результатов медицинских, социологических и экологических исследований в международных проектах или на основе оценок, даваемых в решениях международных форумов и организаций.

Список показателей глобальной безопасности приведен с целью иметь ориентир при выборе конкретных показателей (индикаторов), характеризующих исследуемый регион Российской Федерации.

Как известно, разработка любых моделей устойчивого развития, независимо от масштаба задачи (страна, регион, муниципалитет), предваряется анализом текущего состояния страны, региона, муниципалитета, установлением критериев и показателей-индикаторов устойчивого развития [7, 1, 2, 5, 6, 11, 12], а также определением приоритетов и критериев устойчивого развития социально-экономической системы исследуемой страны или региона. В связи с этим следует сформулировать понятие критерия социально-экономической устойчивости.

Критерий социально-экономической устойчивости – оценка состояния экономики и социальной сферы с позиций важнейших процессов, отражающих сущность устойчивости. В настоящее время чаще всего принят критерий, основанный на модели не выхода траектории развития социально-экономической системы на прогнозном интервале времени из некоторого множества безопасных состояний, то есть не выхода показателей-индикаторов за пороговые значения. Хотя такой критерий раскрывает не все аспекты устойчивости, как сложного динамического свойства класса управляемости, сочетающее в себе целый ряд требований, но он в первую очередь позволяет определить направление развития региона – «устойчивое» – «неустойчивое».

Согласно проведенным исследованиям [7, 5, 8, 9, 6], базовый набор индикаторов устойчивого развития включает индикаторы, отражающие тенденции развития, индикаторы текущего состояния и индикаторы корректирующих действий. Это следующие группы индикаторов: А. Социальные индикаторы, Б. Экономические индикаторы, В. Экологические индикаторы (В-1, водные ресурсы; В-2, земельные ресурсы; В-3, другие природные ресурсы; В-4, атмосфера; В-5, отходы), Г. Организационные индексы.

Показатели (индикаторы), по которым определены пороговые значения, выступают системой показателей (индикаторов) социально-экономической устойчивости и безопасности. В идеальном слу-

чае устойчивость достигается при условии, что весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим. Все зависимости между показателями устойчивости и их пороговыми значениями требуются рассматривать в динамике и если в случае массовых «всплесков» и исключений, присущих социально-экономическим системам, проявляются устойчивые закономерности, они должны тщательно исследоваться.

В данном исследовании рассматривались более подробно экономические индикаторы (всего 132 индикатора), согласно [7, 5]. Они принадлежат следующим группам индикаторов: экономическое развитие (индикаторы тенденций по текущему разделу: темп роста ВВП на душу населения (%); экспорт товаров и услуг; импорт товаров и услуг; индикаторы текущего состояния: ВВП на душу населения; скорректированный на экологический ущерб национальный продукт на душу населения; вклад производственной деятельности в ВВП (%); экспортная доля ВВП (%); индикаторы корректирующих действий: доля инвестиций в ВВП; участие в региональных торговых соглашениях); изменение характера потребления (индикаторы тенденций по текущему разделу: сокращение запасов минеральных ресурсов (в% от утвержденных запасов); ежегодное потребление энергии на душу населения); финансовые ресурсы и механизмы (индикаторы тенденций по текущему разделу: доля продажи ресурсов в ВВП (%); индикаторы текущего состояния: внешняя помощь развитию (полученная или переданная, в% от ВВП); долги (в% от ВВП); обслуживание долга (в% от долга); индикаторы корректирующих действий: доля ВВП, выделяемая на защиту окружающей среды; экологические налоги на субсидии в% от государственного дохода; размер дополнительного финансирования на устойчивое развитие; программа интегрируемых эколого-экономических счетов (да/нет).

Обеспечение экономической безопасности страны, региона является также и социальной задачей, входящей в безопасность личности, общества и государства. Понимаемая обычно как материально-вещественная и финансовая характеристика производства, состояния трудовых ресурсов и продукции производства, она, безусловно, является определяющей для констатации состояния экономики в аспекте её геополитического положения и устойчивости. Перечень основных материально-вещественных и финансовых показателей экономической безопасности и соотношение их фактического и порогового значения для Российской Федерации определены в работе Глазьева С.Ю. [4, с. 5-7].

Предлагается рассмотреть следующий набор показателей (индикаторов), характеризующих социально-экономические процессы страны:

- Объём ВВП (пороговое значение 75%);
- Доля в промышленном производстве обрабатывающей промышленности (пороговое значение 70%);
- Доля в промышленном производстве машиностроения (пороговое значение 20%);
- Объём инвестиций в процентах к ВВП (пороговое значение 25%);
- Расходы на научные исследования в процентах к ВВП (пороговое значение 2%);
- Доля новых видов продукции в объёме выпускаемой продукции (пороговое значение 6%);
- Доля в населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума (пороговое значение 7%);
- Продолжительность жизни населения (пороговое значение 70 лет);
- Разрыв между доходами 10% самых высокодоходных групп населения и 10% самых низкодоходных групп (пороговое значение 8 раз);
- Уровень преступности (кол-во преступлений на 100 тыс. населения) (пороговое значение 5 тыс.);
- Уровень безработицы по методологии МОТ (пороговое значение 7%);
- Уровень инфляции за год (пороговое значение 20%);
- Объём внутреннего долга в процентах к ВВП за сопоставимый период времени (пороговое значение 30%);
- Текущая потребность в обслуживании и погашении внутреннего долга в процентах к налоговым поступлениям бюджета (пороговое значение 25%);
- Объём внешнего долга в процентах к ВВП (пороговое значение 25%);
- Доля внешних заимствований в покрытии дефицита бюджета (пороговое значение 30%);
- Дефицит бюджета в процентах в ВВП (пороговое значение 5%);
- Объём иностранной валюты по отношению к рублёвой массе в национальной валюте (пороговое значение 10%);
- Объём иностранной валюты в наличной форме к ВВП (пороговое значение 25%);
- Денежная масса в процентах к ВВП (пороговое значение 50%);
- Доля импорта во внутреннем потреблении (пороговое значение 30%);
- Дифференциация субъектов Федерации по прожиточному минимуму (пороговое значение 1,5).

Характеристики этих показателей (индикаторов) выражены и сформулированы в следующих числовых значениях: пороговые значения конкретного показателя (индикатора), фактическое состояние, соотношение фактического и порогового значения.

На основании этого исследования и, главным образом, сравнивая пороговые значения показателей (индикаторов) с фактическим состоянием, а именно приближение фактического состояния к пороговому или преодоление его, позволяют делать вывод об устойчивости или неустойчивости рассматриваемой социально-экономической системы. Если рассматривать числовые значения фактического состояния за 5-7 лет (например: 2003г., 2004г., 2005г., 2006г., 2007г., 2008г.) можно делать вывод о динамике и тенденциях социально-экономических показателей (индикаторов) и в дальнейшем прогнозировать тенденции этих показателей (индикаторов).

Указанные индикаторы, за исключением некоторых (которые не корректны и не допустимы по отношению к региону), предлагается использовать для анализа безопасного и устойчивого развития региона. Поэтому в данном исследовании за основу взяты вышеперечисленные показатели-индикаторы и с этих позиций проводится исследование социально-экономического состояния Ростовской области. Проведя предварительные исследования, а именно построение таблицы по вышеприведённому принципу (за исключением того что показатели были исследованы с 2002 года по 2007 год), где за основу были взяты статистические [10] данные и данные экспертных исследований, социально-экономическое состояние исследуемого региона становится определённым.

Анализ социально-экономических данных позволяет сделать выводы об устойчивости и безопасности регионального социально-экономического развития или об отсутствии значений показателей, позволяющих сделать определённый вывод.

Таким образом, согласно полученным данным, в Ростовской области в целом прослеживаются положительные тенденции роста основных социально-экономических показателей-индикаторов, влияющих на безопасное и устойчивое развитие региона. Так, валовой региональный продукт Ростовской области в 2007 году, по сравнению с 2006 годом, вырос на 7,8%. Так же положительная динамика очевидна и в демографическом блоке – демографическая ситуация в 2007 году характеризовалась увеличением числа родившихся и уменьшением числа умерших по сравнению с аналогичным периодом 2006 года. В связи с этим естественная убыль населения сократилась с 7,9 промилле в январе-мае 2006 года до 6,1 промилле в соответствующем периоде 2007 года.

Но сравнивая значения показателей по Ростовской области с пороговыми значениями показателей для страны, можно увидеть, что состояние ряда социально-экономических процессов в Ростовской области нельзя считать устойчивым и безопасным по критерию не превышения пороговых значений показателей-индикаторов. Так же следует сказать о том, что ряд социально-экономических показателей-индикаторов, заявленных в исследовании не представилось возможным установить, в этой связи исследование области нельзя считать полным, а выводы окончательными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горелова Г.В., Захарова Е.Н., Гинис Л.А. Когнитивный анализ и моделирование устойчивого развития социально-экономических систем. Ростов н/Дону: Изд-во РГУ, 2005.
2. Горелова Г.В., Захарова Е.Н., Радченко С.А. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход. Ростов н/Д.: Изд-во РГУ, 2006.
3. Горелова Г.В., Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю. Системный подход и инструментальное обеспечение управления в территориально-локализованных экономических системах мезоуровня. Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2007.
4. Глазьев С.Ю. За критической чертой. М.: 1996.
5. Коптюг В.А. Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992г.) Инф. обзор, СО РАН, Новосибирск, 1992г.
6. Научная основа стратегии устойчивого развития Российской Федерации //Под общей редакцией М.Ч. Залиханова, В.М. Матросова, А.М. Шелехова. М.: Издательство Государственной Думы, 2002 г. или в журнале "Безопасность Евразии" № 4, 2001 г. октябрь-декабрь, с. 497-638.
7. Новая парадигма развития России (комплексные проблемы устойчивого развития). / Под. ред. В. А. Коптюга, В. М. Матросова, В. К. Левашова. М.: Изд. "Академия", Изд-во МГУК, 2000.
8. Пьявченко О.Н., Горелова Г.В., Радченко С.А. и др. Методы и алгоритмы моделирования развития сложных ситуаций. Таганрог: ТРТУ, 2003.
9. Устойчиво развитие цивилизации и место в ней России: проблемы формирования стратегии. В.А. Коптюг и др. М. Новосибирск, 1996г.
10. Федеральная служба государственной статистики, информационно-аналитический материал по Южному федеральному округу, 2007г.
11. Экономическая и национальная безопасность / Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Изд-во «Экзамен», 2004г.
12. Atkin R. H., Casti J. Polyhedral Dynamics and the Geometry of Systems, RR-77-6. International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria, March, 1977.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

КОЛЕСНИКОВ Д.Г.

*Колесников Д.Г. Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия,
ст. преподаватель, 369000, г. Черкесск, ул. Ставропольская, 36*

Реализация потенциала энергосбережения должна базироваться на комплексном подходе, представляющем собой систему иерархически соподчиненных задач, решение которых обеспечивает достижение координирующей цели и учитывает воздействие многообразных факторов и параметров технологических и энергосберегающих производств.

Ключевые слова: *энергетические ресурсы; энергосбережение; инвестиционный спрос; энергоэффективность*

В современных условиях для успешного функционирования энергетического сектора страны важно повышение эффективности работы как энергетической отрасли в целом, так и повышение эффективности использования топлива и энергии.

Острая необходимость снижения потребностей в инвестициях и повышения народно-хозяйственной эффективности энергетики требует усиления внимания государства и энергетических компаний к проблемам энергосбережения. В связи с этим необходимо проведение целенаправленной энергосберегающей политики, основанной на целостной системе экономических, правовых и административных мер, стимулирующих эффективное использование энергии.

Энергоэффективность в форме энергосбережения как задача государственной важности должна стать не просто частью экономической политики государства, а главным направлением деятельности практически всех отраслей экономики, предприятий и организаций. Рост ее способствует усилению конкурентоспособности продукции, уменьшает импорт энергии. Поэтому повышение энергосбережения и снижение энергоемкости рассматриваются многими развитыми странами в качестве приоритетных задач.

Потенциал энергосбережения есть «вечная», постоянно присутствующая экономическая категория, он существует всегда как результат технического прогресса и изменения его структуры и не может быть реализован сиюминутно в связи с постоянным наличием временного лага между появлением инноваций и их внедрением. Потенциал энергосбережения можно классифицировать по различным признакам [2]:

- в территориальном (региональном) разрезе (по экономическим районам, федеральным округам, по субъектам РФ);
- в разрезе отраслей экономики;
- в разрезе достижений НТП, государственной энергетической политики;
- в разрезе невозобновляемых/возобновляемых источников энергии;
- в разрезе видов генерируемой и используемой энергии (электро-, теплоэнергия, и т.д.);
- в разрезе геологической изученности и освоения запасов энергетических ресурсов;
- в разрезе имеющихся потерь энергии.

Следует различать различные «оттенки» понятия «энергосбережение»:

- теоретический потенциал – максимально возможное энергосбережение при полном использовании всех энергосберегающих мероприятий и технологий, известных на данный момент времени;
- экономически целесообразный потенциал – часть теоретического потенциала, реализация которой обеспечивает экономию затрат в национальной экономике, иначе говоря, стоимость мероприятий по энергосбережению оказывается меньше, чем вложения в добычу и доставку эквивалентного количества энергоресурсов.

Использование большей части этого потенциала в 5-10 раз дешевле по сравнению с затратами, необходимыми на добычу и производство конечных энергоносителей. Различные зарубежные и отечественные исследования показывают, что, как правило, потенциал энергосбережения достигает 50% и более текущего энергопотребления и не менее половины этого потенциала может быть отнесено к категории абсолютно эффективных мероприятий.

Энергосбережение, будучи в значительной части менее капиталоемким процессом, чем добыча первичных энергоресурсов, способно сократить инвестиционный спрос ТЭК и тем самым ускорить темпы экономического развития. Значительный потенциал энергосбережения заложен в модернизации сетей, трансформаторов и электродвигателей. Как показывают расчеты, доля этого направления в общем потенциале энергосбережения, при проведении политики повышения его энергоэффективности, может составить не менее 40% [8, с. 106].

Экономические трудности переходного периода коснулись топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в меньшей степени, чем других отраслей материального производства. Однако можно с уверенностью говорить о кризисе и в этой области. Характер трудностей в ТЭК связан с интенсивным наращиванием

производства топливно-энергетических ресурсов в прошлые годы при крайне низкой эффективности их использования и недостатке капиталовложений.

Можно ожидать, что с выходом экономики из кризиса внутреннее энергопотребление увеличится. При этом ТЭК, характеризующийся сильным износом производственного потенциала, выступает одним из основных претендентов на инвестиции, что может существенно замедлить эффективность процесса восстановления экономического роста. Вместе с тем имеется большой резерв уменьшения инвестиционного спроса ТЭК за счет проведения более активной энергосберегающей политики. Как было выше сказано, потенциал энергосбережения в России достигает 40 – 50% текущего энергопотребления [4, с. 49]. Причем значительная часть этого потенциала может быть реализована при затратах, меньших, чем требуется для производства адекватного количества первичных энергоресурсов. Однако успехи энергосберегающей политики до сих пор были весьма скромными, если не сказать плачевными. Опыт многих стран с рыночной экономикой показал, что энергосбережение требует комплекса мер государственного регулирования, которые должны обеспечить условия для обязательного проведения энергосберегающей политики во всех сферах деятельности хозяйственных субъектов. Сейчас в России управление энергосбережением на макроуровне отсутствует. В этих условиях производители топлива и энергии, в основном монополии или монопольные объединения, располагая большим влиянием в государственных и финансовых структурах, продолжают ориентировать национальную экономику на сохранение сильной зависимости от ТЭК.

В свете этих проблем особое значение принадлежит концепции энергосбережения. Возможности энергосбережения в России постоянно недооценивались. В результате она занимает одно из первых мест в мире по величине энергоемкости ВВП. Для реализации концепции энергосбережения необходима смена приоритетов в развитии энергетики, что требует определенной воли и последовательности в проведении в жизнь энергосберегающих принципов, поскольку наращивание производства первичных энергоресурсов до сего времени является доминантой энергетической политики страны.

Реализация государственной политики управления энергосбережением должна базироваться на качественно новых подходах, позволяющих создать экономическую заинтересованность хозяйствующих субъектов в эффективном использовании имеющегося потенциала энергосбережения, прежде всего за счет инвестирования энергосберегающих проектов. В условиях, когда основные производственные фонды большинства отраслей по своему состоянию устарели и приблизились к критическому уровню, на первый план выходит реализация проблемы широкомасштабного внедрения повышающих энергоэффективность общепромышленных инновационных технических решений, разработанных на основе отечественных перспективных технологий, не уступающих зарубежным образцам и удовлетворяющих спрос производителей и потребителей энергетических ресурсов. При этом главным рычагом государственного воздействия на инвестиционную активность является нормализация расчетно-финансового климата в стране, соответствующая налоговая, таможенная и ценовая политика; повышение уровня управления этим процессом, а также финансовая поддержка на возвратной основе энергосберегающих проектов на начальной стадии в течение 2-3 лет в рамках реализации программ энергоэффективности на всех уровнях.

Ценовая политика служит необходимым, но недостаточным условием интенсификации энергосбережения. Повышение действенности энергосберегающей политики, начатой принятием закона «Об энергосбережении» и федеральной целевой программы «Энергоэффективная экономика» на 2002-2005 годы и на перспективу до 2010 года, предполагает осуществление системы правовых, административных и экономических мер, стимулирующих эффективное использование энергии. Задача состоит в том, чтобы за счет проведения целенаправленной государственной политики создать устойчивую и эффективную систему инвестирования в энергосбережение, обеспечив на период действия энергетической стратегии более привлекательные условия для вложения отечественного капитала в эту сферу деятельности, исключив возможные финансово-экономические риски. Одним из важных инструментов реализации потенциала энергосбережения могут и должны стать международные договоренности о квотах на выбросы парниковых газов. Россия подписала Киотские соглашения, согласно которым предотвращенные выбросы CO₂ при снижении объемов сжигаемого топлива могут быть в виде дополнительной разрешенной квоты на выбросы проданы другим странам, то есть, по сути дела, сэкономленная энергия не просто становится дополнительным ресурсом, но и новым товаром для международной торговли. Ожидаемая стоимость этого товара – 10-15 долл. США за тонну. Намечаемый объем предотвращенного выброса – 2 млрд. CO₂ за 5 лет (2008-2012 гг.). Снижение реального объема сжигания топлива (свыше 1 млрд. тонн) за счет реализации мер по энергосбережению может дать дополнительно до 30 млрд. долл. США [1, с. 18].

Необходима постоянная оценка и корректировка величины потенциала с учетом реально складывающейся обстановки в условиях перехода к рыночной экономике и реформирования ТЭК, ЖКХ и основных отраслей экономики. Величина потенциала в значительной мере будет зависеть также и от степени внедрения в России современных энергосберегающих технологий мирового уровня [7, с. 31].

Реализация государственной политики управления энергосбережением должна базироваться на качественно новых подходах, позволяющих создать экономическую заинтересованность хозяйствующих субъектов в эффективном использовании имеющегося потенциала энергосбережения, прежде всего, за счет инвестирования энергосберегающих проектов.

Основу реализации государственной энергосберегающей политики составляют федеральные, региональные, отраслевые целевые программы, задания которых направлены на достижение реальной экономии и эффективного использования топливно-энергетических ресурсов.

При реализации технологического потенциала энергосбережения выделяются три категории энергосберегающих мероприятий:

- малозатратные мероприятия, которые сводятся к наведению порядка при использовании топлива и энергии: устранение потерь энергоносителей при транспорте и хранении, соблюдение энергоэкономичных технологических режимов, замена энергооборудования избыточной мощности, оснащение потребителей счетчиками энергоносителей и т. п.;
- капиталоемкие мероприятия, требующие значительных целевых инвестиций и осуществляемые, только если эффект от энергосбережения в приемлемые сроки окупит затраты на их реализацию;
- сопутствующие мероприятия, выполняемые в процессе технического перевооружения отраслей народного хозяйства, когда энергосбережение является сопутствующим фактором; к ним относятся также изменение структуры используемых материалов, технологий, конечных продуктов [3, 5].

Общий потенциал энергосбережения согласно информации приведенной в Федеральной целевой программе «Энергоэффективная экономика» на период 2002-2005 и на перспективу до 2010 г. составляет 378-452 млн. т у.т. Краткосрочная и среднесрочная перспектива в первую очередь предполагает быстрое освоение части потенциала энергосбережения в бюджетной сфере за счет реализации малозатратных мероприятий (в т.ч. организационных). Именно здесь государство имеет наиболее благоприятные возможности управления эффективным потреблением энергоресурсов. В целом по федеральной бюджетной сфере потенциал энергосбережения оценивается в 18-22 млн. т у.т. причем до 35% потенциала приходится на лечебные учреждения, 30% - на культурно-просветительские и учебные заведения и 27% – на административные здания.

В жилищно-коммунальном хозяйстве потенциал энергосбережения составляет 95-110 млн. т у.т. Ключевая проблема жилищно-коммунального хозяйства – повышение надежности и экономичности теплоснабжения, поскольку 20% всех тепловых источников находится в этом секторе экономики и 20-30% расходной части бюджетов муниципальных образований используется на нужды теплоснабжения.

До 20% потенциала энергосбережения, что эквивалентно 70–85 млн. т у.т. в год можно реализовать при затратах до 15 долл. за 1 тонну у.т. На энергосберегающие мероприятия стоимостью свыше 60 долл. за 1 тонну т у.т. приходится лишь около 15% потенциала энергосбережения. Реализация же оставшихся 2/3 потенциала потребует хоть и достаточно крупных целевых инвестиций, но все же на 10-30% уступающих капиталовложениям на соответствующие объемы развития производственной базы ТЭК.

Возрастает роль региональных органов власти в реализации имеющегося потенциала энергосбережения, а также в стимулировании притока частных инвестиций в сферу энергосбережения.

Распределение потенциала энергосбережения РФ неоднородно по отраслям: наибольшая часть сконцентрирована в промышленности и строительстве (35%), топливно-энергетическом комплексе (28%) и ЖКХ (28%), в то время как на транспорте (6%), и сельском хозяйстве (3%) он не так значителен.

Реализация региональных программ энергосбережения должна базироваться на определенных финансовых и организационных механизмах. Основу программ энергосбережения составляют энергосберегающие проекты. Внедрение энергосберегающих проектов требуют значительных инвестиций, которыми не обладают традиционные инвесторы проектов. Перспективным направлением финансирования энергосберегающих проектов в полном объеме и в установленные сроки является интеграция источников денежных средств: федеральных целевых программ, банковских кредитов, отечественных и международных инвесторов, собственных средств предприятий и средств государственной поддержки [5, с. 57].

Таким образом, реализация потенциала энергосбережения должна базироваться на комплексном подходе, представляющем собой систему иерархически соподчиненных задач, решение которых обеспечивает достижение координирующей цели и учитывает воздействие многообразных факторов и параметров технологических и энергосберегающих производств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бушуев В.В. Энергоэффективность как главное направление энергетической стратегии России // Матер. Всеросс. конф. «Энергетика. Энергосбережение», 2003. С.18.
2. Лисиенко В.Г. и др. Хрестоматия энергосбережения. Справочное пособие: в 2-х кн. Кн. 1, 2 М.: Теплоэнергетик, 2003.
3. Михайлов С.А. Государственная энергосберегающая политика // Матер. Всеросс. конф. «Энергетика. Энергосбережение», 2003. С.5-8.
4. Синяк Ю.В. Энергосбережение и экономический рост // Проблемы прогнозирования, 1999, №3. С. 49-53.
5. Федотов Д.А. Финансовый и организационный механизмы реализации региональных программ энергосбережения // Матер. Всеросс. конф. «Энергетика. Энергосбережение. 2003.». С. 57.
6. ФЦП «Энергоэффективная экономика» на 2002–2005 гг. на перспективу до 2010 г. Постановление Правительства РФ №796 от 17.11.01 г.
7. Шахин В.П. Энергоэффективность и энергосбережение России: состояние, проблемы, пути решения // Матер. Всеросс. конф. «Энергетика. Энергосбережение», 2003 . С.31.
8. Чичеров Е.А. Энергоэффективные технологии – ключ к ускорению экономического развития России // Вестник ФЭК России, №7-9, 2001. С.106.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА
В СИСТЕМЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

МАЛЫХИНА Е. Ф.

*Малыхина Е.Ф. Ставропольский государственный аграрный университет,
аспирантка кафедры финансы и кредит, 355017, г. Ставрополь, Зоотехнический пер., 12.*

Венчурные фонды представляют собой инструмент привлечения негосударственного капитала в финансирование высокотехнологичных разработок на взаимовыгодных для инвестора и разработчика условиях. Южный федеральный округ способен представить проекты, которые потенциально могут стать направлениями вложения средств венчурных инвесторов.

Ключевые слова: венчурное финансирование; инновационная инфраструктура; венчурный фонд; венчурный капитал

Способность венчурного финансирования стать ключом к решению проблем инновационного преобразования экономики апробирована опытом таких стран, как США, Израиль, государства Европы [5, 6]. Венчурные фонды представляют собой инструмент привлечения негосударственного капитала в финансирование высокотехнологичных разработок на взаимовыгодных для инвестора и разработчика условиях. При взвешенном подходе к диверсификации вложений этот вид финансирования позволяет снизить уровень риска с высокого для отдельного проекта до среднего при финансировании нескольких проектов, а также при софинансировании одного проекта несколькими венчурными инвесторами. При этом средний уровень доходности в зарубежной практике находится по различным оценкам на уровне 15-40% в зависимости от стадии экономики и индивидуальных особенностей венчурных фондов [7]. Такая рентабельность вполне может заинтересовать российского, в том числе и регионального инвестора, однако лишь совместно с отлаженной системой обращения венчурного капитала. Именно отсутствие инновационной инфраструктуры на сегодняшний день стало основным препятствием для полноценного представления разработок в виде проектов, готовых к коммерциализации. Сама по себе инновационная идея не представляет ценности для венчурного инвестора, пока она не обретет форму бизнес-плана. Помочь разработчику в его составлении и создании готового проекта могут элементы инновационной инфраструктуры – инновационно-технологические центры, агентства инвестиций, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы.

Примером успешной реализации мер поддержки инновационных проектов в России может служить Томск, ставший пилотным регионом по созданию особой экономической зоны технико-внедренческого типа, одержав победу в федеральном конкурсе благодаря разработанной инновационной стратегии. Помимо основных элементов инфраструктуры в нем с 2006 года функционирует венчурный фонд, созданный на основе частно-государственного партнерства [4]. Такой опосредованный механизм вовлечения как государственных средств, так и финансовых активов самостоятельных инвесторов может решить проблему низкой эффективности прямого государственного финансирования разработок региональных инновационных проектов. Пример Томска дает возможность рассчитывать на перенос наработанного практического опыта в другие регионы России.

Южный федеральный округ имеет ряд позитивных особенностей, которые делают его перспективным для развития венчурного финансирования. ЮФО – динамично развивающийся регион, стремящийся подняться из разряда дотационных в самофинансируемые. Кроме того, это крупный транспортный узел, четверть сельскохозяйственной продукции России, развитый санаторно-туристический комплекс с богатой бальнеологической базой. Политическая и этническая обстановка в регионе также в последнее время стабилизируется, с учетом того, что в состав ЮФО входят северокавказские республики. При этом потенциал региона использован далеко не полностью, это подтверждается ростом иностранных инвестиций за период 2004-2006 гг. в полтора раза [3].

Очевидно, что несмотря на общие тенденции развития регионов ЮФО, каждый из них имеет собственные особенности, и уровень их экономического развития неравномерен. Такие различия выражаются в подразделении регионов на группы в соответствии с их уровнем социально-экономического статуса. Существует большое количество таких классификаций по различным показателям, отражающим уровень развития экономики. Если обобщить их, то на основании высоких значений параметров, характеризующих инновационный потенциал, можно выделить следующие субъекты ЮФО: Ростовская область, Краснодарский край, Волгоградская область, Ставропольский край, Астраханская область. Кроме указанного критерия, эти регионы характеризуются положительной динамикой развития инновационной инфраструктуры при поддержке местных властей.

Эти регионы были отобраны для создания в них в 2009–2010 гг. венчурных фондов с государственным участием по схеме, использованной в Томске. С созданием фондов на рынок финансирования инноваций придут негосударственные инвесторы, что позволит вывести инновационную продукцию региона на межрегиональный, общероссийский или даже международный уровень. Отметим, что путь формирования

инфраструктуры поддержки инновационных проектов в каждом из указанных выше регионов свой, универсальной схемы создано и применено не было.

В Краснодарском крае, в котором в ближайшее время будет открыт венчурный фонд, уже составлен детальный план с подобранными к рассмотрению инновационными проектами. Кроме него в крае функционирует Южный центр трансфера технологий, планируется создание бизнес-инкубатора, а также коучинг-центра. В Астраханской области ведется аналогичная подготовительная работа по формированию венчурного фонда. Ростовской областью на текущий момент непосредственного проекта венчурного фонда не создано, в областном бюджете на ближайшие годы не запланированы затраты на долевое в нем участие. Однако в целом необходимость создания фонда осознана и ожидается в ближайшем будущем [1]. Ставропольский край был включен в состав регионов ЮФО, в которых планируется создание венчурного фонда, благодаря активизации усилий по созданию инновационной инфраструктуры. Основным ее элементом выступает Центр трансфера технологий Ставропольского края, функционирующий уже несколько лет. Кроме того, запланировано формирование бизнес-инкубатора, существуют краевые программы поддержки инвестиций и инноваций. Но самым показательным примером результата усилий властей по поддержке инновационных проектов стала Волгоградская область, в которой был сформирован венчурный фонд для поддержки малых инновационных предприятий области.

Таким образом, инновационная инфраструктура имеет положительную динамику развития и через несколько лет должна достичь достаточного для полноценного функционирования уровня. Но другим необходимым элементом инновационного процесса являются проекты. Они должны не просто существовать в виде некой идеи или макета продукции, а иметь правильно оформленный бизнес-план с показателями, интересными потенциальному инвестору. Инновационные проекты, способные заинтересовать инвестора, в регионах ЮФО существуют. Любой перспективный край или область могут на сегодняшний день предоставить достаточное количество инновационных разработок. Однако не все они имеют достаточную степень готовности и соответствия требованиям венчурных инвесторов. Их качество зависит от уровня поддержки со стороны консультационных организаций в составе инновационной инфраструктуры. Однако даже наличие грамотно составленного бизнес-плана не гарантирует немедленного получения инвестиций венчурного фонда. Каждый венчурный фонд в своем меморандуме определяет инвестиционные предпочтения, а впоследствии уточняет критерии отбора проектов, как то: стадия разработки, срок окупаемости, необходимый объем инвестиций, доходность проекта, территориальная принадлежность и проч.

Разработчики проектов, которые перешли непосредственно к фазе поиска финансовых ресурсов для их реализации, как правило, стремятся разместить резюме в общедоступных для возможного инвестора источниках. На сегодняшний день таковыми являются различные ресурсы сети Интернет, специализирующиеся на помощи взаимодействию обладателей и получателей капитала. Обзор проектов, представленных на таких порталах, территориально принадлежащих Южному федеральному округу, позволяет сделать вывод об общих тенденциях в целом по региону. Оценку инновационных проектов целесообразно провести с точки зрения критериев венчурных инвесторов, т.к. именно соответствие им определяет способность проекта получить их финансирование. В качестве примера таких критериев воспользуемся данными по Волгоградскому венчурному фонду как единственному на сегодняшний день в ЮФО. Кроме того, последующие фонды будут создаваться по аналогичной схеме и с похожими требованиями к проектам. Так, волгоградский фонд представил следующие требования к проектам: ориентировочная доходность – не менее 35%, объем финансирования - от \$700 тыс. до \$2 млн. на проект, размер доли в уставном капитале от 25 до 75% [2], стадия проекта – посевное финансирование. Очевидно, что все эти требования относятся исключительно к малым инновационным предприятиям, обладающим перспективной идеей и командой, способной осуществить ее.

Рассматривая проекты, нельзя выделить приоритетной отрасли, в рамках которой они созданы. Разнообразие направлений исследований довольно велико, на него не наложила сильного отпечатка ни сельскохозяйственная ориентация регионов, ни бальнеологическая. В основном проекты связаны с разработкой новых материалов, биотехнологиями, электроникой, что совпадает с общероссийскими тенденциями в направленности разработок. Критическим параметром для венчурного фонда на самой начальной стадии рассмотрения проекта является объем необходимого финансирования – насколько он совпадает со стратегией фонда. Более крупные, чем желательно, проекты могут быть проинвестированы несколькими фондами на условиях софинансирования, а мелкие проекты могут оказаться слишком хлопотными в управлении при небольшой величине стоимости компании. Поэтому оценка объема финансовых ресурсов - приоритетный фактор определения соответствия проекта. Рассматривая представленные резюме разработок по ЮФО, отметим, что проекты, входящие в диапазон, установленный Волгоградским венчурным фондом, имеются, хотя и не составляют большинство. Остальные же проекты либо значительно меньше по необходимым финансовым ресурсам – около \$100 тыс., либо намного больше – \$3-5 млн. Такой масштаб не лишает указанные проекты возможности быть профинансированными венчурным капиталом, но затрудняет его получение в ближайшее время от регионального частно-государственного венчурного фонда. Ждать же появления других участников венчурного рынка нецелесообразно, поскольку в реализации инновационного проекта фактор времени играет значительную роль – через несколько лет перспективные сегодня рынки могут стать высококонкурентными.

Срок окупаемости характеризует динамичность проекта, чем он меньше, тем больше сможет вырасти стоимость компании за период инвестирования. Требованию к этому показателю – не более 5 лет – удовлетворяют практически все представляемые проекты, однако многие из них, приводящие срок окупаемости 1-2 года, могут

вызвать сомнения в критичности подхода к составлению собственного резюме. Однако такие сроки вполне возможны при быстром развертывании производственной базы и освоении нового рынка с применением активной маркетинговой стратегии. Поэтому более точную оценку данного показателя инвестор может получить при более тщательном изучении проекта. То же самое можно сказать и об остальных показателях эффективности проектов – внутреннем уровне доходности, чистой дисконтированной стоимости и проч. Стадия проектов, в случае, если она указана, как правило, соответствует предпочтениям венчурных инвесторов – подготовленный бизнес-план либо завершение ОКР с созданием опытного образца. Поэтому основным препятствием на этой стадии может стать некорректное составление бизнес-плана – либо недостаточно подробно отражающее различные аспекты проекта, несоответствующее потребностям венчурного инвестора в информации о нем; либо некоторое преувеличение предполагаемых показателей реализации и прибыли, оптимистичная, а не реалистичная оценка рынков сбыта и предварительных договоренностей с контрагентами.

Уровень готовности самих инновационных проектов к участию в них венчурных инвесторов можно оценить по предполагаемым ими формам участия в предприятии. Такой формой можно считать доленое участие в капитале фирмы, которое предполагает примерно четверть из предлагаемых резюме. Но сделать однозначный вывод о готовности из разработчиков к стилю управления венчурного фонда, подразумевающего не просто предоставление финансовых ресурсов, но и консультационно-управленческую деятельность, на основании приведенной формулировки мы не можем. При этом венчурный капитал как единственно приемлемый источник финансовых ресурсов практически не встречается, что не удивительно при отсутствии в самом регионе венчурных организаций и затрудненном привлечении инвесторов из других регионов.

Таким образом, Южный федеральный округ способен представить проекты, которые потенциально могут стать направлениями вложения средств венчурных инвесторов. Резюме проектов на сегодняшний день в большей степени ориентировано на иные формы привлечения средств, что связано с отсутствием на текущий момент венчурных фондов в стадии активного функционирования. Но характеристики проектов и общая динамика региона дает возможность надеяться на появление в ближайшем будущем примеров успешного сотрудничества инновационных разработок и венчурного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурдыкова Н. Венчурный рычаг // «Эксперт Юг» №6 (06)/24.12. 2007. http://www.expert.ru/printissues/south/2007/06/venchurniy_rychag/
2. Вдовин И.А. “К приходу крупных инвесторов Юг России готов” // Вести. Северный Кавказ, 14.02.2007. <http://skavkaz.rfn.ru/region/rnews.html?id=56117&rid=1051>
3. Волгоградская область ищет управляющую компанию для венчурного фонда. // АЛЪЯНС МЕДИА - <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=791175>
4. Волосатова Н. Москвичи хотят поручить томскими инновациями // Коммерсантъ-Сибирь. 05.04.2006. № 59
5. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М.: ИЭПП, 2004. С. 24-40
6. Andreas Pfeil. Venture capital. New ways of financing technology innovation // Human Development Report Office, December 2000
7. Keith Schilit W. Evaluating the performance of venture capital investments // Business Horizons, Sept-Oct, 1994

Коды классификатора JEL: R 28

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

САПИЕВ В.Д.

Сапиев В.Д. Адыгейский государственный университет, преподаватель кафедры экономики и управления, 385000, г. Майкоп, ул. Первомайская, 208.

В статье анализируются эффективные институциональные инструменты развития региональной системы, позиционированной в пространстве современной России.

Ключевые слова: *институциональные инструменты; регион; система*

Процесс модернизации хозяйственного пространства современной России обуславливает активизацию поиска эффективных инструментов развития различных структурных уровней территориальной организации социально-экономических отношений. К одному из таких уровней относится система региона, эффективное и устойчивое развитие которой имеет особое значение в огромном пространстве национальной экономики России.

Региональная система относится к классу пространственных систем. Для нее характерны все атрибуты органической взаимосвязи отношений:

- исходя из базовых принципов диалектики, пространственная система «как совокупное целое имеет свои предпосылки, и ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы общества или создать из него еще недостающие ей органы. Таким путем система в ходе исторического развития превращается в целостность. Становление системы такой целостностью образует момент ее, системы, процесса, ее развития» [2, с. 229];
- организованная совокупность отношений, локализованная в хозяйственном пространстве, обладает социальной миссией, реализация которой обеспечивается с помощью комплекса функций системы;
- структура пространственной системы формируется в процессе взаимодействия ядра (центра системной ответственности, управляющего развитием всей элементной базы) и периферийных элементов;
- пространственная система наделена собственным ресурсным потенциалом, обеспечивающим основные потребности ее функционирования и развития;
- пространственная система обладает свойствами интегрального субъекта отношений, то есть, способностью к саморегулированию своих внутренних процессов, согласованию внешних взаимодействий и устойчивому саморазвитию.

Обращаясь к видовым отличиям системы региона, необходимо исходить из многообразия ее форм. Функциональное содержание региональных отношений не застывает в какой-то одной форме, а пребывает в процессе развития, то есть, в процессе смены форм, в том числе административных. Непосредственное восприятие фиксирует указанное содержание в определенной административной оболочке субъекта РФ, которая способна маскировать назначение, функции и элементный состав региональной системы.

Поскольку региональная система устойчива и способна реализовать свои функции (прокормить локализованное в ней население, дать работу тем, кто в ней нуждается, обеспечить оборот функционирующего в ней капитала, создать и укрепить социальные коммуникации и т.п.), то входящие в ее состав элементы органически связаны между собой и обладают системным качеством.

Под системным качеством мы понимаем наличие у всех элементов рассматриваемой пространственной совокупности таких связей, которые интегрируют данные элементы в органическую целостность. Потеря системного качества означает отчуждение элемента из такой интегральной связи, потерю им функций, обусловленных системой. Отчужденный элемент уже не действует, как часть системы и не может быть идентифицирован исследователями и практиками в данном качестве. Лишь реальная принадлежность к пространственной системе, участие в ее интегральных связях сообщает тому или иному элементу территориальных отношений системное качество.

Применительно к рассматриваемой системе это означает, что население региона, его ресурсы, элементы функционирующего капитала, звенья социальной и экономической инфраструктуры вовлечены в функционирование и развитие системы региона, связаны между собой устойчивыми интегральными связями. Соответственно, субъекты отношений, складывающихся в пространстве региона, обременены сопричастностью к развитию данного пространства и воплощают в себе те социально-экономические функции, которые за ними закреплены.

Что выступает в качестве главного, определяющего элемента системы региона? При ответе на данный вопрос необходимо исходить из природы интересующей нас системы. В качестве определяющего ее содержание элемента выступает население, устойчивая совокупность людей, использующих данную территорию как пространство своей жизнедеятельности.

Лишив регион населения, мы потеряем его как пространственную социально-экономическую систему, поскольку:

- пустое пространство не обладает системным качеством;
- находящиеся в нем ресурсы никому не нужны, если отсутствуют люди с их потребностями и способностями;
- позиционированные в опустевшем пространстве капитал и инфраструктура теряют свои рыночные оценки, их стоимость сводится к нулю.

Соответствующие процессы потери рыночных оценок и отчуждения ресурсных баз происходят на современном этапе развития в регионах российского Севера, поскольку массовый исход населения, обусловленный соответствующей территориальной политикой, превращает ранее освоенные пространства в кризисные территории.

Понятие развития нуждается в конкретизации применительно к современным сложным территориальным системам. В пространстве современного региона необходимо четко разграничивать два смежных, но принципиально различных по содержанию и ориентации процесса:

А. Процесс восстановительного роста, который объективно нацелен на преодоление последствий кризиса в эволюции региональной системы (например, кризиса, обусловленного трансформационным переходом национальной экономики к рыночной системе хозяйствования, а также слиянием нескольких регионов или выделением из существующих регионов новых пространственных образований). Восстановительный рост завершается в той точке, где достигается предкризисный максимум эволюционного процесса региональной системы [1].

Б. Процесс действительного развития, который только начинается после достижения предкризисного максимума. С одной стороны, развитие естественным образом продолжает восстановительный эконо-

мический рост. С другой стороны, оно переводит его в иную плоскость. В современных условиях такой перевод связан с инновационной модернизацией всех подсистем региона, глубоким совершенствованием параметров институциональной среды, а также с реструктуризацией регионов. Действительное развитие региона, по существу, означает достижение нового качества роста социально-экономических отношений.

Для корректного понимания содержания процесса действительного развития пространственной системы необходимо исходить из сформулированного Й. Шумпетером положения о том, что развитие – это изменение траектории кругооборота функционирующего капитала, смещение состояния равновесия, переход хозяйства от заданного на каждый момент времени центра тяготения к другому, качественно новому центру тяготения и адаптация всей экономики к меняющимся центрам равновесия.

Адаптируя данное положение применительно к системе региона, можно сформулировать следующие выводы:

- развивающаяся региональная система стремится обрести новое состояние равновесия, адекватное господствующим центрам тяготения;
- процесс ее эволюции вызывает к жизни соответствующие изменения в ее отношениях с соседними региональными системами и национальной системой страны в целом [4, с.155].

Характер и длительность процесса восстановительного роста во многом определяют специфику процесса действительного развития. В современной России затяжной и глубокий кризис в региональных системах Северного Кавказа обусловил неустойчивость и асимметрию развития данных систем, что, в свою очередь, отразилось в неоднократной корректировке федеральной целевой программы «Юг России».

Процесс развития перекраивает устоявшиеся отношения между федеральным центром и региональными системами, создавая условия для поиска и формирования новых способов связи между ними. Если использовать метод научной аналогии, то правомерно предположить, что появление новых центров тяготения в хозяйственном пространстве изменяет характер поля сил вблизи и в отдалении от рассматриваемого регионального пространства.

Процесс развития региональных систем предполагает широкое использование институциональных инструментов, которые ориентированы на следующие цели:

- коррекцию общей институциональной среды;
- формирование эффективных стандартов контрактных соглашений между участниками интеграционного взаимодействия;
- утверждение эффективных форм экономического поведения и статусов субъектов [3].

Приведем основные требования к институциональным инструментам развития региональной системы:

- соответствие природе процесса развития и конкретному механизму его осуществления;
- поддержка применяемой стратегии развития;
- формирование инструментального комплекса, то есть, обладание каждого из инструментов системным качеством; отметим, что применение одного или нескольких отчужденных из такого комплекса инструментов, как правило, не приводит к ожидаемому эффекту.

С одной стороны, механизм развития системы региона детерминирует состав комплекса институциональных инструментов своими функциональными звеньями и элементами организационной структуры.

С другой стороны, комплекс институциональных инструментов поддерживает оптимальную стратегию развития региональной системы.

Комплекс институциональных инструментов развития системы региона современной России отвечает следующим требованиям:

- во-первых, данный комплекс адекватен реализуемой стратегии развития и играет служебную роль по отношению к ней;
- во-вторых, институционально обеспечивает согласование интересов субъектов, участвующих в процессе развития региональной системы;
- в-третьих, соответствует потенциалу развития региональной системы, факторам данного процесса и его институциональным параметрам.

Выделим следующие перспективные институциональные инструменты развития региональной системы:

А. Перспективная программа развития региона. Данный институциональный инструмент ориентирован на решение следующих задач развития региональной системы:

- формирование «дерева целей» данного процесса;
- определение его структуры, функционального содержания, начальных и конечных параметров;
- установление состава участников эволюционного процесса и распределение полномочий и обязанностей между ними.

Б. Бюджет развития региона. Данный институциональный инструмент ориентирован на выделение из общей массы финансовых бюджетных ресурсов специфицированного инвестиционного фонда, обеспечивающего реализацию важнейших мероприятий процесса развития.

Отметим, что бюджет развития предполагает объединение ресурсов развития, заложенных во все региональные программы. Он консолидирует в своем составе инвестиционные ресурсы, необходимые для реализации принятой программы развития региона, причем с установлением соответствующих приоритетов.

В. Внебюджетный фонд поддержки региональных инициатив и инноваций. Данный институциональный инструмент ориентирован на обеспечение потребностей в инновационной модернизации, корреспонден-

дирующихся с различными формами активности членов гражданского общества и их организаций. Приведем ряд обоснований необходимости такого инструмента:

- во-первых, бюрократизация общественно-хозяйственной жизни современных российских регионов не позволяет рассчитывать на эффективное применение бюджетных средств в целях поддержки гражданских интеграционных инициатив и инноваций;
- во-вторых, целесообразность создания специального внебюджетного фонда поддержки региональных инициатив обусловлена потребностью в обособлении соответствующих средств от жестко регулируемого государственного бюджетного процесса;
- в-третьих, указанный фонд позволяет активизировать структуры гражданского общества, не затрагивая дефицитных инвестиционных ресурсов региональных бюджетов.

Если вся организация региональной системы держится исключительно на силе института власти, то любые существенные преобразования данного института чреваты распадом всей структурной организации пространства. Вероятно, здесь следует искать объяснение процесса динамичной дезинтеграции огромного пространства СССР после крушения института государственной власти. Основывающийся на силе государства и административном принуждении способ организации региональных систем как частичек единого государственного хозяйства предполагает деструкцию, выпадение частичек из исчезнувшей государственной целостности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Исраилов Х.Л.* Восстановительный рост экономики региона на основе стратегического управления. Нальчик: Насып, 2006.
2. *Маркс К.* Экономические рукописи 1857 – 1859 гг. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.46. Ч.1.
3. Человек институциональный / Под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: ВолГУ, 2005.
4. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

Коды классификатора JEL: O33

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРИМЕРЫ ПРОЦЕССОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

КОЗЫРЬ Н.С.

Козырь Н.С. Кубанский государственный Технологический университет, аспирантка, ассистент кафедры экономики и финансов, n_k_@mail.ru

В статье рассматриваются теоретические основы и практические примеры реструктуризации по основным элементам бизнеса на примере национальных лидеров по производству парфюмерно-косметической продукции.

Ключевые слова: *реструктуризация бизнеса; парфюмерно-косметическая промышленность*

Для российской экономической науки процесс реструктуризации – относительно новый объект изучения. В настоящее время существуют следующие понятия и сущности реструктуризации: Реструктуризация – это проведение комплекса мероприятий организационного, технического, финансового характера, позволяющих предприятию восстановить свою конкурентоспособность [15]. Результат реструктуризации – когда компания должна работать не просто лучше, а производить более современные продукты [8]. Реструктуризация – любые изменения в производстве, структуре капитала или собственности, не являющиеся частью повседневного делового цикла компании [5]. В работе, посвященной оценке бизнеса, процесс реструктуризации определяется как обеспечение эффективного использования производственных ресурсов, приводящее к увеличению стоимости бизнеса [12]. Реструктуризация – процесс реформирования, реорганизации, совершенствования уже существующей организации или группы [3]. В настоящей статье будут рассмотрены примеры реструктуризации, когда осуществляется реформа одного из элементов бизнеса в целях улучшения функционирования предприятий парфюмерно-косметической промышленности.

В теории современной рыночной экономике, как в России, так и за рубежом, реструктуризацию компаний и групп компаний принято проводить в следующих случаях:

- банкротства компаний;
- систематического падения прибыли (в течение трех лет) или ее отсутствия у компаний;

- постоянного дефицита оборотных средств;
- плохой управляемости организацией;
- активного роста компаний;
- резких изменений внешней среды бизнеса (смена политического режима, резкие изменения макроэкономической ситуации и т.п.).

Еще одной из немаловажных причин проведения реструктуризации является процедура подготовки выхода организации или группы на международный фондовый рынок (IPO) или рынок первоначального публичного предложения акций.

Процессы реструктуризации могут происходить:

- с изменением правовой природы реструктуризируемой организации или группы (в частности, путем слияний, присоединений, выделений, разделений);
- без изменения правовой природы реструктуризируемой организации или группы.

Рассмотрим примеры реструктуризации в парфюмерно-косметической промышленности, когда этому процессу подвергаются благополучные и будучи вполне успешные предприятия. Их задача состоит в ускоренном наращивании отрыва от ближайших конкурентов и создании уникальных конкурентных преимуществ.

Объем рынка парфюмерии и косметики в России достигает в год 7 000 000 000 \$ [10]. Сейчас первую тройку российских компаний, которых в качестве конкурентов признают транснациональные корпорации, составляют концерн «Калина», «Невская косметика» и «Свобода». Из других бывших советских компаний лидирующие позиции по объемам производства занимают «Гармония Плюс», «Новая Заря», «Весна» и «Арнест». Весьма заметную роль на рынке сегодня играют фирмы, возникшие в начале и середине 90-х. Это «Грин Мама», «Линда», Faberlic, «Интергрим», «Фитофарм», «Низар», «Мирра-М», «Мэзопласт», «Скена», «Ап-пель».

Условно любая реструктуризация может быть рассмотрена как реформа следующих элементов бизнеса:

- юридической формы и структуры собственности.
- ресурсов и размещения производства,
- операционной деятельности,
- финансовых потоков,
- системы знаний и управления предприятием.

Реструктуризацию этих основных элементов бизнеса попытаемся рассмотреть на практических примерах следующих предприятий: «Невская косметика», «Арнест» и «Калина».

Реформа юридической формы и структуры собственности

Наглядным примером реструктуризации юридической формы собственности является «Невская косметика». Предприятие было создано в результате реорганизации арендного предприятия «Невский завод косметических изделий». В мае 2005 года общество было реорганизовано путем присоединения к нему Открытого акционерного общества «Байкальская косметика». Общество является правопреемником ОАО «Байкальская косметика» по всем его правам и обязанностям в порядке универсального правопреемства. В октябре 2005 года ЗАО «Невская косметика» приобрело ЗАО «Винницабытхим» (Украина). В 2006 «Невская косметика» зарегистрировала новую редакцию устава, преобразовалась из закрытого в открытое акционерное общество. В результате всех преобразований, по итогам 2006 года ОАО «Невская косметика» владеет 100% уставного капитала следующих предприятий: ООО «Невская косметика» (Санкт-Петербург), ОАО «Торговая фирма Баргузин» (Иркутская область, г. Ангарск), ЗАО «Винницабытхим» (Украина, г. Винница), а также имеет филиал ОАО «Невская косметика» в г. Ангарск [1].

На примере Группы компаний «Арнест» можно пронаблюдать реструктуризацию структуры собственности. Открытое акционерное общество «Арнест» создано в 1992 году на базе невинномысского завода бытовой химии. Основная реструктуризация «Арнеста» началась с выделения непрофильных активов. Первым в марте 2002 года на договорные отношения с компанией (и даже в другое здание) был переведен отдел продаж. Благодаря этому шагу «Арнест» за год увеличили продажи на 30%. Из структуры компании вывели ремонтно-строительный участок (создав дочернее ООО «АрСтрой»), транспортный цех (ООО «АрТранс»), заводскую столовую («Арнест-Сервис») и базу отдыха. Так же произошло выделение ИТ-подразделения, специалисты которого сразу были приглашены на парфюмерно-косметическую компанию «Весна» поучаствовать во внедрении ERP-системы Ахарт. Чтобы исключить конфликт интересов между собственными и контрактными заказами, было принято решение передать управление торговым домом и маркетингом в ведение «Компании «Арнест». Помимо развития своих марок «Компания «Арнест» занимается и продажей продукции других компаний. Так, компания заключила договор с компанией Berlin Cosmetics об эксклюзивной дистрибуции на территории России продукции под маркой «Калодерма». В настоящее время эти предприятия предоставляют услуги и выполняют работы для ОАО «Арнест», проходя через конкурсные процедуры на равных условиях с остальными подрядчиками. На балансе ОАО «Арнест» сосредоточены только профильные активы, что обеспечивает прозрачность и инвестиционную привлекательность компании.

Реформу юридической формы и структуры собственности можно пронаблюдать и на примере «Калины». Компания «Калина» была основана в Свердловске в 1942 году на базе эвакуированной из Москвы фабрики «Новая заря». В 1974 году получила название «Уральские самоцветы». Компания была приватизи-

рована и преобразована в открытое акционерное общество в 1992 году. В 1999 году переименована в Концерн «Калина». В состав концерна входят головное предприятие в Екатеринбурге, ООО «Завод Новоласт» (Екатеринбург), дочернее предприятие «Паллада-Украина», ООО «Dr. Scheller Beauty Center», ООО «Главказка Интернешнл», Kalina Overseas Holding B.V. (Нидерланды) и Kalina International SA (Швейцария). Концерн владеет контрольным пакетом акций немецкого производителя косметики Dr. Scheller Cosmetics AG. В 2004 году «Калина» стала владельцем почти 33% акций немецкого производителя косметики Dr. Scheller Cosmetics AG [14]. С 2005 по 2007 год Концерн увеличивал долю участия в уставном капитале Dr. Scheller Cosmetics AG и по итогу 2007 «Калина» владеет 93,6% [2]. В качестве политики «избавления от непрофильных активов» в 2003 году «Калина» продала крупный завод «Алые паруса» (Украина), который был приобретен в 90-х гг. с целью избежания двойного налогообложения, при этом «Калина» не исключает возможность дальнейшего выпуска собственной продукции на контрактной основе. Также «Калина» продала торговый комплекс площадью около 30 000 кв.м в Николаеве и планирует продать Екатеринбургский завод по выпуску пластиковых труб «Новоласт».

Реформа ресурсов и размещения производства. В 1993 году по гранту МБРР в рамках программы по переводу производства аэрозолей на озоноберегающие технологии «Арнест» закупил оборудование (к бесплатным \$5,56 млн в компании добавили около \$10 млн собственных средств). В составе в составе акционеров предприятия МБРР появился в 1998 году. Завод приобрел линию по упаковке баллонов в пленку и оборудование для выпуска продукции в полимерной упаковке [11]. Из состава акционеров ЕБРР вышел в 2004 году [4].

В 2007 году «Арнест» сообщил об объединении аэрозольного бизнеса с ОВК. Группа компаний «Арнест» и группа ОВК входят в пятерку крупнейших производителей аэрозольной продукции в РФ. По данным AC Nielsen, в 2006 году «Арнест» занимал более 27% рынка средств для укладки волос и около 18% рынка освежителей воздуха (в натуральном выражении). ОВК занимает на этих рынках порядка 5%. Эксперты отмечают, что в России аэрозоли производят всего шесть отечественных компаний – «Арнест», «Сибиар», «Квант», «Хитон», OWK и «Гармония». «Арнест» намерен контролировать 2/3 «создаваемого объединения». Компании договорились «о прекращении ценовых войн и формировании единой ценовой и сбытовой политики». Предполагается, что «Арнест» будет продвигать через дистрибьюторскую сеть группы ОВК аэрозоли, которых ранее не было в ассортименте новомосковского завода – в частности средства борьбы с насекомыми [16]. «Арнест» планирует провести реконструкцию новомосковского предприятия, вложив в нее, по предварительной оценке, 10–12 млн долл. [13]. Кроме того, «Арнест» весьма заинтересован в развитии производственной площадки OWK. «Арнест» работает по контракту с крупнейшими международными компаниями, такими как Schwarzkopf & Henkel, L'Oreal. Однако месторасположение – Ставропольский край – подходит не для всех иностранных компаний, т.к. Кавказ у них ассоциируется с повышенными рисками, в то время как Новомосковск для западных компаний более привлекателен, и «Арнест» рассчитывает привлечь транснациональные компании. Группа компаний наладила контрактное производство и выполняет долгосрочные контракты на изготовление аэрозольной упаковки и ее наполнение для ведущих международных производителей – L'Oreal, Schwarzkopf&Henkel, российского производителя – Концерна «Калина», а также продукции «private labels» по заказу ООО «Ашан» (торговая сеть «Ашан») и ЗАО «Тандер» (торговая сеть «Магнит»).

Что касается ресурсов и размещения производства «Калины», то в настоящее время Концерн не практикует контрактное производство, а наоборот, размещает свои заказы на других предприятиях. Аэрозольную продукцию для Концерна производят две европейские компании – Coler и Libar, среди российских производителей косметики, как уже было сказано «Калина» заключила договор о контрактном производстве с «Арнестом».

На примере «Невской косметике» в области реструктуризации производства в 2006 году основные инвестиции были направлены на переоснащение и закупку нового технологического оборудования. Также была внедрена система учета затрат тепловой энергии и электроэнергии с целью учета и экономии энергоресурсов. На 2007 было запланировано развитие контрактного производства.

Реформа операционной деятельности. Приоритетным направлением ОАО «Невская Косметика» является стремительное развитие своих конкурентных преимуществ на рынках: Средства по уходу за полостью рта, Детская косметика, Средства для ванны и душа, Средства по уходу за кожей лица и тела, Средства по уходу за волосами, Средства по уходу за тканями, Средства по уходу за домом. Компанией налажен поиск конкурсов и тендеров по системе Государственного заказа. Для поддержки продаж выделены средства на рекламу. В качестве структурных изменений можно отметить диверсификацию производства, в 2006 году «Невская компания» выпустила 54 новинки в следующих коллекциях: «Средства по уходу за полостью рта»; «Средства для ванны и душа»; «Средства по уходу за кожей лица и тела»; «Средства по уходу за тканями». Также, в 2006 году Компания вошла в сегмент жидких средств для стирки.

«Арнест» в качестве операционных мероприятий в области реструктуризации ставит следующие задачи: Укрепление лидирующих (I–III место) позиций компании в ключевых профильных сегментах рынка товаров народного потребления (средства по уходу за волосами, инсектициды, освежители воздуха); Расширение в перспективные сегменты рынка товаров народного потребления и вхождение в число ключевых (I–V место) игроков. В 2008 году маркетинговые подразделения Компании «Арнест» видят своей задачей способствовать росту ликвидности собственной продукции в розничных торговых точках. Как и компания «Невская косметика», «Арнест» намерен проводить диверсификацию своей продукции: Активно укреплять свои позиции в самом крупном на рынке Парфюмерии и косметики сегменте Средств для волос в первую очередь за счет

укрепления лидерства в Средствах для укладки; Запустить новую торговую марку в сегменте Дезодорантов; Продолжить дальнейшее развитие продукции для мужчин и занять достойное место в сегменте Мужской косметики; Выпустить новое предложение в сегменте Средств по уходу за текстилем под торговой маркой Няня; Активно продвигать аэрозольные освежители воздуха под своими торговыми марками Symphony и Симфония; Сохранить и преумножить позиции торговой марки Дихлофос на рынке Средств по борьбе с насекомыми, а также, сделать новый акцент на торговой марке Убойная сила; Усилить позиции в сегменте Средств по уходу за поверхностями; Выйти в новый для Компании сегмент Полиролей.

В отличие от «Невской косметики» и «Арнеста» – Концерн «Калина» намерен провести серьезную реструктуризацию оставить из примерно 100 закрепленных брендов не более 30. Целью такого мероприятия – развивать продажи сильных торговых марок, которые продавались бы на всей территории стран бывшего СССР. Концерн «Калина» основной задачей в области операционной деятельности ставит узнаваемость брендов и соответствие лучшим западным стандартам [6]. «Калина» проводит постоянные тендеры среди рекламных партнеров. В 2007 году рекламный бюджет составил 22 млн. долларов, на 2008 год – около 30 млн. долларов.

Реформа финансовых потоков. Наиболее яркую активность в области финансовых преобразований проявляет «Калина». Концерн пользуется кредитами как российских банков и кредитных учреждений так, и зарубежных («ММБ», «Уралсиб», «Ситибанк», «Raiffeisenbank Austria»; «Dresdner Bank Goppingen», «Deutsche bank», «Baden-Wuerttembergische bank», «Internationale Bodensee Bank», «EBRD», «Black Sea Trade and Development») [2]. Акции и облигации ОАО Концерн «КАЛИНА» обращаются на фондовых биржах РТС и ММВБ. Именные обыкновенные включены в котирующий лист «Б» НП «Фондовая биржа РТС», а также в Перечень внесписочных ценных бумаг ММВБ. Доля фактически размещенных ценных бумаг составляет 100%. В 2007 году Концерн сделал третий выпуск облигаций общим объемом 2,1 млрд. рублей и сроком обращения 5 лет. ОАО Концерн «КАЛИНА» запустил программу американских депозитарных расписок (ADR) первого уровня. Программа спонсируется Deutsche Bank Trust Company Americas [7]. «Калина» также выпускает облигации. Первый и второй выпуск состоялся в 2001 году, третий – в 2007.

Реформа системы знаний и управления предприятием. Национальные компании-лидеры по производству парфюмерно-косметической продукции с целью усиления своих позиций на рынке, нашли возможности для удовлетворения растущего спроса на продукцию: они начали укрупняться за счет поглощений. «Калина» приобрела завод в Узбекистане, «Невская косметика» купила Ангарский завод бытовой химии, «Арнест» заключил соглашение об объединении аэрозольного бизнеса с ОВК. Перед компаниями парфюмерно-косметической промышленности постоянно возникает необходимость решать, в каком направлении развиваться и во что вкладывать деньги, т.к. надо управлять не одним, а несколькими географически удаленными заводами и производственными площадками.

Группа компаний «Арнест» в 2004 году открыла собственный корпоративный университет – комплекс программ по обучению специалистов кадрового резерва (внутренние программы и программы внешних провайдеров, работа над проектами). Основная задача руководства – создать эффективный, развивающийся привлекательный для инвестиций бизнес. Для реализации таких планов нужны, профессионалы в своей сфере – работающие в производстве, финансисты, юристы, управленцы. Руководители, сотрудники которые обучаются в университете выполняют реальные дипломные проекты, которые приносят инновационные идеи, становятся вкладом в развитие бизнеса [17].

Концерн «Калина» изучает научный подход и мировой опыт по управленческим технологиям, а затем внедряет теоретические знания на предприятии. Благодаря такому подходу денежный оборот «Калины» за пять лет (с 2000 по 2005) вырос на \$100 млн. (до \$182,6 млн.) [9]. Еще в концерне издана своя «синяя книга», в которой для каждого расписаны «приоритеты» – главные показатели, по которым оцениваются результаты деятельности, по два-три на человека. Работе над приоритетами предписано отводить не меньше 75% времени. За невыполнение плана по приоритетам лишают премии. Перевыполнение не поощряется – подвиги «Калине» не нужны.

Особенностями системы управления российских лидеров-производителей парфюмерно-косметической продукции являются:

- соответствие организационной структуры целям реструктуризации и требованиям рынка, централизация управления по большинству функций;
- наличие системы целевого стратегического управления, бизнес-планирования;
- целостная и эффективная система планирования, бюджетного управления, контроля затрат;
- система учета, обеспечивающая менеджеров оперативной информацией для принятия решений;
- гибкая, ориентированная на инновации система управления;
- большой опыт работы в условиях рынка у топ-менеджеров и прочего персонала, эффективная система мотивации персонала.

Основные направления реструктуризации системы управления заключаются в обеспечении прозрачности экономики, выполнении общей инвестиционной политики, повышении эффективности деятельности холдинга в целом.

В качестве методического средства, способствующего повышению эффективности реструктуризации предприятия, рекомендуется использовать комплексную управленческую технологию, представляющую собой процедуру разработки концепции, выбора стратегии, адаптации структурных параметров и планирования структурных преобразований.

Так, задачей реструктуризации операционной деятельности – компании ставят стремительное развитие своих конкурентных преимуществ посредством маркетинговых мероприятий и оптимизации ресурсов. Реформа системы знаний и управления предприятием обеспечивает повышение эффективности работы персонала, четкое разделение полномочий и определенный уровень самостоятельности выделенного бизнеса с точки зрения принятия решений. Реструктуризация финансов, в свою очередь, направлена на оптимизацию налогового окружения и повышение инвестиционной привлекательности бизнеса, а реструктуризация юридической формы и структуры собственности должна обеспечить высоко функциональную систему воспроизводства для всех структурных подразделений и компании в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет 2006 / Раскрытие информации. Невская косметика. www.nevcos.ru.
2. Годовой отчет 2007 МСФО / Калина. www.kalina.ru
3. Гританс Я.М. Организационное проектирование и реструктуризация (реинжиниринг) предприятий и холдингов. М.: Волтерс Клувер, 2005.
4. Гурьянов В. Эволюционный путь развития // Управление компанией. 2005. № 8 (51).
5. Евсеев А. Стратегия реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации // Проблемы теории и практики управления. 1999. №3. с. 109-113.
6. Интервью: Тимур Горяев. – www.money.rin.ru
7. История листинга / Калина. – www.kalina.org/listing_history_ru.html
8. Кордон., Фолмен Т., Ванденборг М. Пять важных подходов к осуществлению реструктуризации // Маркетинг. М. 1999. №3. с. 75-82.
9. Котин М. Интервью с Горяевым // Секрет фирмы. 2005. №38 (125).
10. Лебедев А. Рынок парфюмерии: кризис системы нарастает // Московский бухгалтер. 2006. № 20.
11. Обухова Н. Аэрозоль с амбициями // Секрет фирмы. 2004. № 36.
12. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой и др. М.: Финансы и статистика, 2005.
13. Парфененкова М. Всепоглощающая Прелесть / Арнест. www.arnest.ru/press/vsepogloschayuschaya-prelest.html
14. Соколик О. Dr. Scheller продается Калине. www.pharminindex.ru
15. Страхова Л., Бутковская Г. Акционирование химических предприятий в современных условиях // Менеджмент в России и за рубежом. М. 1999. №1.
16. Сурженко С. Производители аэрозолей освежили отношения // Коммерсантъ (Юг России). 2007. №112.
17. Устинова Е. Корпоративный университет. / Арнест. www.arnest.ru.

Коды классификатора JEL: R5, R58

РАЗВИТИЕ ЛОКАЛЬНОГО АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА (НА ПРИМЕРЕ УСТЬ-ДОНЕЦКОГО РАЙОНА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

САМСОНОВА О.Ю.

Самсонова О.Ю. Дон ГАУ, ассистентка кафедры «Информатика и моделирование», аспирантка кафедры «Экономической теории и социологии», 346493 Ростовская область, Октябрьский (с) район, п. Персиановский, ул. Мичурина д.23, кв. 44.

Текущее состояние и развитие агропродовольственного рынка регионального уровня. Факторы, оказывающие влияние на развитие АПР Усть-Донецкого района Ростовской области. Уровни поддержки агропродовольственных рынков регионов.

Ключевые слова: развитие рынка; локальный агропродовольственный рынок; АПР Усть-Донецкого района; продовольственный рынок.

Агропродовольственный рынок (АПР) представляет собой систему экономических отношений и институциональных форм доведения агросырьевой и продовольственной продукции до конечного потребителя.

АПР (рис. 1) является специализированным сектором института товарного рынка, институционально-субъектная структура которого представлена производителями продукции, финансовыми посредниками и конечными потребителями. Субъекты рынка осуществляют функционально обособленные виды деятельности в системе рыночных отношений, используя имеющуюся инфраструктуру.

Основными субъектами АПР являются перерабатывающие предприятия пищевой промышленности, население, государство. Структура рассматриваемого рынка связывает воедино следующие функциональ-

ные агрегируемые звенья: институционально-организационную базу систем закупки, транспортировки, хранения и продажи продукции, включая биржи, оптовые организации, сети розничной торговли, системы финансовых расчетов между продавцами и покупателями, информационные, маркетинговые и другие службы. [3]

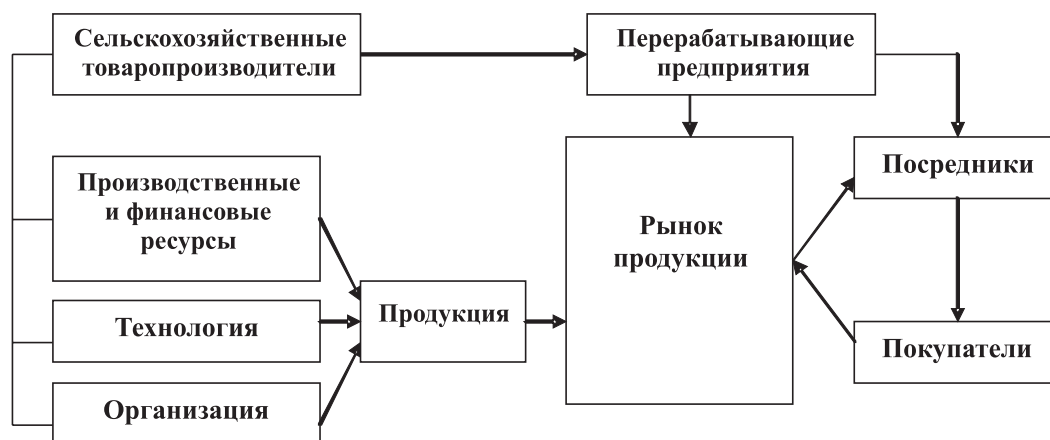


Рис. 1. Структура агропродовольственного рынка

Объем субрегионального продовольственного рынка (Усть-Донецкого района Ростовской области), оцениваемый по показателю оборота розничной торговли продовольственными товарами региона, за последние 4–5 лет вырос в 2 раза. Динамика розничного товарооборота продовольственного рынка района (объем продукции, приобретаемой населением в магазинах, ларьках, торговых палатках, продовольственном рынке и потребляемая населением представлена на рис. 2.

Объем производимой и объем приобретаемой продукции в районе могут существенно различаться за счет трансграничного движения товаров: «Кубанской буренки», «Молочной продукции Новочеркасского Молзавода» и т.д.

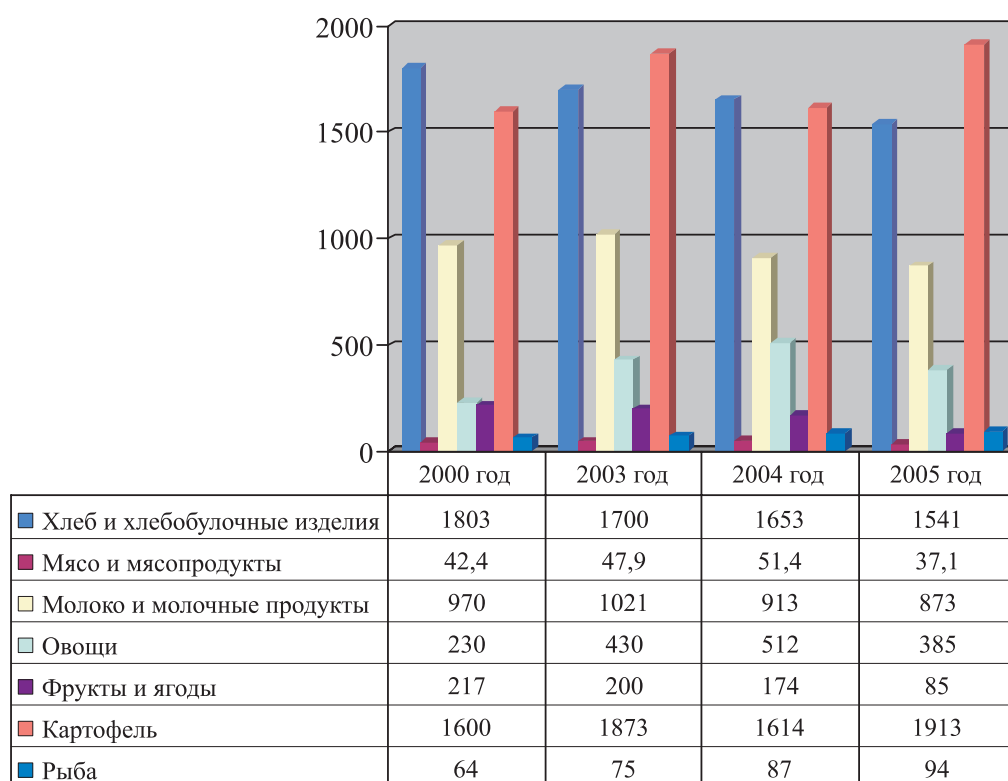


Рис. 2. Динамика розничного товарооборота на продовольственном рынке Усть-Донецкого района за период с 2000 по 2005 года.

На приведенном ниже графике видно, что в общем объеме товаров, приобретенных населением, весомая доля состоит из хлеба и хлебобулочных изделий, а так же картофеля. Снижение объем продаж мяса и мясных продуктов объясняется высокими ценами на данный вид продукции. В свою очередь, наблюдается рост объем продаж рыбы, которым компенсируется снижение потребления мяса. Уменьшение объемов продаж фруктов и

ягод обусловлено снижением урожайности в садах и виноградниках, снижением качества продукта, а так же ростом цен. Снижение потребления, а соответственно и продажи молока и молочных продуктов объясняется ростом реализационных цен, а также снижением уровня производства данного вида сырья сельскохозяйственными товаропроизводителями в связи с сокращением поголовья молочного стада.

Объем спроса на сельскохозяйственную продукцию в условиях рыночных отношений определяет уровень ее производства. Поэтому, лишь увеличение платежеспособного спроса может вызвать наращивание объемов производства. В последнее же время, вследствие неопределенности последствий всеобщего кризиса экономики страны и аграрной сферы в целом, в частности в Усть-Донецком районе Ростовской области объемы производства сельскохозяйственной продукции продолжали снижаться, так же как и объемы потребления некоторых основных продуктов питания. Их динамика представлена в таблице 1. Основной объем продукции, производимой сельскохозяйственными предприятиями, реализуется заготовительным организациям. Перерабатывающая промышленность Усть – Донецкого района представлена в основном малыми предприятиями местного значения. Объемы производства продукции таких предприятий незначительны и потребляется, в основном, внутри района.

Основными направлениями развития действующих в регионе перерабатывающих предприятий могут стать:

- совершенствование экономических отношений с сельскохозяйственными товаропроизводителями;
- углубление переработки сырья;
- сокращение потерь продукции.

Таблица 1

**Производство и потребление основных продуктов питания
в Усть-Донецком районе Ростовской области, тонн**

Показатели	2000 год		2003 год		2004 год		2005 год	
	Произ- ведено	Пот- реблено	Произ- ведено	Пот- реблено	Произ- ведено	Пот- реблено	Произ- ведено	Пот- реблено
Хлеб и хлебобулочные изделия	1813	1803	1720	1700	620,6	1653	870,3	1541
Мясо и мясопродукты	30,9	42,4	-	47,9	23,5	51,4	23,6	37,1
Молоко и молокопродукты	1120	970	924	1021	873	913	630	873
Овощи	-	230	-	430	-	512	-	385
Фрукты и ягоды	123	217	94	200	-	174	67	85
Картофель	-	1600	-	1873	-	1614	-	1913
Рыба	56	64	-	75	62	87	73	94

Анализ приведенных в таблице данных, свидетельствует, что в основном количество потребляемой продукции значительно выше, чем производимой предприятиями района. Это объясняется снижением темпов и объемов производства за счет нерентабельности отдельных видов продукции, неблагоприятными погодными условиями и износом производственного оборудования, с последующим выбытием из строя.

Например, снижение потребления хлеба и хлебобулочных изделий характеризуется ростом цен на производство муки и соответственно на данный вид продукции.

Отсутствие производства мяса и мясопродуктов в 2003 году объясняется прекращением поставок сельскохозяйственными товаропроизводителями района перерабатывающим предприятиям в связи со свертыванием деятельности этой отрасли животноводства. Возобновление производства в 2004 и 2005 годах характеризуется тем, что поставка мяса на колбасный завод производилась за счет продукции приобретаемой и выращенной населением в личных подсобных хозяйствах. Также происходило с производством и потреблением молока и молочных продуктов за период с 2000 по 2005 год. Снижение объемов потребления происходит в связи с ростом цен, а единственным источником поставок и закупки сырья для производства являются личные подсобные хозяйства. Прием молока КРС в ЛПХ населения ведется ежедневно, но низкие закупочные цены приводят к снижению объемов закупок. Часть продукции для реализации населению поступает из других районов и областей.

Овощи, фрукты и ягоды, в том числе и картофель, производится в личных подсобных хозяйствах населения района и реализуется на рынке. Сады, ягодники и виноградники снизили свою урожайность за счет неблагоприятных погодных условий, роста числа вредителей, а также гибели растений по возрасту.

Увеличение производства рыбы характеризуется повышением спроса на данный продукт.

Основным стимулирующим фактором роста потребления является увеличение платежеспособного спроса населения, обусловленного ростом реальных располагаемых доходов, чего нельзя сказать о рассматриваемом нами объекте (Усть-Донецком районе).

Представляется, что стимулирующими факторами увеличения объема производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия являются:

- конкурентные преимущества по сравнению с зарубежными производителями, обусловленные возможностью производства в регионе экологически чистых, натуральных продуктов;
- наличие значительных посевных площадей и большого числа населения, проживающего в сельской местности;
- несбалансированность питания – на сегодняшний день в структуре расходов российской семьи за-

траты на продукты питания составляют 55-60%, в то время как в развитых странах – 15-20%, но в отличие от них питание россиян характеризуется несбалансированностью и по некоторым позициям не достигает рекомендуемых норм потребления.

Эти факторы будут способствовать устойчивому развитию АПК, а развитие АПК, в свою очередь, – развитию других отраслей экономики, так как выступает основным потребителем внутренних ресурсов [1].

Наиболее значительными сегментами продовольственного рынка (без учета алкогольной продукции) являются:

1. картофель;
2. молоко и молочная продукция;
3. хлеб и хлебобулочные изделия.

Насыщенность потребительского рынка в значительной степени обеспечивается поступлениями импортной продукции. Зависимость от импорта отдельных сегментов АПК усиливает его нестабильность и обуславливает возможность значительных колебаний рыночной конъюнктуры. В качестве положительной тенденции развития отечественного АПК можно отметить повышение качества реализуемых населению продуктов питания. При этом качество отечественных продовольственных продуктов в среднем выше аналогичных импортных товаров.

Основными препятствиями в развитии агропродовольственного рынка являются:

- низкая покупательная способность населения. Несмотря на стабильную тенденцию к росту денежных доходов населения, отмечаемую в последние годы, покупательная способность его остается низкой;
- недостаточная степень развития инфраструктуры. Производители в различных сегментах рынка сталкиваются с проблемой сбыта произведенной продукции, обусловленной отсутствием адекватной инфраструктуры. Проблемы с транспортировкой, хранением и сбытом произведенной продукции ограничивают географию поставок, в том числе, и на экспорт. Эта проблема – серьезное препятствие в развитии экспортного зернового потенциала, основными ограничениями которого является нехватка вагонного парка и ограниченная пропускная способность портов;
- неразвитость альтернативных каналов сбыта продукции и наращивание монопольного давления на сельхозтоваропроизводителей. Крупные сетевые компании применяют жесткие требования к поставщикам продукции. В частности, высокие требования предъявляются к уставному капиталу поставщиков, опыту работы на рынке, срокам и ценам поставки. Многие торговые сети закупают продукцию на условиях отсрочки платежа по поставкам, что приводит к сокращению оборотных средств поставщиков. Также существуют барьеры для проникновения новых поставщиков в устоявшуюся систему закупки продукции, организованную торговыми сетями. Все эти требования ограничивают возможность российских производителей для поставок продукции и создают преимущества для крупных международных компаний, располагающих значительными финансовыми ресурсами. Это приводит к вытеснению отечественной продукции из ассортимента торговых сетей и замещению ее импортным продовольствием;
- недостаточное развитие нормативно-правовой базы государственного регулирования рынка. После отмены с 1 января 2005 года Федерального закона «О государственном регулировании агропромышленного производства» не осталось нормативного акта, который определял бы политику государства в агропродовольственном секторе. В настоящее время вопросы регулирования рынка регламентируются различными законодательными и подзаконными актами, а также действующими стандартами, нормативами и прочими техническими документами. Однако стройной, целостной системы в отечественном законодательстве нет, отсутствуют приоритеты в развитии и четкое понимание механизмов их реализации. В результате регулирование отдельных секторов рынка носит спорадический характер, что снижает эффективность отдельных мер регулирования, препятствует достижению поставленных задач. Это серьезно осложняет процедуру принятия мер в отношении агропродовольственного рынка, вызывает справедливое недовольство его участников;
- низкий уровень государственной поддержки. Это существенный фактор, искажающий нормальную конкурентную ситуацию на всех рынках. Значительные денежные средства требуются АПК для ликвидации одной из главных нерешенных проблем отрасли – неэквивалентного обмена продукцией с другими отраслями, выраженного в ценовых диспропорциях. На рис. 4 приведен график динамики цен на пшеницу и дизельное топливо, приобретаемое сельскохозяйственными организациями Усть-Донецкого района Ростовской области, согласно данным статистического отдела, указанными в таблице 2.

Таблица 2

Цены на пшеницу и дизельное топливо в Усть – Донецком районе Ростовской области

Показатели	2000 год	2003 год	2004 год	2005 год
Озимая пшеница, руб. за центнер	138	213,75	197,86	170,18
Дизельное топливо, руб. за литр	2,60	6,50	7,40	8,10

Из данных таблицы видно, что за период с 2000 по 2005 год размер цен на озимую пшеницу значительно колебался. Например, в 2005 году по сравнению с 2000 они выросли на 32,18 рублей, а вот по сравнению с 2003 и 2004 годами снизились примерно в 1,3–1,5 раза. Это явление объясняется увеличением объемов производства данного вида продукции, сокращением перерабатывающих предприятий и сокращением рынков сбыта. Немаловажным является то, что продукция сельского хозяйства считается скоропортящейся

ся, а так же то, что ГСМ, семена и запасные части покупаются хозяйствами «под урожай» и предприятия вынуждены осуществлять продажу зерна по заниженным ценам только для того, чтобы компенсировать затраты и получить хотя бы минимум прибыли.

Повышение цен на дизельное топливо за период с 2000 по 2005 год характеризуется общероссийским и мировым ростом цен на нефть и нефтепродукты. Проведя полный анализ данных, можно сказать, что наибольший рост цен наблюдается в предпосевной и предуборочный периоды.

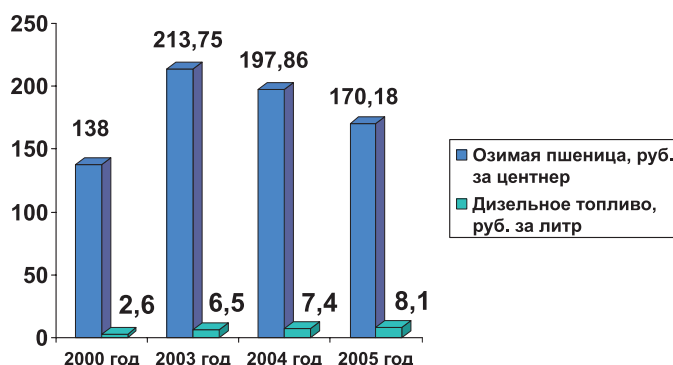


Рис. 3. Динамика цен на пшеницу и дизельное топливо в Усть-Донецком районе.

– недостаточный уровень защиты внутреннего рынка по отдельным группам товаров, препятствующий обеспечению для отечественных производителей равных конкурентных условий с импортной продукцией [2].

Замедление динамики сельскохозяйственного производства во многом объясняется тем, что по отношению к субсидируемому импорту продовольствия продукции отечественных товаропроизводителей оказывается неконкурентоспособной. По своей сути субсидирование АПК в различных регионах направлено на поддержание уровня оплаты, сопоставимого с другими секторами экономики, без роста конечных цен на выращенную продукцию, что в общем виде, отвечает задаче роста внутреннего потребительского спроса.

Очевидно, что поддержка агропродовольственной сферы в развитых областях страны обеспечивается за счет перелива ресурсов из других секторов экономики, в том числе и за счет средств, полученных от высоких таможенных пошлин. Создать аналогичные механизмы в других районах – прямая необходимость ближайшего будущего.

ЛИТЕРАТУРА

1. Семин А.Н. Финансовая государственная поддержка предприятий АПК Свердловской области. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 7, 2004 год.
2. Турапина Л. Планирование развития АПК на региональном уровне. // Экономика с.-х. России. № 7, 2002 год.
3. Хицков И.Ф., Мишина Н.В. Создание рыночной инфраструктуры в районе. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. № 6, 2001 год.

Коды классификатора JEL: G38, R51

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

ПРИГОДА Л.В.

Пригода Л.В. Майкопский государственный технологический университет, финансово-экономический факультет, доцент кафедры финансов и кредита, к.э.н., 385000, г. Майкоп, ул. Адыгейская 16 кв.32

В данной статье рассматривается организационно-управленческий механизм обеспечения финансовой устойчивости муниципальных образований, обосновывается необходимость индикативного управления активами на портфельной основе.

Ключевые слова: финансовая устойчивость; финансовая политика; организационно-управленческий механизм; муниципальные образования; экономика региона; стоимость муниципального имущества; портфель активов; управление активами

Финансовая устойчивость муниципального образования представляет собой результат реализации финансовой политики и характеризуется наличием у муниципального образования ресурсов, необходимых для осуществления его деятельности в рамках полномочий, определённых законодательством Российской Федерации.

Обеспечение финансовой устойчивости – приоритетная задача органов местного самоуправления, так как именно обеспечение достаточного объема денежных средств для ежедневного выполнения финансовых обязательств, определение необходимого уровня ликвидности и способов его обеспечения, включая накопление остатков денежных средств, ликвидных активов и организацию доступа к необходимому объему краткосрочных заемных средств является основой функционирования муниципального образования, повышения инвестиционной привлекательности и, как следствие, импульсом его устойчивого развития. Организационно-управленческий механизм обеспечения финансовой устойчивости МО представлен на рис. 1.

Разработка организационно-управленческого механизма позволит создать предпосылки для эффективного применения имеющихся ресурсов муниципальных образований в экономике региона.

Проведение в России реформ местного самоуправления, обусловившее значительную дифференциацию форм собственности, одновременно породило важнейшую экономическую проблему – обеспечение рационального, эффективного с экономико-социальных позиций управления значительной по размерам муниципальной собственностью. Нельзя отрицать наличия определенной регламентации вопросов учета и управления отдельными ее компонентами: местным бюджетом, объектами нежилого фонда и земельными участками в части арендных отношений, возникающих при пользовании этими объектами. Тем не менее, учет и порядок составления форм отчетности по иным группам объектов муниципальной собственности находится в стадии формирования и свидетельствует о недостаточности сведений о составе и стоимости муниципального имущества как основной составляющей активов муниципального образования.



Рис. 1. Организационно-управленческий механизм обеспечения финансовой устойчивости муниципальных образований

Отсутствие единого порядка ведения учета муниципального имущества становится серьезной причиной недостаточного организационно-информационного обеспечения органов местного самоуправления о количестве и качестве муниципальных ресурсов, следствием чего является неэффективное управление муниципальным хозяйством. Эта проблема включает в себя комплекс вопросов, в число которых входит и создание нормативной основы экономической деятельности муниципальных образований и условий для формирования сбалансированных местных бюджетов. Согласно ст. 33 Бюджетного кодекса РФ принцип сбалансированности бюджета означает соответствие объема предусмотренных бюджетом расходов суммарному объему доходов бюджета. Между тем значительное расширение социальных функций местного

самоуправления, тенденция сокращения собственных доходов бюджета и усиливающийся дисбаланс между возложенными полномочиями и закрепленными источниками доходов отмечены в большинстве муниципальных образований, и это может стать существенным фактором, препятствующим эффективному функционированию системы местного самоуправления в России.

Практически во всех странах муниципальные власти имеют в собственности или в том или ином виде контролируют значительные объемы местных (муниципальных) активов. Однако лишь небольшое количество муниципалитетов воспринимает данные ресурсы как «портфель» активов, структура которого может изменяться в зависимости от стратегических целей развития местного сообщества.

К целям управления муниципальной собственностью традиционно относят:

- определение необходимого объема муниципальной собственности, позволяющего предоставить публичные блага при наименьших из всех возможных альтернатив (в том числе их производство в частном секторе) издержках;
- обеспечение развития муниципальной экономики, а также мобилизация дополнительных доходов в муниципальный бюджет.

Общую систему управления муниципальными активами можно представить следующим образом.

1. *Инвентаризация муниципальной собственности (активов)*. Создание подробной информационной базы об активах, находящихся в собственности муниципалитета, которая в том числе должна включать стоимостную оценку актива, его технологические характеристики, информацию о правообладателях и т.д. Причем именно на этой стадии рекомендуется использовать методику инвентаризации, применяемой частным бизнесом. Логичным завершением этого этапа должны стать разработка и ведение реестра муниципальной собственности (практика, в настоящий момент применяемая рядом муниципалитетов России). Как показывает международный опыт, в последнее время ведение реестра перестало сводиться к созданию монофункциональной системы данных и все больше подразумевает внедрение географических информационных систем (ГИС) – автоматизированных систем по сбору, хранению, мониторингу и анализу пространственно координированных данных об основных характеристиках активов. Современные локальные ГИС содержат данные не только о местоположении и параметрах каждого вида актива, но также о демографических, социально-экономических и политических характеристиках административно-территориальных единиц, в пределах которых находятся объекты собственности. Кроме того, создание и поддержка ГИС также включает перманентное обновление данных о состоянии активов, что в свою очередь является основой оперативного принятия управленческих решений.

Учет использования муниципальной собственности в первую очередь целесообразно рассматривать в качестве информационной базы при выработке концепции комплексного управления активами и оценки финансового состояния муниципального образования, для чего можно выделить следующие подсистемы финансово-экономической основы функционирования муниципальных образований – финансовую (средства местного бюджета) и имущественную (муниципальное имущество, учитываемое в реестре муниципальной собственности). В основу стратегического управления активами должна быть заложена учетная система, обеспечивающая охват всех операций, совершаемых с муниципальными активами. Практика показывает, что учет муниципального имущества организован частично, нерационально. Он устарел и зачастую не отвечает требованиям достоверности, полноты и своевременности информации по следующим основным причинам: отсутствует нормативно установленная система (регламент) сбора и обработки первичных данных об изменении состава имущества муниципальных образований; параметры учета содержат ограниченные характеристики объекта и не соответствуют требованиям полноты и качества информации, отсутствует информация о фактическом состоянии объектов муниципальной собственности (амортизация, износ, реконструкция), их целевом использовании; в учете при оценке объекта используется его балансовая стоимость; не проводится инвентаризация муниципального имущества; отсутствует информация о приросте имущества, закрепленного на праве хозяйственного ведения и оперативного управления. Кроме того, вне сферы учета остаются ценные бумаги, принадлежащие МО, имущество, приращенное в процессе доверительного управления, а также обязательства муниципальных учреждений и казенных предприятий. Отсутствие системы контроля за обязательствами, по которым муниципальное образование является субсидиарным ответчиком, ограничивает информацию о совокупной задолженности МО и не позволяет четко осознать меру ответственности и степень готовности к предстоящим расходам. Отсутствие единых методологических основ учета муниципальных активов порождает определенные сложности и в вопросах составления отчетности о составе и использовании муниципального имущества.

2. *Управление активами на портфельной основе*. Основу подобного рода управления активами составляет формулировка целей развития муниципальных активов в контексте общеэкономических задач развития муниципалитета. Механизм управления активами должен быть разработан в рамках стратегического плана управления активами.

Для оценки качества управления активами рекомендуется использовать систему индикаторов, позволяющую учитывать отдельные факторы финансового положения и платежеспособности муниципального образования. В качестве исходных данных для проведения оценки используются официальные статистические данные, финансовая отчетность муниципальных образований, информация и нормативные правовые акты органов местного самоуправления. Индикаторы оценки качества управления муниципальными активами отражают ключевые факторы платежеспособности муниципального образования, определяющие текущее финансовое состояние и потенциальные финансовые возможности, устойчивость по отношению

к воздействию негативных внешних факторов, уровень методологического и нормативно-правового обеспечения, результаты внедрения передовых практик управления финансами, доступность и объективность информации о финансово-экономическом состоянии муниципального образования. Так, например, индикатор PQ «Объем кредиторской задолженности бюджетных учреждений» характеризует эффективность управления имеющимися в муниципальном образовании активами.

Возникновение кредиторской задолженности свидетельствует о низком качестве управления активами в бюджетных учреждениях муниципального образования или о неадекватном финансировании муниципального образованием собственных бюджетных учреждений. Распределение финансовых ресурсов муниципального образования в ходе бюджетного процесса призвано обеспечить максимальную эффективность расходов бюджета для населения муниципального образования. Достижимая в ходе бюджетного процесса эффективность распределения расходов искажается при росте просроченной кредиторской задолженности из-за несоответствия фактического объема расходов объему расходов, утвержденному законом о бюджете. Формулу расчета значения индикатора можно представить в следующем виде:

$$PQ = A / B \times 100$$

где: А – кредиторская задолженность бюджетных учреждений муниципального образования на конец года (отчетного периода); В – объем расходов бюджета муниципального образования, за исключением субвенций из регионального бюджета.

Минимальный риск неплатежеспособности (наилучший уровень управления финансами) – 0%.

Максимальный риск неплатежеспособности (минимальный уровень управления финансами) – 5% [2].

Не менее важно в процессе анализа эффективности управления активами определить коэффициент загрузки бюджетных учреждений (Збу). Данный показатель может быть рассчитан по формуле:

$$Збу_i = 1 + \frac{0.6 * \Pi_i / n_i + 0.4 * \Pi / n}{\Pi_i / n_i},$$

где Π_i – численность потребителей бюджетной услуги в МО; Π – численность потребителей бюджетной услуги в муниципальных образованиях; n_i – количество бюджетных учреждений, оказывающих бюджетную услугу в муниципальном образовании, созданных органами местного самоуправления МО; n – количество бюджетных учреждений, оказывающих бюджетную услугу в муниципальных образованиях, созданных органами местного самоуправления МО [1].

Важным принципом управления активами является разработка классификации муниципальных активов. По целям использования собственности целесообразно выделить следующие группы: напрямую используемые муниципальными властями, социальные и остаточные активы (таблица 1).

Далее для каждого вида собственности в зависимости от целей использования данного вида муниципального актива разрабатывается система инструментов управления. Применение управления на портфельной основе подразумевает выбор оптимальной структуры активов при учете целей и стратегии управления различными видами активов. По сути, активы муниципалитета (находящиеся в собственности или используемые на праве аренды) представляют собой портфель различных объектов собственности. В связи с этим задача управления заключается в определении оптимальной структуры этого портфеля, а также нахождении баланса между двумя видами операций – увеличением эффективности управления ресурсами и обеспечением их справедливого распределения (перераспределения).

Таблица 1

Классификация муниципальной собственности по целям ее использования

Наименование группы активов	Активы	Цель управления активами
Активы, напрямую используемые муниципальными властями	Здания администрации, УВД, пожарная часть и т.д.	Максимизировать эффективность, минимизировать издержки
Активы социального назначения (используются для решения социальных задач и не всегда экономически эффективны)	Жилищный фонд, муниципальные парки и т.д.	Минимизировать субсидии
Остаточные активы (неиспользуемые по первым двум позициям и либо применяемые для получения прибыли, либо приватизируемые)	Различная инвестиционная собственность	Максимизировать прибыль

3. *Организационные процедуры.* Эффективная стратегия управления муниципальной собственностью подразумевает централизацию функции управления активами. Другими словами, в администрации должен быть создан орган, непосредственно отвечающий за разработку механизмов и управление собственностью.

Процедура управления собственностью по возможности должна быть формализована. Различные типы операций с собственностью – приобретение, эксплуатация и реализация – должны быть отражены в структуре органа власти, отвечающего за их проведение, путем создания в нем нескольких подразделений.

4. *Проверка (аудит) активов и управленческой деятельности.* Задача проверки – обеспечить эффективную разработку, применение и выполнение планов управления активами в соответствии с намеченным планом. Аудит представляет собой постоянную оценку деятельности муниципального образования с точки зрения используемых методов управления активами. В функции проверки также входит критический взгляд на текущий уровень предоставляемых услуг и возможности усовершенствования практики управления активами.

Таким образом, проведенное исследование показало, что основу организационно-управленческого механизма обеспечения финансовой устойчивости муниципальных образований составляет последовательность процедур управления портфелем муниципальных активов в долгосрочной перспективе для достижения стратегических целей развития муниципального образования, а также согласования стратегического планирования и бюджетного процесса муниципалитета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Адыгея «О межбюджетных отношениях в Республике Адыгея» // http://delo.yuga.ru/pravo/ra/obzor_ra/index.shtml?id=2127
2. Методика мониторинга и комплексной оценки качества управления муниципальными финансами, финансового положения и платежеспособности муниципальных образований // <http://www.garant.ru/hotlaw/mon/96238.htm>

Коды классификатора JEL: R 11, R 58

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ВОСПРОИЗВОДСТВО И МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СЫРОВАТСКИЙ К.В.

Сыроватский К.В. Министерство финансов Ростовской области, главный специалист; Ростовский государственный строительный университет, соискатель кафедры «Экономическая теория и предпринимательство», syrovatsky@list.ru.

В статье «Территориальное воспроизводство и межбюджетные отношения» рассматриваются проблемы территориального воспроизводства, межбюджетных отношений и степень влияния последних на процесс расширенного воспроизводства в территориях. Для понимания исследуемых проблем территориального воспроизводства в статье приводится дифференциация территорий по уровню воспроизводства, а также описываются принципы территориального воспроизводства на современном этапе. Автор статьи дает свое определение межбюджетным отношениям, анализирует состояние дел в этой области и предлагает комплекс мер по их совершенствованию.

Ключевые слова: *территориальное воспроизводство; экономика территорий; межбюджетные отношения; бюджетная обеспеченность*

В условиях нормализации ситуации в политической, социальной и экономической сферах жизни нашей страны появилась возможность обратить внимание на иные проблемы, без решения которых будет невозможно экономическое возрождение России. Одной из таких проблем является осуществление процесса воспроизводства на уровне территорий. До недавнего времени в научно-публицистической литературе процесс воспроизводства в основном характеризовался с точки зрения макроэкономики, и редко можно было встретить материалы, посвященные вопросам воспроизводства в рамках территорий. При этом, в таких публикациях указанная проблема рассматривалась очень «узко» и не увязывалась с решением задач по устранению имеющихся недостатков в реализации процесса территориального воспроизводства. Разрешение этих вопросов, а также обеспечение управляемости территориальным воспроизводством - это составляющие успеха в деле увеличения темпов качественного экономического роста.

На наш взгляд, исследование территориального воспроизводства необходимо начать с дифференциации территорий по типу и уровню воспроизводства. В зависимости от типа воспроизводства можно выделить территории с экстенсивным или интенсивным воспроизводством, а также территории, занимающие промежуточное положение. Исходя из уровня воспроизводства, различают территории, в которых осуществляется суженное, простое и расширенное воспроизводство. В значительной степени такая дифференциация носит упрощенный характер. Как и в первом случае, здесь также существуют территории, о которых нельзя однозначно сказать, что в них превалирует тот или иной уровень воспроизводства (например, простое или расширенное воспроизводство).

Наибольшую угрозу для экономики страны в целом и для ее территорий в частности представляет суженное воспроизводство, так как именно при нем происходит сокращение из года в год масштабов национального производства, влекущее увеличение зависимости государства от поставок товаров извне. Об этом довольно часто говорилось в монографиях, статьях, диссертационных исследованиях применительно к макросистеме. В настоящее время наступила очередь заявить о существовании такой же проблемы и на уровне территорий.

Для того чтобы решить эти проблемы территории должны обеспечивать расширенное воспроизводство по все увеличивающейся номенклатуре и объему продукции, т.е. быть относительно независимыми, са-

модостаточными. Достижение такого результата зависит от многих факторов, одним из которых является использование преимуществ разделения труда.

В экономической литературе часто делался упор на специализацию в рамках территории, которую подерживало государство. Несомненно, что такая специализация должна сохраняться и углубляться. Вместе с тем, это не исключает развитие других производств, которые могли бы удовлетворять потребности населения в продовольственных и непродовольственных товарах.

Ситуация становится крайне тревожной, когда, например, в «сельскохозяйственных» территориях из года в год увеличивается доля импорта сельхозпродукции из стран дальнего зарубежья. Это относится в частности к территориям Южного федерального округа, в которых продовольственный импорт вырос в 2007 году по сравнению с предыдущим годом на 37%. Особенно высокими темпами (в пределах 35-45%) увеличивался объем ввоза готовых пищевых продуктов, продуктов переработки овощей и фруктов, напитков, а наибольший прирост ввоза показали овощи – в 2,3 раза. Нарастание объемов импорта продовольственных товаров способствовало тому, что в структуре товарных ресурсов розничной торговли доля импорта составила в 2007 году более 1/3. В результате территория-импортер постепенно сворачивает производство своей продукции, что негативно сказывается на уровне занятости населения и его доходах. Возникает проблема перепрофилирования многих видов трудовой деятельности населения, что в большинстве случаев выражается в отказе от работы в сфере материального производства и приобщении к деятельности в непроизводственном секторе. Это нарушает сложившиеся десятилетиями территориальные пропорции и ведет к суженному воспроизводству.

В целях недопущения этого, территориальное воспроизводство должно базироваться на следующих основных принципах, в числе которых:

- преобладание в экономике территории доли производственного сектора над непроизводственным, постоянный ее рост, в первую очередь за счет развития малого бизнеса. В 2007 году в Южном Федеральном округе было зарегистрировано более 113 тысяч организаций малого бизнеса, из них в Ростовской области – более 30 тысяч. По этому показателю Южный федеральный округ занимает четвертое место среди федеральных округов России, а Ростовская область – второе место среди регионов, входящих в Южный федеральный округ. Тем не менее, их вклад в ВРП округа в 2005 году составил только 10,4%, в ВРП области – 13,2%. Во всем мире он больше 50%, а в развитых западных странах – от 80% до 90%. В числе основных причин такого положения дел в данном секторе российской экономике следует выделить: наличие огромнейших административных барьеров при открытии малых предприятий; неимоверное количество органов государственной власти, контролирующих их деятельность; отсутствие доступа малого бизнеса к финансовым ресурсам и другие.

Особенностью сложившейся системы малого бизнеса, как в Южном федеральном округе, так и в Ростовской области, является чрезмерная его концентрация на торговле (более 50% от общего числа малых предприятий). В то же время другие сферы, например строительство и ЖКХ, не так активно задействованы в этом секторе. При этом по своей отдаче они уже почти не уступают предприятиям торговли. Минимальным является и число малых предприятий в сфере науки и информационных технологий, небольшой процент такого бизнеса в здравоохранении.

- способствование реанимации базовых отраслей промышленности, прежде всего, машиностроительной, энергетической, химической и др. В советское время предприятия указанных отраслей присутствовали в той или иной степени почти во всех территориях нашей страны. На сегодняшний день мощности многих из них не используются вообще или задействованы не полностью, что негативно сказывается на темпах воспроизводства в территориях;
- учет исторического опыта развития территорий в прошлом, который по тем или иным причинам оказался забытым, и сегодня может быть возрожден, что особенно касается республик Северного Кавказа;
- опора в значительной степени на местные материальные ресурсы. В настоящее время территории, располагающие значительными природными богатствами, например лесом, нефтью газом, становятся потребителями продукции (мебель, бумага, различного рода смазочные материалы и т.д.), изготовленной за рубежом из отечественного сырья;
- использование местных трудовых ресурсов. Во многих территориях нашей страны мы сталкиваемся с широким применением труда так называемых «гастарбайтеров» – рабочих, прибывших к нам из государств ближнего зарубежья. Особенно это характерно для строительной индустрии. Выборочные обследования строительных организаций Южного федерального округа и Ростовской области показали, что такие работники составляют подавляющую часть рабочего персонала этих фирм. Необходимо учитывать, что применение труда «гастарбайтеров» ведет к расширению зоны неквалифицированного труда, который имеет низкое качество и производительность.

Для успешной реализации указанных выше принципов и решения существующих проблем в территориальном воспроизводстве бюджеты территорий (далее – местные бюджеты) должны располагать соответствующими финансовыми ресурсами. И, прежде всего, налоговыми и неналоговыми доходами, удельный вес которых в общем объеме доходов местных бюджетов Южного федерального округа, без учета средств региональных фондов компенсаций, составил в 2007 году 53,3%, уменьшившись по сравнению с 2003 годом на 10,9%. Аналогичная ситуация характерна и для местных бюджетов Центрального и Северо-Западного федеральных округов (снижение на 10,8% и 20,4% соответственно) и для всей Российской Федерации в

целом (сокращение на 10,4%). В Ростовской области доля налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов в общем объеме их доходов, без учета средств региональных фондов компенсаций, уменьшилась за последние 5 лет на 4,9%, в Краснодарском крае - на 13,8%, в Ставропольском крае - на 29,6%.

Данный факт объясняется опережающим ростом финансовой помощи в общих доходах местных бюджетов по сравнению с темпом увеличения их налоговых и неналоговых доходных источников. Так, за период с 2003 по 2007 годы в местных бюджетах Южного федерального округа межбюджетные трансферты, без учета средств региональных фондов компенсаций, выросли в 2,6 раза, в то время как налоговые и неналоговые доходы только в 1,7 раза, Центрального федерального округа - в 3,1 раза и в 1,9 раза соответственно, Северо-Западного федерального округа - в 3,6 раза и в 1,5 раза соответственно, в среднем по Российской Федерации - в 2,4 раза и в 1,6 раза соответственно. В Ростовской области за этот же период финансовая поддержка местных бюджетов, без учета средств региональных фондов компенсаций, увеличилась в 2,1 раза, а налоговые и неналоговые доходы - в 1,9 раза, в Краснодарском крае - в 2,8 раза и в 1,5 раза соответственно, в Ставропольском крае - в 7,8 раза и в 2 раза соответственно.

Налоговые и неналоговые доходы местных бюджетов Южного федерального округа обеспечивали в 2007 году 54,7% их расходов, без учета средств региональных фондов компенсаций (в 2003 году этот показатель составлял 62,6%), Центрального федерального округа - 59,8% (в 2003 году - 66,6%), Северо-Западного федерального округа - 55,5% (в 2003 году - 69,2%), в целом по Российской Федерации - 54,4% (в 2003 году - 62,0%). В Ростовской области в этом же году они покрывали 52,2% расходов местных бюджетов, без учета средств региональных фондов компенсаций (в 2003 году - 56,0%), в Краснодарском и Ставропольском краях - 61,7% (в 2003 году - 74,9%) и 55,7% (в 2003 году - 79,1%) соответственно. Оставшаяся часть расходов местных бюджетов Южного федерального округа, без учета средств региональных фондов компенсаций (в 2007 году это 45,3%, в 2003 году - 37,4%), Центрального федерального округа (40,2% и 33,4% соответственно), Северо-Западного федерального округа (44,5% и 30,8% соответственно), в целом по Российской Федерации (45,6% и 38,0% соответственно) осуществлялась за счет межбюджетных трансфертов из вышестоящих бюджетов. В Ростовской области они занимали в расходах местных бюджетов, без учета средств региональных фондов компенсаций, в 2007 году 47,8% (в 2003 году - 44,0%), в Краснодарском крае - 38,3% (в 2003 году - 25,1%), в Ставропольском крае - 44,3% (в 2003 году - 20,9%). Увеличение доли расходов местных бюджетов, финансируемых за счет средств, приходящих по линии межбюджетных отношений, и снижение налоговой и неналоговой составляющих в общем объеме доходов местных бюджетов - это взаимосвязанные процессы, имеющие аналогичные причины своего происхождения.

Система межбюджетных отношений, складывавшаяся в России на протяжении последних семнадцати лет, многократно трансформировалась, причем изменения касались не только инструментария межбюджетного выравнивания, но и сути самого понятия «межбюджетные отношения». В настоящее время в Бюджетном кодексе Российской Федерации под межбюджетными отношениями понимаются взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса. По нашему мнению, в данном определении затрагивается только правовая сторона данного вопроса и не идет речь об экономической его составляющей. Не учитывает это и следующее определение межбюджетных отношений, в котором под ними понимаются взаимоотношения между органами власти разных уровней по вопросам разграничения расходных и доходных полномочий, соответствующих им расходных и доходных источников, а также межбюджетному регулированию: перераспределению средств между бюджетами разных уровней в разных формах в целях сглаживания уровней минимальной бюджетной обеспеченности.

На наш взгляд, межбюджетные отношения - это системно организованные денежные потоки и связи между субъектами бюджетной системы по формированию, распределению и использованию бюджетных фондов и грантов.

В 2007 году подавляющая часть сформированных межбюджетных трансфертов, без учета средств региональных фондов компенсаций, была предоставлена местным бюджетам в виде дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности и субсидий на софинансирование их расходных обязательств. Так, в местных бюджетах Южного федерального округа эти средства составили 93,1% от общего объема межбюджетных трансфертов из вышестоящих бюджетов, без учета средств региональных фондов компенсаций (в 2003 году - 87,7%), в том числе дотации - 36,2% (в 2003 году 71,2%), субсидии - 56,9% (в 2003 году - 16,5%), Центрального федерального округа - 95,8% (в 2003 году - 84,1%), в том числе дотации - 33,6% (в 2003 году - 60,7%), субсидии - 62,2% (в 2003 году - 23,4%), Северо-Западного федерального округа - 98,6% (в 2003 году - 96,2%), в том числе дотации - 57,0% (в 2003 году - 86,5%), субсидии - 41,6% (в 2003 году - 9,7%), в целом по Российской Федерации - 89,4% (в 2003 году - 88,5%), в том числе дотации - 45,2% (в 2003 году - 72,8%), субсидии - 44,2% (в 2003 году - 15,7%). В Ростовской области этот показатель был равен в 2007 году 93,4% (в 2003 году - 92,7%), в том числе дотации - 13,4% (в 2003 году - 55,5%), субсидии - 80,0% (в 2003 году - 37,2%), в Краснодарском крае - 99,1% (в 2003 году - 82,0%), в том числе дотации - 24,4% (в 2003 году - 70,4%), субсидии - 74,7% (в 2003 году - 11,6%), в Ставропольском крае - 97,8% (в 2003 году - 70,7%), в том числе дотации - 47,8% (в 2003 году - 42,7%), субсидии - 50,0% (в 2003 году - 28,0%). Оставшаяся часть финансовой помощи местным бюджетам выделялась в форме иных межбюджетных трансфертов.

Исходя из вышеприведенных данных, следует, что в настоящее время огромные ассигнования вышестоящих бюджетов направляются, как в виде «целевых», так и «нецелевых» средств, на выравнивание бюджетной обеспеченности территорий. И это не случайно.

Анализ развития межбюджетных отношений во многих странах мира, в том числе и в государствах с переходной экономикой показал, что проблема устранения диспропорций в бюджетной обеспеченности территорий, является одной из главных. Ее решение – задача весьма сложная. В нашей стране она осложняется еще и тем, что многие территории и ранее имели значительное отставание в своем развитии (республики Северного Кавказа), а в обстановке продолжительного системного социально-экономического кризиса оно только усилилось.

В 2006 году местные бюджеты Южного федерального округа отставали по своему уровню бюджетной обеспеченности от среднероссийского более чем в 2 раза. Это связано с двумя основными факторами: недостаточным уровнем развития экономики и неэффективным изъятием налогов из экономики. Наиболее «неблагополучными» по налоговым поступлениям в Южном федеральном округе являются торговля, строительство, транспорт, связь, и в отдельных территориях округа – обрабатывающая промышленность. Доля налоговых поступлений в выручке предприятий торговли, расположенных в Центральном федеральном округе в 1,82 раза выше, чем на аналогичном предприятии в Южном федеральном округе, в строительстве – в 1,33 раза, на транспорте и в связи – в 1,3 раза.

Преодоление этих различий будет зависеть во многом от того, как органы исполнительной власти регионов совместно с органами местного самоуправления будут находить резервы экономического роста и возможности по их использованию. Но уже сейчас можно сказать, что уровень бюджетной обеспеченности территорий Южного Федерального округа значительно может быть повышен за счет предоставления налоговых льгот инвесторам, создающим новые рабочие места в высокопроизводительных отраслях экономики.

Немаловажную роль в процессе сокращения отставания в социально-экономическом развитии территорий будет играть и финансовая поддержка, оказываемая им со стороны вышестоящих бюджетов. Органы исполнительной власти, отвечающие за вопросы межбюджетных отношений должны постоянно проводить мониторинг экономической ситуации, складывающейся в территориях, и своевременно принимать меры по ее улучшению. Так, например, в настоящее время органам государственной власти субъектов Российской Федерации в целях создания стимулов для экономического развития и повышения финансовой самостоятельности территорий необходимо расширить практику закрепления за ними единых и дифференцированных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов, использовать механизмы финансовой помощи стимулирующего характера на основе показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления, оказывать поддержку в распространении передовых методов управления территориальными финансами. Следует также продолжить передачу реализации инвестиционных проектов по строительству объектов, находящихся в собственности субъектов Российской Федерации и в собственности территорий, на финансирование из региональных и местных бюджетов, принимать другие меры.

В заключении хотелось бы отметить, что получаемая финансовая помощь со стороны государства должна рассматриваться территориями лишь как дополнение к основным своим финансовым ресурсам, а не как единственный источник экономического и социального развития. При таком подходе их возможности по осуществлению расширенного воспроизводства значительно увеличатся.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грязнова А.Г. Проблемы и перспективы развития государственных и муниципальных финансов в России // Финансы и кредит. 2005. № 6.
2. Жуков А.И. Проблемы формирования муниципальных бюджетов в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2005. № 6.
3. Ларина С.Е. Перспективы развития муниципальных финансов // Финансы. 2007. № 11.
4. Медведев Д.А. Вступительное слово на заседании президиума Госсовета РФ в Тобольске, посвященном первоочередным мерам по развитию малого бизнеса // www.kremlin.ru.
5. Назаров В.А. Перспективы реформирования российской системы межбюджетных отношений (в свете зарубежного опыта) // Вопросы экономики. 2006. № 9.
6. России нужен малый бизнес // www.prime-tass.ru.
7. Рыбакова Р.Ю. Теоретические основы построения межбюджетных отношений // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2006. № 19.
8. Caiden, N. and A. Wildavsky. Planning and Budgeting in Poor Countries. New York: Wiley-interscience. 1990.
9. Harry P.Hatry. Performance Measurement. Getting Results. The Urban Institute Press. 2005.
10. Schaeffer, Michael. Municipal Budgeting. The World Bank Municipal Finance Series. 2006.

Коды классификатора JEL: Q 25, Q 28

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ХОДАРЕВ А.С.

*Ходарев А.С. Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
старший преподаватель кафедры финансового менеджмента, к.э.н.,
344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69*

В статье рассматривается зарубежный опыт различных стран в управлении жилищно-коммунальным хозяйством и бытовым обслуживанием. В статье анализируется деятельность по водоснабжению предприятиями водоснабжения и водоотведения как на Западе (Великобритания, Франция, Германия, США), так и на Востоке (Китай, Египет, Филиппины, и т.д.). Рассматриваются различные зарубежные страны для того, чтобы найти возможности применения их опыта в России.

Ключевые слова: *водоснабжение; сточные воды; жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание; эффективность; анализ зарубежного опыта; ремонт и содержание*

Реформирование системы жилищно-коммунального хозяйства в России продолжается уже не первый год, и до настоящего времени все еще невозможно сказать, что проблема повышения эффективности данной сферы решена или хотя бы найден четкий приемлемый вариант дальнейшего развития системы ее регулирования. Систематическая нехватка финансирования, низкая эффективность и ограниченные средства для расширения системы приводят к тому, что она остается в неудовлетворительном состоянии. Вопрос о соотношении участия частного и государственного сектора в российской системе водоснабжения стал предметом горячих споров, однако следует отметить, что данный вопрос актуален для стран всего мира, в связи с чем целесообразно проанализировать их опыт с целью выявления возможных для адаптации в российских условиях подходов и моделей.

Для начала немного истории. В начале XIX в. в Европе и США основными поставщиками воды были частные компании. Господствовала идея о том, что государство должно находиться в стороне от служб водоснабжения, чтобы не увеличивать налоги с населения. К концу столетия частные операторы были отеснены муниципальными поставщиками и стали объектом строгого контроля [4]. Воду все больше стали рассматривать как национальное достояние, слишком важное для здоровья людей и прогресса человечества, чтобы за нее отвечали частные компании, стремящиеся, как известно, к максимизации прибыли, в отличие от государственных, имеющих в качестве основной цели – достижение общественного блага.

В последние годы в зарубежных странах вопрос о роли государственных и частных поставщиков в водоснабжении остается источником общественных дебатов, хотя в некотором отношении эти интенсивные споры оказывались в противоречии с реальностью. В то время как количество людей, обслуживаемое частными компаниями, возросло с 51 млн в 1990 г. примерно до 300 млн в 2002 г. (почти в 6 раз), капиталовложения государственных компаний составляют более 70% всех затрат на этот сектор в глобальном масштабе, и менее 3% населения в развивающихся странах частично или полностью пользуются частными системами водоснабжения и канализации [9]. В Бразилии 25 из 27 административных центров штатов обслуживались государственными компаниями и только два – частично приватизированными [6].

Как и в России, одной из составляющих проблемы водоснабжения во многих странах, является низкая эффективность государственных поставщиков [1]. Причины этого могут быть самые разные, хотя общей для всех является плохое управление и упадок инфраструктуры из-за недостатка средств. Центральную роль при этом играют структуры управления. Многие зарубежные государственные системы водоснабжения работают по модели обслуживания «сверху вниз». Такая модель не является ни прозрачной, ни чуткой к нуждам населения, в особенности его малообеспеченных слоев. Часто эти системы водоснабжения работают в интересах представителей отдельных политических кругов, создавая предпосылки для дискриминации низкообеспеченных слоев населения за счет неравного доступа к водопроводно-канализационным сетям. Характерной особенностью большинства государственных систем водоснабжения также является то, что вода, предоставляемая государственным поставщиком конкретному потребителю, учитывается не полностью либо из-за плохого состояния трубопровода, либо из-за отсутствия системы учета [1], что приводит к росту утечек и неучтенных потерь и, как следствие, снижению доходов самих предприятий.

Низкие доходы, в свою очередь, создают порочный круг разрушения активов, потерь воды, низкой эффективности системы сбора оплаты, низких инвестиций и дальнейшей порчи инфраструктуры, что в целом позволяет провести аналогию и с российской ситуацией. В таких городах, как Дели, Дакка и Мехико, около 40% воды, накачиваемой в систему, вытекает из ржавых трубопроводов или продается нелегально. Утраченная вода превращается в утраченные доходы, предназначенные для технического обслуживания или расширения сетей.

Тем не менее, ни одна из этих проблем не ограничивается государственным сектором. В Великобритании, например, частные поставщики неоднократно облагаются штрафом за то, что они не снижают уровень утечки. Нехватка финансовых вложений – источник неэффективности не только в бедных странах. По расчетным данным Агентства США по охране окружающей среды, в течение двух ближайших десятилетий понадобится 68 млрд долл. только для того, чтобы восстановить и поддержать существующие в крупных городах активы коммунальных служб [1].

Еще одной составляющей проблемы водоснабжения зарубежных стран является ценообразование в коммунальной системе. Тарифы обычно позволяют покрыть только малую часть операционных расходов. Так, в ходе исследования в конце 1990-х годов выяснилось, что операционные доходы 35 из 49 поставщиков воды в Азии недостаточны для того, чтобы покрыть потребности технического обслуживания и эксплуатации сетей [7].

Данная проблема характерна также и для России и говорит о том, что без государственных капиталовложений, позволяющих компенсировать данный недостаток, создается предпосылка для разрушения водопроводно-канализационных систем. Во многих развитых странах увеличение возмещения затрат от платежеспособных домохозяйств позволяет мобилизовать доходы для технического обслуживания и ответственного повышения эффективности систем, создавая одновременно фонды для удовлетворения спроса тех домохозяйств, которые не в состоянии платить. Однако, в отличие от России, где обеспеченность объектами водопроводно-канализационными объектами достаточно высока, в слаборазвитых странах государственные органы часто больше заботятся о том, чтобы предоставить дешевую воду состоятельным слоям населения, чем обеспечить ею малообеспеченные слои населения по умеренной цене [1]. В связи с этим нельзя рассматривать государственное водоснабжение в отрыве от всего политического фона, поскольку общая культура предоставления услуг и политика инвестирования в широком аспекте определяют степень, в какой государственные поставщики соответствуют нормам эффективности, равного доступа к водопроводно-канализационным сетям и подотчетности.

Если анализировать опыт благополучных стран, то в большинстве из них вложения в систему водоснабжения поступают от муниципальных или частных источников при наличии гарантий от правительства. В ряде же развивающихся стран неэффективность сектора водоснабжения частично объясняется длящимся годы хроническим недофинансированием систем [1].

Признание неспособности некоторых государственных коммунальных служб обеспечить адекватное водоснабжение не означает, что для однозначного успеха необходимо только участие частного сектора. Некоторые государственные органы водоснабжения в развивающихся странах справляются со своей задачей не хуже, а иногда и лучше самых эффективных частных компаний. Так, государственные системы в Сингапуре теряют меньше воды, чем частные в Великобритании. В Колумбии коммунальные службы Боготы и Медельина отвечают высоким требованиям обслуживания населения, в то время как коммунальные службы в городах на побережье Карибского моря по эффективности находятся на противоположном конце диапазона [1].

Как показал анализ, условия, обеспечивающие эффективность реформ коммунальных служб, для каждой страны могут быть разные, но успешно работающие коммунальные службы, как правило, функционируют в рамках такой государственной политики, которая отвечает четырем основным условиям: самостоятельность и финансовая автономность, не допускающие политического вмешательства в распоряжение ресурсами; демократичность и прозрачность политики, позволяющие обеспечить подотчетность; отделение служб обеспечения водой от административных служб, которые осуществляют надзор за управлением и публикуют четко сформулированные стандарты снабжения; адекватное государственное финансирование в целях расширения системы водоснабжения вместе с выполнением национальной стратегии обеспечения водой всех граждан [1]. Данные условия так же актуальны для частных компаний, как и для государственных служб, однако создание их на практике нелегко.

Создание конкурентной среды путем создания государственно-частных партнерств в рамках сети обеспечения водой стало центральным пунктом реформ во многих развивающихся странах. Как показывает практика, привлечение источников финансирования на выполнение проектов государственно-частным партнерством может обойтись властям в небольшую сумму расходов и возможно, вообще без затрат. Затраты на обслуживание во многих случаях могут перекладываться на пользователей, побуждая их платить цену, близкую к реальным затратам, при помощи кампаний, направленных на поддержку этого решения. Как показывает опыт Франции (в качестве примера можно отметить «Canal du Midi» – Южный канал), некоторые рентабельные в финансовом плане проекты могут даже создать новые финансовые ресурсы путем распределения прибыли между оператором и властями. Проекты, таким образом, могут выполняться, не отягощая бюджеты.

Кроме снижения бюджетных расходов, использование схем государственно-частного партнерства позволяет оптимизировать проектные решения и повысить прибыли по вложенным инвестициям в сравнении со схемами государственного рынка услуг. Можно выделить целый ряд преимуществ: лучшая интеграция между фазами проектирования, строительства и эксплуатации объекта при условии проведения тендера; новаторская концепция, современные инженерные решения и эффективное управление; акцент на качестве обслуживания пользователей (клиентов); минимизация общих затрат по проекту; эффективное использование капитала и получение дополнительных доходов.

Разнообразие существующих форм государственно-частных партнерств предостерегает от сведения всех форм участия частного сектора к той, что осуществляется под лозунгом «приватизации». Конкретные

условия доступа частного сектора на водные рынки имеют значение на нескольких уровнях. Существует целый набор возможных решений для рынка: контракт на обслуживание; контракт на управление; аренда; концессия; приватизация, совместное предприятие и др. Эти решения накладывают отпечаток на права собственности только в случае полномасштабной приватизации. По общему правилу, условия, на которых правительства заключают соглашения с частным сектором, влияют на структуры управления, инвестиционные процессы и распределение возможных рисков.

Концессии передают управление, риск и ответственность за осуществление инвестиций частному сектору, в то время как другие формы соглашений о государственно-частном партнерстве предполагают, что за рамками соглашений остаются некоторые аспекты менеджмента и деятельности сетей водоснабжения.

Приватизация (полная продажа госсобственности) осуществляется редко. В отличие от концессии, передача права собственности позволяет частному сектору вступить в полное владение активами предприятия, а правительству лишь осуществлять задачу регулирования. Не так много стран – одна из них Франция – могут похвастаться длинной историей частного управления водными ресурсами. В Чили приватизация прошла в 1980-е годы, но лишь после того, как доступ населения к воде стал практически всеобщим. С тех пор показатели эффективности и равенства по распределению воды в стране существенно улучшились.

Великобритания провела приватизацию поздно, – общественная собственность была распродана лишь в конце 1980-х, что в свою очередь пробудило интерес к приватизации в этой отрасли во многих развивающихся странах. С тех пор процесс носил неоднозначный характер. В течение десятилетия после приватизации компании, занимающиеся водоснабжением в Великобритании, заработали на этом существенно больше, чем ожидалось, выплатив дивиденды, намного превышавшие средние по рынку. Таким образом, были потрачены дефицитные ресурсы капитала, необходимые для развития. Отсутствие четкого механизма по распределению выгод – в том числе и тех, что предстали в виде сверхприбылей – между акционерами и потребителями, вызвало критику. Это также привело к появлению сильного и независимого регулятивного органа, созданного для защиты интересов потребителей, определения целей инвестирования и отслеживания получаемых при повышении эффективности выгод. Так, регулирующий орган может контролировать планы компании по реконструкции и увеличению материальных активов, а также требовать предоставления отчетов по оборотным средствам и состоянию оборудования. Также регулирующий орган сохраняет за собой право назначать нового владельца, если компания по водоснабжению работает непродуктивно, и ограничивать срок действия лицензий, по которым работают компании.

Тем не менее, серьезные проблемы остаются нерешенными в результате неадекватных инвестиций и высокого уровня потерь воды. Опыт Великобритании показывает, что разработка и проведение регулятивной реформы – непростая задача, даже в странах с высоким уровнем институционального развития. Из-за стремления как можно скорее продать общественную собственность пострадали общественные интересы, хотя оптимизация регулирования и смогла компенсировать некоторые издержки приватизации.

Было много попыток применить и проверить работоспособность концессий, но их результаты неоднозначны. Концессия является процессом, который позволяет привлекать частного партнера благодаря его компетенции и его финансовому вкладу в оказание коммунальных услуг или строительство общественных инфраструктур и управление ими в течение длительного периода [2]. Этот контракт основательно отличается от рынков работ или услуг следующим [2]:

- полным или частичным обеспечением инвестиций концессионером в рамках долгосрочного контракта с необходимым возмещением этих инвестиций и оказанием услуг, указанных в контракте;
- передачей от устроителя концессии к концессионеру обязательств по коммунальному обслуживанию, соответствующей разделению обязательств и различных рисков между обеими сторонами;
- единым, глобальным и комплексным характером контракта, включающим разработку, финансирование, выполнение работ, уход за объектом, эксплуатацию инфраструктур, обслуживание клиентов и т.д., что предполагает переговоры между сторонами для его установления;
- установленной связью между оплатой концессионера и результатами эксплуатации, несмотря на то, что они – физически неосязаемы (случай сбора платежей за пользование платными дорогами органами власти), что финансовый баланс контракта подтверждается многочисленными национальными законоположениями и что участие устроителя концессии в финансировании или эксплуатации не изменяет характеристик контракта с момента принятия концессионером риска (пусть только эксплуатационного).

В 1990-е годы концессии были основным способом привлечения частного капитала в отрасль водоснабжения, – на иностранные и национальные частные компании возлагалась ответственность за финансирование и оперативное управление системами. В 1993 г. концессионные соглашения в области управления системами водоснабжения были заключены во Франции, Испании, Кот-Д'Ивуар, Турции; в 2000 г. – уже во многих странах: Австралии, Аргентине, Боливии, Бразилии, Китае, Колумбии, Египте, Германии, Индонезии, Мексике, Малазии, Марокко, Филиппинах, Румынии, Словении и др. [2]

При этом выделились несколько крупнейших мировых компаний, выступающих в секторе водоснабжения и канализации в роли концессионеров, в числе которых: Vivendi (Франция); Suez Lyonnaise des Eaux (Франция); Interaational Water Limited (Великобритания- США- Италия); RWE-Thames Water (Германия-Великобритания); Gelsenwasser (Германия); Anglian Water (Великобритания); Agua de Portugal (Португалия); Saur (Франция); ACEA (Италия); AMGA (Италия); ENEL Hydro (Италия) [2]. Деятельность всех названных компаний носит транснациональный характер, то есть осуществляется во многих странах мира. Капитал

многих из них является многонациональным, а за счет многочисленных операций по слиянию/поглощению многие из них находятся в «родственных» отношениях. Стратегия международных компаний-операторов в секторе водоснабжения на основе делегированного управления заключается в применении целой гаммы возможных форм коммерческих взаимоотношений с государствами-концедентами.

Многие из концессий привели к повышению эффективности, снижению потерь воды, росту поставок, увеличению площади охвата водопроводной сети и увеличению доходов. Так, в Марокко, где с 1997 по 2002 г. были созданы четыре концессии, увеличилась область обслуживания (концессии на сегодняшний день обслуживают около половины населения страны), равно как и степень удовлетворения качеством предоставляемых услуг со стороны потребителей [5].

В восточной части Манилы заключение концессионного соглашения привело к увеличению доли населения, имеющего круглосуточный доступ к водоснабжению, с 15–20% в 1997 г. до более чем 60% в 2000-м, а общая площадь охвата увеличилась с 65% до 88%. В рамках программы по обеспечению водой всей ЮАР водные сооружения были переданы в концессию. Несмотря на изначальные сомнения в отношении справедливости в распределении, в аспекте доступности воды для бедных домохозяйств отмечалось улучшение.

Противопоставить этим примерам можно несколько весьма масштабных провалов [8]. Эффект домино, наблюдавшийся при крушении концессий, вызвал жаркие споры о роли частного сектора в решении проблем поставок воды в прошлом, настоящем и будущем. Хотя факторы, игравшие роль при разрушении концессий, были разными, из этого опыта все-таки можно извлечь поучительные уроки, проявившиеся в трех наиболее характерных случаях [1]:

Кочабамба. Представляет интерес соглашение от 1999 г., по которому правительство Боливии предоставляло на 40 лет концессию группе иностранных компаний. По Закону о питьевой воде и канализации от 1999 г. правительство разрешило приватизацию отрасли водоснабжения и прекратило ее субсидирование. В результате не только выросла плата за воду для потребителей, но крестьян из окрестных районов обязали теперь платить за воду, которую раньше они получали из общественных колонок совершенно бесплатно. Предполагалось, что повышение цен поможет изыскать средства для строительства новой дамбы и очистных сооружений. Протесты привели к аннулированию закона 1999 г., распаду концессии и судебному процессу, инициированному одной из компаний против правительства Боливии.

Манила. Действие концессий, сформированных в Маниле в 1997 году сроком на 25 лет, было прекращено в 2003 г. Ключевым фактором для этого стала внешняя задолженность. В течение первых 5 лет концессии фирма «Мейнилэд», совместное предприятие транснациональной компании «Ондео» и группы филиппинских предпринимателей, работало в убыток, и его задолженность на конец этого периода составила 800 млн долл. Площадь охвата водоснабжением увеличилась с 58 до 84%, однако финансовый кризис в Юго-Восточной Азии усугубил ситуацию с задолженностью компании. После того как Столичная водопроводная и канализационная система отказалась санкционировать повышение тарифов, для покрытия убытков компании, концессия была прекращена.

Буэнос-Айрес. Концессия сроком на 30 лет, предоставленная консорциуму иностранных компаний в 1993 г., завершилась в связи с экономическим кризисом в Аргентине. Во время тендера консорциум объявил о намерении снизить тарифы на 29%, однако операционные убытки привели к росту цен и пересмотру контракта. Не было сделано ничего, чтобы приспособиться к обвалу валютного курса, поэтому консорциум оказался в полной мере подвержен всем рискам, связанным с тяжелой внешней задолженностью.

Таким образом, из этого можно сделать три важных вывода:

- значение прозрачности – последствием недостаточного учета общественного мнения и, в первую очередь, бедных слоев коренного населения, стало возникновение взрывоопасной политической ситуации;
- наличие противоречия между коммерческими и социальными стремлениями – усилия, предпринимаемые для обеспечения прибыли путем подъема тарифов для покрытия задолженностей (вызванных займами в твердой валюте и обесценением национальной валюты), также ведут к социальной и политической нестабильности;
- серьезная недооценка многоплановости доступа к воде для бедных слоев населения, требующей государственного финансирования и субсидирования их подключений к водопроводной сети.

К обострению противоречия могут привести три стандартные ситуации, связанные с регулированием, финансовой устойчивостью и прозрачностью контрактов:

- Расширение сети. Первоочередной целью правительств, предоставляющих концессию, является расширение сетей.
- Пересмотр тарифов. Тарифы на воду представляют собой политический вопрос. С коммерческой точки зрения доходы от тарифов создают прибыль для акционеров и капитал для дальнейшего реинвестирования. Однако тарифные сетки, разработанные для максимизации прибылей, могут ударить по общественному благосостоянию и вызвать политическую нестабильность.
- Финансирование. Масштабность инвестиций в водное хозяйство делает кредит чрезвычайно важным для расширения сети. Концессии в западной части Манилы и в Буэнос-Айресе сопровождались крупными внешними займами. В Буэнос-Айресе инвестиции осуществлялись в основном за счет займов и накопленных прибылей, поскольку доходы на акцию составляли менее 5%. Из-за того, что внешнее заимствование производилось в долларах, а выручка поступала в национальной валюте, конечный результат оказывался зависимым от колебаний валютных курсов. Восточноазиатский и аргентинс-

кий финансовые кризисы привели к тому, что бремя долгов и концессии Западной Манилы, и концессии в Буэнос-Айресе стало слишком тяжелым. В 2002 г. концессионер в Буэнос-Айресе зафиксировал чистый убыток в размере 1,6 млрд долл., что почти полностью явилось результатом девальвации, утроившей задолженность компании.

Таким образом, концессионные контракты заключают в себе значительное число рисков: общих рисков (технические риски, риски строительства, финансово-экономические, риски, связанные с финансовыми параметрами условий контракта, риски повышения эксплуатационных затрат и др.), постоянных косвенных рисков, связанных с внешними обстоятельствами (риски форс-мажорных обстоятельств, макроэкономические риски, юридические риски и т.д.), специфических рисков для частного партнера и рисков, специфических для государственных властей. В связи с этим активное внедрение концессий в российскую практику, на наш взгляд, должно быть основано на выявлении, детальном анализе и систематизация всех возможных рисков и формирования соответствующих институциональных и нормативно-правовых условий для их ограничения.

Другими формами государственно-частного управления водными ресурсами, используемыми в зарубежной практике, являются:

1. Аренда – одна из типичных форм государственно-частного партнерства. В рамках этой модели правительство предоставляет право на управление оказанием общественных услуг частной компании в обмен на определенную плату, обычно исчисляемую на базе объема проданной воды, в то время как право собственности сохраняется за компанией, принадлежащей правительству. Использование данной формы может дать как положительные результаты, так и привести к серьезным проблемам. Аренда дала положительные результаты в странах, где правительства четко определили цели и обосновали их в соответствующей нормативной базе. ONEA – одна из немногих компаний в Центральной Африке, которая разработала стратегию, по которой водозаборные колонки станут источником воды для бедных слоев населения. Цены на воду из колонок существенно ниже максимального тарифа (хотя и выше минимального). В Сенегале в арендном контракте оговариваются целевые объемы воды, которые должны поставляться из колонок. Цель – обеспечить водой из колонок 30% населения Дакара и 50% населения в других городах, при норме обеспечения 20 литров на человека. В Абиджане арендное соглашение привело к увеличению площади охвата водоснабжением, притом, что администрирование осуществляется через прозрачную регулируемую структуру. Однако в каждом из этих случаев с проведением реформ в жизнь были серьезные проблемы. Например, установление социальных цен и субсидирование в Котд'Ивуаре и Сенегале имели противоречивые последствия для беднейших домохозяйств. Несмотря на это, такие примеры демонстрируют стратегии, которые другие правительства могут взять на вооружение и применить на практике.

2. Контракты на управление – еще одна форма государственно-частного партнерства. Это такие договоры, по которым муниципалитет или местное правительство приобретают управленческие услуги частной компании. В 2005 г. в Гане был принят новый закон по использованию водных ресурсов, обязавший правительство расширять участие частных операторов в поставке воды через контракты на управление. В рамках реформы в конце 2005 г. был выбран оператор для управления в течение пяти лет водными сооружениями Аккры и других крупных городов [1]. Из-за недофинансирования, неэффективности и неравного механизма формирования цен, принадлежащая государству Ганская водная компания не справилась со своими задачами предоставления воды в городах страны, и контракты теперь представляются частью решения проблемы. Конечный результат будет зависеть от прозрачности заключенных контрактов и от регулирования. Возможны проблемы с неадекватным финансированием и стратегиями подключения беднейших домохозяйств. Кроме того, не все ясно с тем, как именно будут устанавливаться цены для водозаборных колонок и бедных районов. Очевидно, что контракты на управление так же не являются простым решением глубоких проблем водоснабжения. Контракты на управление не могут быть эффективными без адекватного финансирования и четких задач.

3. Совместные предприятия – предполагают совместную эксплуатацию, инвестиции и собственность с сохранением государственного контроля, а также совместные риски и совместную прибыль. Такие предприятия объединяют в себе преимущества частного сектора с такими чертами госсектора как социальная ответственность, охрана окружающей среды, создание рабочих мест. Опыт Польши [3], в частности, показывает, что при создании совместного предприятия оба партнера в равной степени заинтересованы в успешной работе компании, а совместная работа обоих партнеров придает большую гибкость принятию решений, способствует поиску новых путей сотрудничества и помогает участникам оптимизировать свои цели. Недостатком может являться то, что частные компании склонны фокусировать свое внимание на практическом результате, а власти – на работе предприятия, а установление диалога на раннем этапе между партнерами, участвующими в создании совместного предприятия, может привести к принятию «альтернативных» процедур проведения торгов, что грозит ограничением возможностей открытой конкурентной борьбы.

В некоторых случаях модель государственно-частного партнерства может приобрести вид нерегулируемого частного водоснабжения (малые предприятия, ассоциации местного населения). В ряде стран, таких

как Испания, Индонезия, Португалия, территории, не обслуживаемые государственными предприятиями, обслуживаются частными поставщиками услуг. Большинство из них действуют в бедных периферийных районах, в которых до конца не решен вопрос землевладения. Некоторые представляют малый бизнес, другие являются ассоциациями по водоснабжению и канализации, организованными местными жителями. Однако, несмотря на то, что все эти поставщики обладают потенциально ценными знаниями и возможностями для строительства местных предприятий по водоснабжению, опирающиеся на местный опыт повышения эффективности работы служб водоснабжения и предотвращения инвестиционных ошибок, и во многих населенных пунктах работают успешно, многие из них не вписываются в официальные государственные структуры, их так же трудно расширить или создать новые подобные им в других местах.

Таким образом, наиболее очевидный вывод, который можно сделать на основе анализа зарубежного опыта водоснабжения частными и государственными компаниями, является то, что не существует однозначных и простых решений проблем, одинаково применимых во всех странах. Участие частного сектора не определяет однозначный успех или неудачу в деле водоснабжения и не дает гарантии повышения эффективности рынка. Все поставщики, как государственные, так и частные, должны стремиться расширить доступ к воде и преодолеть ценовое неравенство, от которого страдают, в первую очередь, малообеспеченные слои населения. Водопровод – это естественная монополия, сокращающая преимущества эффективности, достигаемой за счет конкуренции и превращающая в императивную потребность охрану интересов пользователя. Ключевая роль регулирования в этом контексте заключается в создании конкурентного давления, установлении цен и стандартов качества, определении объектов для капиталовложений и технического обслуживания и обеспечении того, чтобы потребители выигрывали от увеличения эффективности.

При нормальных институциональных условиях частный сектор может предоставлять методы, людей, обладающих соответствующими навыками, и ресурсы для улучшения доступности воды. Однако создание таких условий путем эффективного управления со стороны регулирующих институтов – непростое дело, и оно не сводится к формулированию новых законов и усваиванию моделей, заимствованных в других странах. Решения о том, каким должно быть правильное сочетание государственного и частного, следует принимать в каждом конкретном случае с учетом местных условий и конкретной системы ценностей. Для России как многорегионального государства решение данного вопроса целесообразно передать на региональный уровень, предоставляя регионам самостоятельно принимать решения по формированию системы управления предприятиями водоснабжения и водоотведения, учитывающей сложившиеся на территории региона условия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о развитии человека 2006. Что кроется за нехваткой воды: власть, бедность и глобальный кризис водных ресурсов. Опубликовано для Программы развития ООН (ПРООН). – Изд-во «Весь мир», 2006.
2. Кулик П.А. Оценка возможности использования зарубежного опыта концессии в развитии системы водоснабжения России. Дисс. ... канд. эк. наук. Москва, 2002.
3. Управление водоснабжением (совершенствование управления коммунальными службами, применительно к сектору водоснабжения и привлечение российских и иностранных инвестиций в ЖКХ России): материалы франко-российский семинара / Сборник докладов. – М., 2001.
4. Bakker K. *An Uncooperative Commodity: Privatizing Water in England and Wales*. New York: Oxford University Press. 2003.
5. De Miras, Claude, and Julien Le Tellier. *Gouvernance urbaine et accès à l'eau potable au Maroc*. Partenariat Public-Privé-Casablanca et Tanger-Tétouan. Paris: L'Harmattan, 2005; Jamati C. "Casablanca (Morocco): An Example of Public-Private Partnership." *International Journal of Water Resources Development* 19 (2): 153–58, 2003.
6. Hall, David, Emanuele Lobina, Odete Maria Viero, and Hilio Maltz. 2002. "Water in Porto Alegre, Brazil – Accountable, Effective, Sustainable and Democratic." A Public Services International Research Unit and Municipal Department of Water and Sanitary Sewage paper for the World Summit on Sustainable Development, 26 August–4 September, Johannesburg. [www.psiu.org/reports/2002-08-W-dmae.pdf]. July 2006.
7. Komives, Kristin, Vivien Foster, Jonathan Halpern, and Quentin Wodon. 2005. *Water, Electricity, and the Poor: Who Benefits from Utility Subsidies? With support from Roohi Abdullah*. Washington, DC: World Bank.
8. Slattey K. "What Went Wrong: Lessons from Manila, Buenos Aires and Atlanta." *Institute for Public-Private Partnerships*, Washington, DC, 2003.
9. Wolff G., Hallstein E. «Beyond Privatization: Restructuring Water Systems to Improve Performance». Pacific Institute, Oakland, Calif. 2005.

РОССИЙСКИЙ ЛИЗИНГ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КРИЗИСА ЛИКВИДНОСТИ

КУНАКОВСКАЯ И.А.

*Кунаковская И.А., Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента,
соискатель, преподаватель кафедры финансов и кредита, irene_ku@mail.ru*

Рассматривается влияние мирового кризиса ликвидности на российский рынок лизинга. Проанализированы причины возникновения кризиса, спрогнозированы дальнейшие тенденции в развитии финансового рынка и сформулированы предложения российским лизинговым компаниям по разрешению проблем с ликвидностью.

Ключевые слова: лизинг; оперативный лизинг; лизинговые платежи; лизинг недвижимости; кризис ликвидности; финансы; инвестиции; банковское кредитование; облигации

В последнее время особенно актуальной стала ситуация на рынке ипотечного кредитования, которая сказалась на очень резком снижении ликвидности на мировых рынках. Причинами такого снижения явились:

- 1) Общемировой рост стоимости ресурсов (сначала – на углеводороды, руду; в настоящее время – на продовольствие);
- 2) Повышение стоимости денег в мировой экономике;
- 3) Рост капитализации мирового фондового рынка;
- 4) Концентрация долларовых активов в Юго-Восточной Азии и России;
- 5) Начало реинвестирования долларовых активов через суверенные фонды развивающихся стран в мировые финансовые институты США и других развитых стран;
- 6) Ослабление позиций доллара США против основных мировых валют;
- 7) Общемировое усиление инфляционных процессов.

Общемировой рост стоимости ресурсов обусловлен достаточно быстрым ростом мировой экономики в связи с осуществляемой политикой снижения банковских ставок и ставок рефинансирования. Естественно, в определенный период времени наступило насыщение рынка, и начался обратный процесс, а именно плавный рост процентных ставок. Эта попытка связать образовавшуюся большую массу ликвидности повышенными ставками была вполне экономически оправдана, так как обязывала предпринимателей принимать более взвешенные экономические решения. Изначально общемировой рост фондового рынка «съедал» избыточную ликвидность, тем более, что долларовые активы концентрировались в Юго-Восточной Азии, арабских странах и России, накапливаясь в резервных системах этих государств. Однако в определенный момент времени произошла диверсификация монетарной политики развивающихся стран, которые стали реинвестировать накопленные долларовые активы в реальные активы, что повлекло за собой безусловное ослабление доллара США и, как следствие, сложности на рынке ипотечного кредитования в США.

Дефицит платежного баланса США приближается к 1 триллиону долларов. Это означает, что каждый день американской экономике надо размещать порядка 3 миллиардов ценных бумаг на эту сумму для того, чтобы элементарно поддерживать этот дефицит текущего баланса. Такая ситуация способствовала дальнейшему заимствованию ликвидных средств из федерального казначейства для того, чтобы потом расплачиваться с ним более обесцененными деньгами [2]. Банки США, будучи уверенными, что недвижимость – самый надежный из всех существующих активов, спрос и цена на который не упадет никогда, стали делать заемщикам всё более и более рискованные предложения, зачастую в размере, превышающем залог на 105-110%. Рассчитывая, что рост рынка недвижимости будет продолжаться и догонит рыночную стоимость кредитования, было допущено снижение предоплаты с 30% чуть ли не до нуля.

Все это очень напоминает лизинговый рынок России 2007 года, когда в погоне за клиентом лизинговые компании не смотрели на рисковую составляющую того или иного проекта и предоставляли лизинговое финансирование без авансов, надеясь, как и в случае с недвижимостью в США на бесконечный рост рынка лизинговых услуг, забывая при этом, что рынок всегда развивается циклами.

При этом следует заметить, что лизинговая индустрия в России за весь период её существования еще ни разу не испытывала внутрисистемный кризис. Она сталкивалась с кризисами, которые, так или иначе, передавались ей через банковский сектор и повлекли за собой кризис активов, но не пассивов лизинговых компаний. Именно этим и объясняется заинтересованность банковского сектора в лизинговой деятельности, в результате чего доля банковского финансирования в общем объеме пассивов лизинговых компаний в 2006-2007 гг. достигла 60-65 процентов. В то же время долговое бремя российских банков по внешним заимствованиям превысило на конец 2007 года 150 млрд. долларов. Доля иностранных заимствований в структуре пассивов российских банков к началу нынешнего года превысила 20%, хотя еще в 2004 году она

составляла не более 12% [3; с.25]. Таким образом, мировой кризис банковской ликвидности уже проявился в виде стагнации российского финансового рынка, заставив в этот период банки задуматься, а стоит ли вкладывать деньги в лизинговый бизнес в ущерб реальному сектору экономики и сформировавшейся клиентской базе.

Политика Центробанка РФ, связанная со снижением ставок резервирования для банков, отчасти ликвидировала это недоверие, однако рост активов банков за январь 2008г. составил всего 1,4 процента [2].

Следствием этой ситуации явилось:

- рост кредитных ставок, при этом убытки по итогам 2007г. зафиксированы у 26% банков (январь 2007 – 15%);
- рост стоимости пассивов (депозитных ставок) и отток депозитов (снижение в январе остатков на счетах юридических лиц на 2%, физических лиц на 0,6%);
- рост просрочек на рынке межбанковского кредитования (с 0,2 млрд. рублей в январе 2007 до 5,2 млрд. рублей в январе 2008) [5, с.24];
- снижение коэффициента абсолютной ликвидности: в феврале 2008г. он составил всего 14%, тогда как в среднем за 2007 год этот показатель равнялся 17% [6, с. 20]. Это означает снижение защищенности банков от рисков по активным операциям;
- повышение требований к качеству заёмщиков;
- увеличение кредитования корпоративного сектора.

Последние два вывода явились положительными для лизингового бизнеса, так как снова вернули банковское кредитование к услугам лизингодателей, признав, что лизинговые компании являются посредником между реальным сектором и банком, в виду того, что зачастую несостоявшийся клиент банка становится клиентом лизинговой компании.

В то же время остальные вышеперечисленные факторы, заставляют задуматься, каковыми могут оказаться последствия для рынка лизинга в связи с происходящими изменениями на глобальном финансовом рынке и не перерастет ли кризис ликвидности в кредитный кризис. Ведь, помимо, платежей российских банков по внешним долгам, размер которых за первый квартал текущего года по оценкам специалистов британского инвестиционного банка *Barklays Capital* составил 36 млрд. долларов, в апреле т.г. состоялся первый кумулятивный платеж по налогу на добавленную стоимость в размере около 500 млрд.рублей. При этом нынешний индикатор банковской ликвидности – 700 млрд.рублей, то есть по сути две трети всей текущей банковской ликвидности ушло в апреле в бюджет за один день [3, с. 27].

Однако подобная ситуация пока не тревожит ни сами банки, ни российские финансовые власти. Происходящие изменения в сфере банковского кредитования носят внутренний характер. Если для многих российских коммерческих финансово-кредитных структур условия заимствования на внешнем рынке ухудшились, то на внутреннем рынке упростился доступ к фондированию у Центрального Банка РФ под залог ценных бумаг под сравнительно невысокую процентную ставку. На этом фоне возрастает спрос на банковские ресурсы со стороны российских компаний.

Эксперты «Дойче банка» отмечают, что этот спрос только возрос на фоне кризиса ликвидности на международных рынках капитала, так как российским предприятиям волей-неволей пришлось переориентироваться на внутренний рынок заимствований. Спрос на кредитные ресурсы очень высок, благодаря этому банки-кредиторы получают возможность компенсировать возросшую стоимость внешних займов и работать с маржой [3, с. 29].

Для российского лизингового рынка последствия вышесказанного проявляются во временном закрытии рынка ценных бумаг, усложнение доступа к долгосрочному кредитованию и замедлению роста портфеля лизинговых договоров.

По оценкам российской ассоциации лизинговых компаний общая стоимость новых заключенных за год договоров лизинга составила 35,4 млрд.рублей, увеличившись за год на 20,3 млрд.рублей, или на 234,4 процента (рисунок 1).

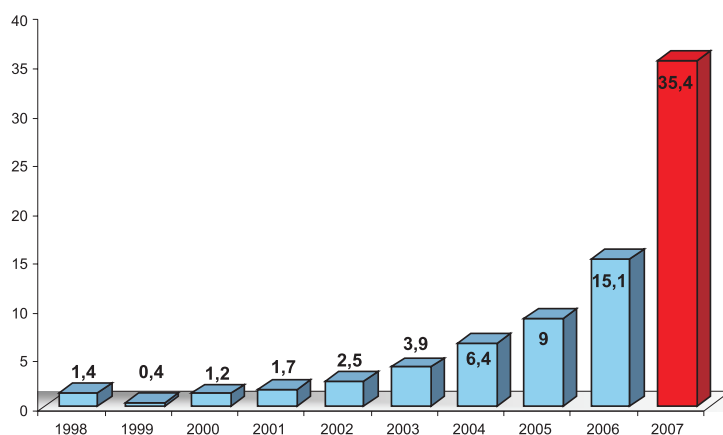


Рис. 1. Объемы лизинга в России в 1998-2007гг.

Источник: Российская ассоциация лизинговых компаний

На фоне сложностей с привлечением и поддержанием текущей ликвидности вряд ли приходится рассчитывать на такую же динамику в 2008 году.

Однако замедление или даже отсутствие роста портфеля для многих лизинговых компаний может перевести их в разряд, так называемых, нетто-плательщиков НДС. Это ситуация, когда рост бизнеса не происходит и нет возвращения денежных ресурсов в виде лизинговых платежей, а компания обязана какую-то часть средств ежеквартально выделять и направлять в бюджет в качестве платежей по НДС.

Поэтому для лизинговой компании для того, чтобы оставаться финансово-устойчивыми, крайне важно поддерживать рост портфеля или, как минимум, поддержание портфеля на прежнем уровне. Кроме того, необходимо поддержание своей бизнес-инфраструктуры, региональных офисов, удержать сотрудников от увольнения. Следующими особенностями для лизингодателей, обусловленными недостаточностью ликвидности, стали:

- снижение операционной маржи;
- как следствие, повышение лизинговой ставки;
- сложности с рефинансированием оперативного лизинга (вызванные тем, что банки обычно финансируют только в объеме тех лизинговых платежей, которые они видят по контракту, завершающемуся выкупом предмета лизинга, чего не происходит при оперативном лизинге);
- уход качественных клиентов из лизингового портфеля (клиенты покидают лизинговую компанию, если другая компания предлагает значительно более интересное лизинговое удорожание или процентную ставку, причем даже в том случае, если лояльность этого клиента к лизингодателю очень высока, есть долгая история взаимоотношений);
- выход из бизнеса компаний с преобладающими короткими позициями по финансированию при отсутствии поддержки акционеров (необходимость постоянного «перекредитования» полностью поглощает маржу лизинговой компании, лишая дальнейшую деятельность экономического смысла);
- консервация деятельности компаний со сбалансированной структурой активов и пассивов, но не имеющих возможности наращивать лизинговый портфель и рассчитывающих переждать трудные времена.
- приоритетное использование сильно наклонных графиков лизинговых платежей (рис. 2).

Прямая горизонтальная линия (annuity) отражает характер поступления лизинговых платежей в Западной Европе – равномерными долями в течение всего срока действия договора лизинга.

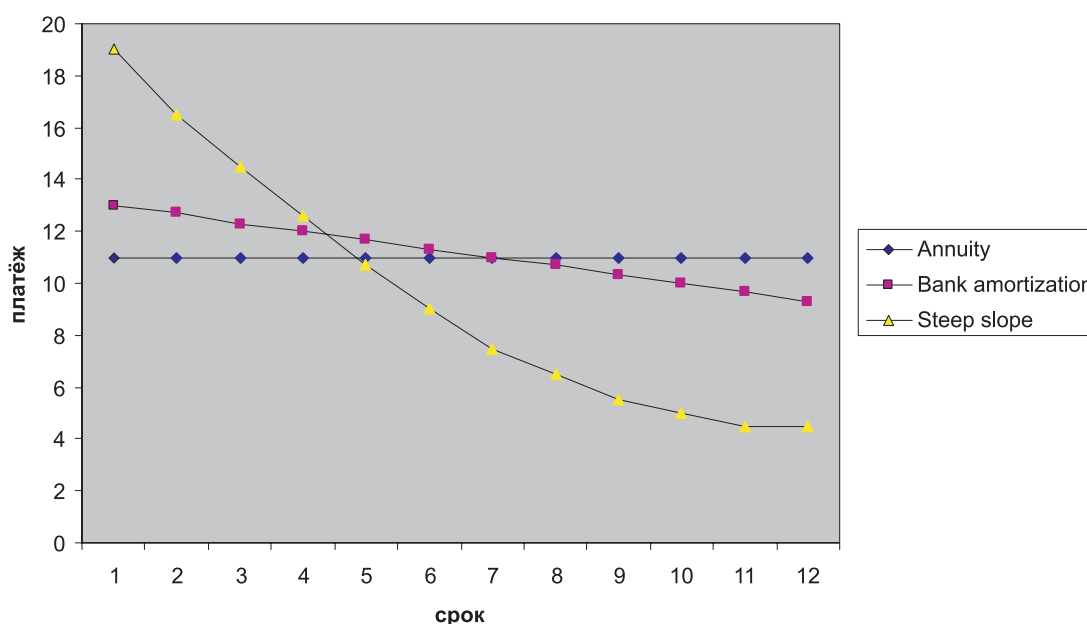


Рис. 2. Изменение наклона лизинговых платежей

Источник: ООО «Индепендент Лизинг»

В России большей частью находила применение схема банковской амортизации (bank amortization), когда гасится постоянная величина основного долга, соответственно, постепенно уменьшается процентная составляющая, то есть по мере погашения основного долга график постепенно равномерно снижается.

В настоящее время начинает преобладать сильно наклоненный график платежей (steep slope), когда основная масса денег собирается с лизингополучателя в первый год-полтора. Это позволяет эффективно работать с краткосрочными банковскими кредитами, имея возможность в течение указанного срока рассчитываться по своим обязательствам с этими же банками, оставляя в своем распоряжении лизинговые платежи, которые лизингополучатель продолжает выплачивать в соответствии с графиком.

Изменение наклона лизинговых платежей очередной раз свидетельствует о том, что, несмотря на очень быстрый рост российского лизинга с точки зрения ввода новых объемов, развивается он диспропорционально с точки зрения накопления портфельной массы.

В условиях осуществленных выплат внешнего корпоративного долга, выплат по облигациям, изменении сроков уплаты НДС, о чем упоминалось выше, разрешить проблемы с ликвидностью российским лизинговым компаниям могут следующие управляющие действия.

1. Поддержка акционерами. Примером может служить 2004г. и конец 2007г., когда в целях поддержания банков его акционеры размещали на счетах дополнительные собственные денежные средства. Предоставление дополнительных ресурсов лизинговой компании со стороны акционеров было бы существенной помощью в условиях сложной финансовой ситуации.
2. Обращение за финансированием к супра-национальным и национальным финансовым институтам (EBRR, IFC, OPIC, KfW – DEG и т.д.). Эти институты не связаны с мировой ликвидностью, и уже с момента кризиса имеются прецеденты предоставления российским лизинговым компаниям финансовых ресурсов.
3. Обращение за финансированием к российским банкам, диверсифицируя источники привлечения.
4. Обращение за финансированием к западным банкам (в т.ч. с российским участием). Ясность лизинговой схемы, когда понятно, где работает предоставленный актив, с кем и на каких условиях, вызывает доверие у западных банкиров.
5. Привлечения ресурсов у международных синдикатов. В 2007 году для российских компаний было предоставлено от этих организаций 70 млрд. долларов. Однако имеется тенденция к росту платы за подобные синдикаты [2].
6. Выпуск облигаций лизинговыми компаниями. Привлечение средств с фондового рынка является долгосрочным и более дешевым способом финансирования компании. Такой вид финансирования не влечет за собой зависимость бизнеса от кредитора и способствует повышению ликвидности проводимых операций [1, с. 100].
7. Размещение векселей. Вексельные продукты чаще всего имеют короткий срок размещения (максимально 90–180 дней), поэтому, не имея фактического обеспечения, этот способ находится в зависимости от балансовой силы каждой конкретной лизинговой компании.
8. Секьютизация портфеля лизинговых активов. Несмотря на свойственную этой процедуре сложность организации и затратность, в создавшихся условиях для инвесторов может оказаться более привлекательным понятный набор рисков и юридически гарантированная структура обеспечения, чем необеспеченные, пусть и рейтинговые выпуски облигаций [4, с. 38].

Глобализация финансовых рынков не может не ставить Россию в зависимость от общемировых тенденций в развитии современного рынка лизинга.

Таблица 1

Тенденции в развитии современного рынка лизинга [4, с. 34].

Область деятельности	Наблюдаемые/ожидаемые изменения
Позиционирование на рынке	Консолидация лизинговых компаний; Универсализация лизингового бизнеса; Рост иностранного присутствия на рынке (дочерние компании и представительства).
Лизинговый портфель	Диверсификация лизингового портфеля; Повышение однородности структуры портфеля (по отраслям, видам имущества); Сокращение среднего числа мелких сделок.
Операционная деятельность	Стандартизация лизинговых процедур; Автоматизация учета лизинговых операций; Внедрение информационных технологий для снижения операционных рисков; Улучшение качества услуг; Расширение продуктовой линейки; Улучшение практики корпоративного управления в лизинговом бизнесе.
Финансы и структура капитала	Увеличение кредитного рычага в структуре капитала компаний; Рост доли иностранного участия в капитале российских компаний; Обращение к альтернативным источникам финансирования.
Инвестиции	Инвестиции в инновационные, т.ч. нанотехнологии; Интерес к альтернативным источникам энергии и энергосберегающим технологиям (био-этанол); Инвестиции в технологии экологической безопасности.

В то же время, имеются и сугубо российские тенденции в дальнейшем развитии рынка лизинговых услуг, обусловленных, в том числе и макроэкономическими показателями. Так, рост инфляции в стране приводит к избыточности обращающейся денежной массы. Однако методом борьбы с инфляцией должно стать не её сокращение административными ресурсами, не ограничение ликвидности, а связывание её рыночными инструментами, то есть создание инструментов, предпосылок, которые оттягивали бы излишнюю денежную массу. В этой связи, как ни странно, увеличение ставки рефинансирования Центрального Банка и рост ставок резервирования для банков было бы экономически оправданным, так как позволило бы через больший процент перетянуть излишнюю ликвидность в реальную экономику. Это неизбежно скажется на росте внутренних кредитных банковских ставок и лизинговых ставок, и это уже постепенно происходит.

Таким образом, можно спрогнозировать вероятные преобразования, ожидающие российский рынок лизинга в связи с кризисом ликвидности. Прежде всего, лизинговый бизнес станет позиционироваться как более самостоятельная индустрия. Для того, чтобы иметь возможность в такой ситуации привлекать денежные ресурсы, лизинговые компании должны будут увеличивать собственные средства, показывать

их в большем объеме, что, в свою очередь, будет являться естественным барьером на пути выхода на лизинговый рынок новых игроков. Для того, чтобы иметь возможность привлекать кредитные ресурсы и направлять их по более высокой цене лизингополучателям, компания должна иметь достаточный процент собственных ресурсов, иначе банки вряд ли откроют ей кредитную линию.

Далее, скорее всего увеличится рост просрочек платежей мелкими лизинговыми компаниями банкам по своим обязательствам. Ожидается развитие оперативного лизинга и в этой связи «вторичного» лизингового рынка. По данным Российской ассоциации лизинговых компаний в 2007 году объем сделок оперативного лизинга составил 5 млрд. рублей, продемонстрировав прирост к предыдущему году в размере 3,6 млрд. рублей, или 257,2 процента. И это при том, что законодательно данный вид лизинга не определен.

Вероятна волна всевозможных слияний и поглощений одной лизинговой компании другой. На Западе этот период уже закончился, но там лизинговая деятельность регулируется государством. В России в условиях отсутствия лицензирования и надзора, этот процесс набирает обороты.

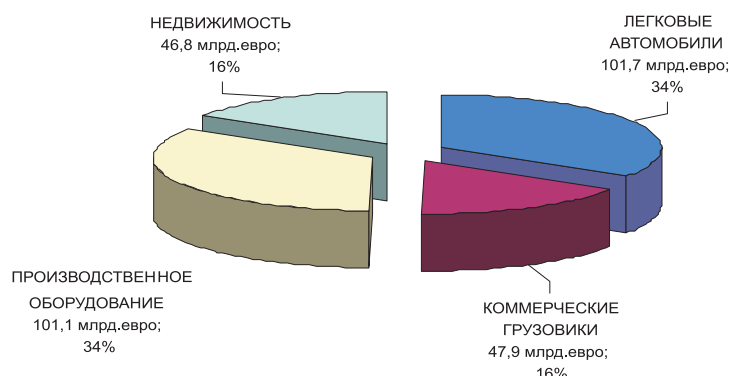


Рис. 3. Доля лизинга недвижимости в Европе

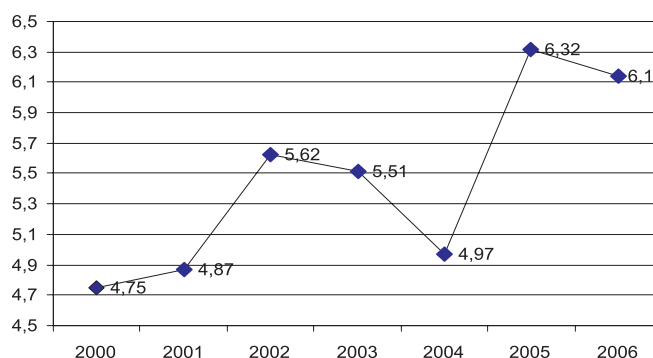


Рис. 4. Доля лизинга недвижимости в общем объеме европейских инвестиций

Лизинговые компании все больше будут специализированными, развивая деятельность в одном или нескольких смежных отраслевых сегментах.

В качестве новой ниши лизингового бизнеса выступит лизинг недвижимости. В среднем по Европе на лизинг недвижимости приходится почти 16% всего лизингового рынка (рисунок 3). Доля этой услуги в общем объеме европейских инвестиций составляет 6,14% (рисунок 4) [7].

Общеввропейские и общемировые тенденции развития финансового рынка в целом и рынка лизинга в частности не могут не оказать влияние на формирование российского лизингового бизнес-сообщества. Вопрос лишь в силе и степени этого воздействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрамеева А.И. Источники финансирования лизинговых сделок// Экспертиза рынка лизинга. Энциклопедия рейтингового агентства «Эксперт РА». №2, 2008.
2. Килейников С. Основные тенденции на европейском рынке лизинга и опыт работы крупных лизинговых компаний//Материалы международной конференции «Лизинг в Европе: опыт и новые тенденции». М: Рослизинг, 2008.
3. Скогорева А. Российская банковская система – кто усидит на стуле с тремя ножками//Банковское обозрение. №4 (106), 2008.
4. Солдатова А. Вектор современного лизинга в координатах кризиса мировой экономики// Лизинг-ревю. №2, 2008.
5. Солнцев О. Сломать инерционный тренд//Эксперт. №16 (605), 2007.
6. Прогноз макропоказателей экономики РФ в 2006 – 2008 гг.// Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. Квартальный прогноз – выпуск № 1. М: РАН, 2008.
7. Van de Werve. A closer look on trends in European leasing market// European Association Leaseurope. 2007.

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ КАК КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

БАЛУГЯН К.А.

*Балугян К.А. ЮФУ, экономический факультет, кафедра «Мировая экономика»,
аспирант, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88, к. 210.*

В статье исследуются конкурентные технологии национальных банков, в числе которых – формирование финансовых сетей, управление репутационными рисками, стоимостная концепция развития бизнеса и интеграция с иностранными участниками рынка финансово-кредитных услуг. В статье рассматриваются нишевые и ритейловые банки, формирующие системы дистрибуции финансовых потоков.

Ключевые слова: национальные банки; конкурентные технологии; финансовые сети; репутационный риск; рынок финансово-кредитных услуг; стоимостная концепция развития бизнеса

В новых условиях в современной науке существующие школы не могут претендовать на универсальность и монопольное обладание истиной, и монетаристская концепция не стала исключением из этого правила [5]. Для выявления логических разрывов в механизме трансформации хозяйственных систем потребовалось синергетическое объединение различных методологических концепций, на стыке неоклассической экономики и институциональной теории. Мировое хозяйство в условиях глобальной сетевой экономики, разрастания наднациональных финансовых операторов и транснациональных финансовых компаний меняет тренд развития на основе включения финансовой составляющей и формирования нового сегмента поведенческой экономики.

Россия идет по пути интеграции в мировое хозяйство, эффективность которого во многом зависит от успешной деятельности финансовых институтов. После того, как Россия вступила на путь капиталистического развития, возникли коммерческие банки и страховые компании, произошла приватизация государственных страховых и лизинговых компаний. В условиях глобализации экономических связей для современной российской экономики приобрела актуальность задача изучения мирового опыта организации и техники работы иностранных финансовых институтов, а также расширения практических и теоретических знаний в этой области. Активное участие в практическом осуществлении этих стратегических задач является важным направлением внешней политики России на современном этапе развития.

Освоение и использование мирового опыта в практической деятельности специалистов повысит прибыльность операций, сохранит финансовую устойчивость субъектов хозяйствования, обеспечит качественную организацию кредитной, финансовой, информационной и прочей деятельности различных структур. В условиях современной экономики установлен глобальный информационный контроль над финансовыми потоками. В результате глобализации усилился разрыв между мирохозяйственными центрами и периферией.

За годы рыночных преобразований облик российской экономики изменился коренным образом, по мнению академика Д.С. Львова «нынешний так называемый курс реформ закончился полным провалом» [1]. По мнению ученого, переход к новой системе стратегического управления – веление времени. Потребность в эффективном государственном вмешательстве вызвана как краткосрочными, так и долгосрочными проблемами, стоящими перед страной. Развитие теории и практики институциональных отношений выдвигает на первый план проблему неполных контрактов на финансовом рынке, анализ причин оппортунистического поведения экономических агентов на котором, до сих пор остается сложной теоретико-методологической задачей.

Перед Россией стоят очевидные проблемы необходимости институционального проектирования и развития конкурентоспособных финансовых институтов, интеграция российских финансово-кредитных институтов с другими финансовыми организациями институтами. Фактором дальнейшего развития российского финансового рынка является прозрачность, устойчивость, ускоренная капитализация и консолидация банковского бизнеса.

Глобальные технологии мягкого поглощения национальных финансовых институтов – это вполне реальная угроза суверенитету российского финансового рынка, исходящие от «экономики без границ». К. Омае называл «экономикой без границ» взаимосвязанную экономику, в которую включена триада (США, Западная Европа и Япония), сегодня к системе взаимосвязанной экономики все чаще относят агрессивные, ориентированные на внешний мир экономики таких стран как Китай, Корея, Тайвань, Сингапур.

Сети ускоряют процесс создания стоимости, они ее возвращают и тиражируют вследствие удобства собственной инфраструктуры. «То, что теряется при эксклюзивности захвата стоимости, – отмечает Р. Кох, – больше, чем компенсируется при создании стоимости за счет расширения сети» [2].

Финансовые сети составляют все более важную часть глобальной экономики, и им присущи свои собственные экономические характеристики роста. К свойствам глобальных финансовых сетей относятся: открытость, быстрое распространение и втягивающий эффект. В традиционной экономике стоимость появ-

ляется на основе редкости и системы собственности. В сетях стоимость носит трансцендентный характер. Банкоматы, например, приносят большую пользу банковской сети, если они принимают максимально возможное число карт. Открытая архитектура для операционных систем финансовых институтов – это способ расширить рынок.

По своим характеристикам финансовый сектор России близок к аналогичным секторам стран Восточной Европы, Латинской Америки и наименее развитых стран Восточной Азии, например, Индонезии. Фундаментальной причиной, которая обуславливает их слабость, является неразвитость систем управления инвестиционными рисками заемщиков и получателей инвестиций. Такие системы существуют в странах с развитой рыночной экономикой и базируются на следующих трех элементах.

Комплекс норм и механизмов, обеспечивающих договороспособность заемщиков и получателей инвестиций, включает в себя:

- механизмы имущественной и репутационной ответственности компаний и за исполнение обязательств перед кредиторами (инвесторами);
- процедуры обеспечения прозрачности компаний для кредиторов и инвесторов (доступ к информации о реальных собственниках, финансовом положении, платежной дисциплине компаний, использовании привлекаемых средств);
- механизмы контроля со стороны инвесторов и кредиторов за принятием стратегических решений в компаниях;
- процедуры согласования стратегических планов правительства и компаний, формирующие рамку для оценки долгосрочных перспектив и рисков бизнеса.

Решающее значение имеет не наличие процедур и механизмов, а их доступность для основной массы участников рынка и низкий уровень издержек, связанный с их реализацией. Доступная для большинства компаний залоговая база, обеспечивающая возможность привлечения долгосрочного финансирования, подразумевает наличие ликвидных рынков капитальных производственных активов – земли, промышленной недвижимости, интеллектуальной собственности, предприятий как единых имущественных комплексов.

Высококапитализированный сегмент инвестиционных банков, выступающих с одной стороны, в качестве субъекта контроля за рисками компаний («по доверенности», получаемой от клиентов, вкладчиков, мелких инвесторов), а с другой – субъекта, осуществляющего ценообразование на рынках капитальных активов и обеспечивающего ликвидность этих рынков (путем поддержания постоянных котировок).

Неразвитость конкурентных технологий порождает последствия, существенно ограничивающих возможности национальных финансовых систем:

1. Высокие риски вложений в ценные бумаги компаний, обусловленные слабостью нормативно-правовых механизмов, обеспечивающих защиту прав инвесторов, и высокими издержками, связанными с обращением обязательств компаний на их имущество. Риски усиливаются отсутствием финансовых институтов, обеспечивающих поддержание постоянных котировок. Эти риски закладываются в цены акций и ведут к снижению капитализации рынка.
2. Высокие риски вложений в акции и долгосрочные долговые инструменты блокируют вывод на финансовые рынки ресурсов массовых инвесторов через институт коллективных инвестиций (взаимные фонды, пенсионные фонды, страховые компании). Это, в свою очередь, снижает ликвидность рынков.
3. Низкая ликвидность залогов, неразвитость процедур участия кредиторов в управлении компаниями, низкая прозрачность заемщиков блокируют развитие долгосрочного кредитования.
4. Недостаточность предложения долгосрочных заемных ресурсов вынуждает предприятия использовать для финансирования длинных проектов возобновляемые краткосрочные кредиты. Это обуславливает периодическое возникновение банковских кризисов (по схеме «проблемы с привлечением новых кредитов – неплатежи компаний по ранее принятым обязательствам – неплатежеспособность банков-кредиторов»).
5. Рыночные риски и непрозрачность компаний стимулируют высокую подвижность иностранных капиталов, что, в свою очередь, создает угрозу устойчивости национальной валюты.
6. Высокая уязвимость рынков, банковской системы и национальной валюты вынуждает создавать значительные запасы неработающей ликвидности на всех уровнях экономики.

Выросшая динамика рисков и мобильность капитала, появление на мировом рынке новых глобальных игроков привели к усложнению картины будущего. В условиях глобальной экономики рынок не всегда действует эффективно, при этом современная постиндустриальная экономика основывается далеко не на модели рыночных отношений. В настоящее время идея глобализации проводится в жизнь под контролем различных международных организаций (МВФ, ВТО), союзов (АСЕАН, АЛЕНА), используя давление с их стороны на страны мирового сообщества.

Например, такое свойство глобализации, как свобода перемещения капитала, могло бы служить целям развития производительных сил, но реально в экономической практике свобода перемещения капитала влечет за собой формирование мирового спекулятивного капитала, при этом развившийся финансовый капитал освободился от своих первоначальных функций, стал независимым от общественного производства.

Взаимосвязь и взаимопереплетение сетей делает их более ценными, следовательно, увеличивает их стоимость. Сети способствуют дефляции, потому что снижают цены на продукты и услуги. Сети играют стимулирующую роль в экономике, потому что увеличивают производство и тиражирование наиболее лик-

видных продуктов и услуг. Развитие глобальных сетей выступает отражением наиболее четкой формы «возрастающих доходов» для экономических агентов рынка финансовых услуг.

П. Кругман подчеркивает «В сетевой экономике кривые предложения имеют наклон сверху вниз, вместо того, чтоб идти снизу вверх, а кривые спроса направлены вверх, вместо того, чтоб быть направленными вниз. Чем больше мы делаем, тем дешевле и проще становится делать больше» [3].

Вследствие глобализации возникла и развивается сложная система сетевой инсайдеризации экономики, обозначающая адаптационную стратегию крупных транснациональных фирм, направленную на освоение нового национального рынка, а не навязанную модель, основанную на характеристиках «домашнего рынка». Инсайдеризация представляет собой один из новых методов глобальной локализации. Глобальная сеть становится моделью развития финансового капитала.

Роль банков с иностранным участием на локальных рынках вследствие ограничения финансовых ресурсов увеличивается, для стратегических инвесторов единственный путь выйти на наш финансовый рынок – обзавестись дочерней компанией, поскольку иностранные банки не могут открывать филиалы в России. Российские банки также стремятся к интеграции с иностранными финансовыми структурами, идя навстречу процессам финансовой инсайдеризации. Среди банков, заинтересованных в привлечении иностранных стратегических инвесторов, фигурируют ВТБ, «Уралсиб», «Номос», «Газпромбанк», «Петрокоммерц», Международный банк Санкт-Петербурга, «ИМПЭКСбанк». Заметим, что ЕБРР и IFC традиционно считаются проводником стратегических иностранных инвесторов на развивающихся рынках, их же чаще всего называют среди потенциальных покупателей.

IFC редко инвестирует в акционерный капитал, но если это все-таки происходит, то, как правило, корпорация приобретает пакеты в 10-15%. Финансовая корпорация очень селективна в выборе партнеров и обычно идет по пути постепенного развития сотрудничества (от позиции кредитора – к инвестиции в капитал). IFC видит свою роль в том, чтобы помочь развитию финансового института и предоставить поддержку в областях, где у корпорации наибольший опыт и потенциал, например в корпоративном управлении.

Подобную стратегию инсайдеризации развивает ЕБРР. Обычно доля ЕБРР в национальных банках не превышает 20–25% акций. Банк не претендует на контрольный пакет, а рассчитывает на опыт действующих менеджеров, не вмешиваясь в оперативное управление. Стратегия бизнеса ЕБРР относится к «инвестиционной модели» входа на рынок. ЕБРР готов сотрудничать со всеми, но в инвестбанки и банки, которые преимущественно работают с крупными корпорациями, не привлекают менеджеров ЕБРР. Кроме того, согласно заявлениям и разъяснениям в ЕБРР [4], европейский банк отдает предпочтение частным структурам и старается не взаимодействовать с кэптивными банками, даже если они находятся в хорошем финансовом состоянии.

Эффект от инвестиций в средний по размеру независимый банк может быть гораздо выше, чем от инвестиций в крупный институт с очень концентрированным бизнесом. IFC также заинтересована в инвестировании в средние частные банки, которые стремятся к работе по международным стандартам и являются или могут стать лидерами своего рынка. Геоэкономическое положение национального банка для транснациональных финансовых игроков не играет большой роли. Гораздо важнее его рыночная стратегия и перспективы, уровень развития организационного капитала, транспарентность. Для транснациональных банков очень интересны финансовые институты, открывающие новые, специфические ниши рынка с большим потенциалом.

Первое, на что смотрят инвесторы, – это доля рынка и сеть, поскольку в универсальном банковском бизнесе доминирует Сбербанк и остальные не могут похвастаться долей свыше 5% рынка, особый интерес для иностранных банков представляют «нишевые» банки». Эффективность вложений в такие банки, их потенциал развития гораздо выше: это более открытые, динамичные и управляемые структуры. Не случайно иностранный финансовый капитал выбирает на российском рынке ипотечные и ритейловые банки.

Транснациональные банки, которые выбирают себе объект для поглощения на российском рынке, рассматривают в качестве перспективного маркетингового показателя долю, который банк занимает на рынке. В розничном банке иностранные инвесторы (как портфельные, так и стратегические) сначала смотрят на количество клиентов, затем – на количество точек продаж, финансовые показатели – это фактор цены бизнеса, а не возможности совершить сделку. В корпоративно-инвестиционном бизнесе инвесторов также интересует доля банка на рынке, но здесь весьма важен уровень доходности.

Низкодоходный банк не вызовет большого интереса у иностранных банков. Сначала потенциальные покупатели сами проводят маркетинг рынка и его участников, набирают необходимый материал, а затем выбирают кандидатов для проведения переговоров. Стратегические инвесторы стремятся покупать не менее 25% акций, а в 99% случаев рассчитывают на большую долю, при этом иностранных инвесторов интересуют: доля конкретного рынка: частных депозитов или кредитов, ниша в обслуживании корпоративной клиентуры в конкретном регионе, стратегия банка по ее расширению, рентабельность капитала, качество активов, управление рисками, степень диверсификации пассивов и активов, лояльность клиентов и т. д.

В структуре собственности банка должна быть видна вся цепочка владения (вплоть до конечных бенефициаров), подтвержденная документально. Консолидированная отчетность банка должна быть аудирована, и обязательно по международным стандартам, при этом она должна быть доступна и за несколько лет. Прозрачность корпоративного управления подразумевает наличие независимых директоров и ясный механизм принятия решений, зафиксированный внутренними регламентными документами банка.

Основой для расширения бизнеса западных финансовых структур в России служат отечественные банки с иностранным капиталом, как правило, не самые крупные и со сложившейся специализацией. Крупные банки в России не стоят в списке продаж, скорее речь может идти о средних и мелких банках. Крупные иностранные банки пока не готовы к масштабным, стратегическим инвестициям в российский рынок, а у собственников большинства российских банков нет реального желания продавать.

Российские банки такая ситуация, скорее всего, вполне устраивает. Мощная страна должна иметь мощный финансовый национальный сектор. Большинство крупных российских банков не заинтересовано в привлечении стратегического инвестора. Динамика рынка позволит им через несколько лет получить в несколько раз большую капитализацию.

Национальный финансовый рынок должен обеспечить рациональное использование имеющихся в экономической системе финансовых ресурсов. Финансовый рынок как институциональная система представляет взаимосвязь финансовых отношений, полученную путем сплетения институтов – законов, финансовых организаций, политических организаций, форм и границ предпринимательства, учреждений и институций – традиций, обычаев, социокультурных особенностей, норм поведения.

Дефицит на внутреннем фондовом рынке качественных финансовых инструментов, необходимых для построения диверсифицированных портфелей, может быть восполнен допуском российских инвестиционных фондов и других портфельных инвесторов к приобретению ценных бумаг иностранных эмитентов. Преимущество такого подхода состоит в том, что он обеспечивает условия для роста конкурентоспособности российских финансовых посредников путем расширения их возможностей инвестировать в активы на глобальных рынках. Другим направлением прорыва в развитии инвестиционных фондов и других форм коллективного инвестирования может выступить создание современных централизованных систем дистрибуции финансовых продуктов, например, инвестиционных паев ПИФов.

Формирование новой институциональной структуры финансового рынка в условиях глобализации происходит в процессе рождения «новых» формальных правил и действия «старых» неформальных ограничений в финансовой сфере. В результате в России развиваются новые формы финансовых институтов и зарождаются новые интеграционные взаимоотношения, как между финансовыми операторами, так и между национальными государствами и наднациональными структурами, такими как Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ) и других.

Власть финансового капитала усиливает процессы консолидации капитала посредством слияния и поглощения, господствуют финансовые инструменты, перестраховываются риски. Процессы дерегулирования финансовых отношений в условиях глобализации приводят к обострению противоречий между крупнейшими транснациональными компаниями и банками.

В условиях ожидающегося глобального кризиса проблемы с обеспечением конкурентоспособности будут у некоторого количества небольших банков, особенно в регионах. Вместе с тем, объем активов и депозитов у таких банков будет достаточно невелик, и либо вкладчики смогут переложиться в более надежные банки, либо сработает механизм системы страхования вкладов. У российской системы страхования вкладов уже есть некоторый опыт выдачи вкладчикам банков, которые были лишены лицензии. Пока нет оснований говорить о серьезных проблемах у крупных банков.

Финансовый кризис способен, в свою очередь, вызвать кризис на рынке межбанковских кредитов. Современный финансовый рынок чувствует все колебания, он достаточно сегментирован – все контрагенты друг друга знают, поэтому сетевая информация должна обеспечить национальным институтам поддержку в развитии конкурентной стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Львов Д.С. Экономический рост и качество экономики. – М.: Русская книга, 2004. С. 41.
2. Koch R. Guide to Strategy. How to create and deliver a useful strategy. Second Edition. New York 2003. P. 310.
3. Krugman P.. Global network: the theory of growth. London. 2005. P. 27.
4. Spindler A. Materials of international conference "Investments into Russian banking sector" New York, 2005. Volume 2, P. 179.
5. Stiglitz J.E. More instruments and broader goals; Moving toward the Post-Washington consensus // Wider Annual Lectures // UN Univ. 1997. Vol. 2, May. P.126.

ФАКТОР ГЛОБАЛИЗАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ И ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕОСНАЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОЯВЛЕНИЯ, ПРИОРИТЕТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

СУХОВЕНКО А.В.

*Суховенко А.В. Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем
Южного федерального университета, соискатель, isep@rsu.ru*

Обоснована необходимость формирования адекватной условиям глобализации системы материально-технического снабжения и технического переоснащения сельского хозяйства России.

Ключевые слова: *техническое переоснащение; сельскохозяйственное производство; глобализация*

Ситуация на глобальных рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия, перспективы вхождения в ВТО, а также депопуляция сельской России обуславливают острую необходимость опережающего (по отношению к национальной экономике в целом) развития агросферы на основе её кардинального технико-технологического обновления, что инициирует формирование адекватной рыночным условиям системы материально-технического снабжения и технического переоснащения сельского хозяйства. В последние годы на федеральном и региональном уровнях предприняты определённые усилия по финансово-инвестиционной поддержке сельхозтоваропроизводителей, частичному восстановлению потенциала отечественного сельскохозяйственного машиностроения [2]. Вместе с тем общий уровень обеспеченности села основными видами техники продолжает снижаться. Так, в 2006 г. в целом по России тракторов всех марок поступило 2% к наличию, а было списано 6%, зерноуборочных комбайнов – 3,8 и 8% соответственно [5]. Диспропорция между потребностью в технике и её фактическими поставками в значительной степени предопределена низкой, неустраивающей за постоянным ростом цены сельскохозяйственной техники, покупательной способностью сельхозтоваропроизводителей. В 2000 году цена зерноуборочного комбайна была эквивалентна 315 тоннам зерна, в 2006 – 965, а трактора – 126 и 397 соответственно [3]. Ежегодно из сельского хозяйства посредством ценового механизма изымается до 80 млрд. руб. [5].

Глобализация аграрной сферы усиливает технико-технологическую взаимозависимость, активизирует трансграничные перемещения капитала, технологий, ведёт не только к новой функционализации аграрных территорий, но и к дальнейшему развитию глобального рынка сельскохозяйственной техники, в рамках которого современная Россия в существенной мере выступает как технико-технологический реципиент, экономическая периферия. Если в 2005 году российская техника составляла 43% внутреннего рынка, то в 2006 году – уже 37%. В текущем году, по оценке Департамента промышленности Минпромэнерго России, на долю отечественных сельхозмашин будет приходиться всего 30% рынка. В данном контексте устойчивое, сбалансированное по соотношению «зарубежной» и «отечественной» компонент и адекватное приоритетам агросферы России её обеспечение сельскохозяйственной техникой с учётом региональной специфики выступает безусловным научно-практическим приоритетом.

Проблематика формирования и развития регионального рынка сельскохозяйственной техники в контексте глобализации, коррекции рыночного механизма в интересах полномасштабного и действенного технического оснащения приоритетных отраслей агросферы, приобретает особую значимость для Ростовской области, одного из ведущих сельскохозяйственных регионов России. Применительно к региональной экономике, к её отдельным, подобным системе сельскохозяйственного производства сферам, глобализация выступает, в итоге, как инновационный процесс с многоаспектными и неоднозначными (для каждой конкретной территориально-хозяйственной системы) следствиями, чья оценка (применительно к агросфере) целесообразна по следующим основным аспектам:

- формирование внешнеэкономически-ориентированного сегмента аграрной экономики (функции сельского хозяйства в глобальной экономике, наиболее зависимые от внешнеэкономических связей сферы, их доля в аграрной экономике, ведущие предприятия – экспортёры и импортёры, динамика экспортно-импортных операций), иностранные инвестиции (объём, формы, приоритетные сферы инвестирования) в аграрную экономику; сектора экономики и хозяйствующие субъекты, контролируемые зарубежным капиталом;
- «присутствие» зарубежной техники и технологий в сельском хозяйстве региона, степень укоренения технических, сервисных, сбытовых и иных инноваций, технико-технологической зависимости;
- учёт фактора глобализации в системе регионального управления, включая управление развитием сельского хозяйства (наличие соответствующих сюжетов в планах и программах развития территории, механизмы мониторинга и стимулирования внешнеэкономической активности, наличие системы регионального маркетинга и др.);
- выявление фактора глобального финансового рынка на региональную систему аграрного производства, в том числе инвестиции в ключевые для развития сельского хозяйства сферы и отрасли (хра-

нение и транспортировка сельхозпродукции, производство и обслуживание сельскохозяйственной техники и др.), кредит транснациональных финансовых организаций, страхование коммерческих и иных рисков в аграрной сфере и т.п.;

- ориентация территориальной общности на потребление продовольственных товаров субъектов глобального рынка, зависимость регионального потребительского рынка от импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия, формирование на территории инфраструктуры, обслуживающей подобное потребление и др.
- международная и трансрегиональная миграция, её влияние на различные аспекты развития агросферы, включая формирование основных диаспор в сельской местности (из стран СНГ и дальнего зарубежья), потенциал их воздействия на развитие аграрных территорий, устойчивое сельскохозяйственное производство;
- трансформация пространственной организации аграрной сферы под воздействием глобализации (формирование экспортоориентированных зон, ареалов преимущественной локализации транснационального бизнеса, компактного расселения зарубежных диаспор, ориентированных на обслуживание трансграничных потоков транспортно-логистических зон и т.п.).

Являясь одним из крупнейших в масштабе национальной экономики центров производства зерновых и масличных культур, Ростовская область благодаря природно-ресурсным, историческим, транспортно-географическим, институциональным и иным факторам за достаточно короткое время стала ядром экспортоориентированного зерно-масличного кластера Юга России, развивающегося преимущественно в рамках внешне-торговой модели [4]. Глобализация агросферы региона способствует опережающей динамике её отраслей специализации, корректирует институциональный облик сельскохозяйственного производства, формирует специфические региональные детерминанты поведения хозяйствующих субъектов, рыночной среды, в том числе и в такой сфере как материально-техническое снабжение сельхозтоваропроизводителей.

Благодаря интенсивному включению сельхозтоваропроизводителей области в глобальное экономическое пространство, динамичному развитию в регионе товарных крестьянских хозяйств и формированию крупных агрокорпораций, Ростовскую область можно с достаточным основанием охарактеризовать как территорию приоритетного спроса на сельскохозяйственную технику, регион, где становление соответствующего рынка и его последующее развитие идёт опережающими (в сопоставлении со средними по России) темпами. Если ориентироваться на уже анализируемые нами ранее данные Всероссийской сельскохозяйственной переписи, то на долю Ростовского региона приходится всё же достаточно весомая доля национального рынка сельскохозяйственной техники: тракторов – 6%, зерноуборочных комбайнов – 7%. При этом, удельный вес Ростовской области в сельскохозяйственном производстве страны достигает 4 – 5%, а в населении – 3% [1].

Анализ рынка позволяет зафиксировать характерную для постсоветского периода эволюцию его состояний:

- «рынок посредника» (1992–1998 гг.), в структуре которого доминируют запчасти на технику советского производства; рынок новой техники минимален; формируется вторичный рынок; складывается сеть торговых посредников; фактор глобального рынка практически неощутим;
- «рынок производителя» (1999–2003 гг.), когда деградирующий парк сельхозтехники продуцирует спрос на качественные запчасти и новую технику российского производства; производители диктуют условия рынку и формируют собственную сбытовую сеть; усиливается сегмент новой техники, а также присутствие на рынке государства; отмечается проникновение на региональный рынок зарубежной техники, однако развитие соответствующего сегмента сдерживается экономическими факторами;
- «рынок покупателя» (2004–2006 гг.), характеризуемый ростом спроса со стороны сельхозтоваропроизводителей; диверсифицируется предложение и спрос и возрастает рыночная конкуренция; укрупняется дилерская сеть; одновременно всё более значимые позиции на рынке занимают зарубежные производители, что стимулирует формирование современной системы продвижения и сервиса.
- современный «рынок покупателя» с перспективой его трансформации в «рынок зарубежных производителей и их дилеров» с присущим ему смещением спроса в сторону эффективных технологий и обслуживающих их технических комплексов; обретение зарубежными производителями доминантных позиций в сегменте новой техники, усиление технологической и финансовой «привязки» к ним дилеров и сельхозтоваропроизводителей сочетается с расширением государственной поддержки сельского хозяйства и отечественных производителей сельскохозяйственной техники; на региональном рынке сельскохозяйственной техники произошло достаточно чёткое сегментирование: если фермеры, мелкие и средние сельскохозяйственные предприниматели проявляют приоритетный интерес преимущественно к отечественной технике, то крупные хозяйства, в первую очередь агрохолдинги, в большей части ориентированы на приобретение импортной техники.

Развитие регионального рынка корреспондирует с позитивными изменениями в структуре основных фондов (рост их «активной» части), а также с последовательным перераспределением парка сельскохозяйственной техники в пользу крестьянских (фермерских) хозяйств. Вместе с тем рыночный механизм в его современном виде недостаточен для полномасштабного решения задачи технико-технического оснащения сельского хозяйства. Общий уровень обеспеченности сельхозтоваропроизводителей основными видами сельскохозяйственной техники снижается; лишь 6,4% находящихся в пользовании сельхозтоваропроизводителей области тракторов имеют возраст до трёх лет; по зерноуборочным комбайнам аналогич-

ная цифра достигает 9,4%. При этом в наибольшей мере устарел парк техники крупных и средних сельхозпредприятий. Приоритетным условием устойчивого функционирования сельхозтоваропроизводителей, их конкурентоспособности в контексте глобализации, выступает государственная поддержка технического переоснащения приоритетных сегментов аграрной сферы, расширяющееся «присутствие» государства на региональном рынке сельскохозяйственной техники (в последние пять лет при бюджетном участии на территории области приобретено не менее половины всех зерноуборочных комбайнов).

Воздействие государства на рынок сельскохозяйственной техники многоканально. Прежде всего – это государственные меры по поддержке необходимого для приобретения техники устойчивого сельскохозяйственного производства (регулирование рынка) и стабильных доходов сельхозтоваропроизводителей (через систему государственных закупок, субсидий, налоговых и иных льгот). Не менее важными являются и меры по стимулированию производства отечественной сельскохозяйственной техники (инвестиционное кредитование, различные лизинговые схемы и т.п.). Представляется, что не менее важным объектом государственного стимулирования технико-технологического обновления сельского хозяйства должны стать и специализированные на поставках сельскохозяйственной техники посреднические структуры – дилеры.

Одним из значимых итогов формирования и последующей эволюции российского рынка сельскохозяйственной техники является всё более последовательная и выраженная трансформация института рыночного посредничества в конкурентную систему действующих в инновационно-технологической, товарной и финансовой «увязке» с ведущими корпорациями-производителями сельскохозяйственной техники дилеров. Потенциал дилерства как важнейшего института устойчивого обеспечения сельскохозяйственного производства современной высокоэффективной техникой как свидетельствует практика компании «Бизон», одного из лидирующих поставщиков запчастей и сельскохозяйственной техники на Юге России, предопределяется маркетингово мотивированным переходом от собственно торгово-посреднических услуг к максимально приближенному к потенциальному покупателю комплексному сервису (маркетинговое, технико-технологическое и финансово-инвестиционное консультирование, собственно реализация техники и запасных частей, послепродажный сервис, обучение кадров и др.).

Реализуя собственные маркетинговые задачи в формате глобализирующегося рынка, дилеры сельскохозяйственной техники выступают важным компонентом инвестпродвигательной сети, обретая в ней следующие приоритетные функции: информационную (мониторинг рынка сельскохозяйственной техники, информирование о ситуации на нём как потенциальных покупателей, так и производителей); консультационную (помощь в подборе оптимального варианта инвестирования в соответствие с предполагаемыми производственными задачами, финансовыми возможностями, технико-технологическими параметрами и т.п.); посредническую (обеспечение непосредственной стыковки потенциального покупателя-инвестора не только с производителем сельскохозяйственной техники, но и с финансовым посредником, страховщиком, лизинговой структурой и т.п.); сервисную (содействие в оформлении кредита, подключении к действующим, приемлемым для покупателя лизинговым схемам и др.); инновационную (привнесение апробированных на мировом рынке технологий стимулирования инвестиционной активности на российские рынки). Реализация указанных функций в ситуации всё возрастающей рыночной конкуренции стимулирует дилерские структуры к собственной инвестиционной активности: в создание сети максимально приближенных к сельхозтоваропроизводителю торгово-выставочных площадок, пунктов технического обслуживания и т.п.

Выступая проводниками глобализации (в силу действенности политики продвижения, реализуемой зарубежными производителями и поддерживающими их государствами) и, одновременно, сталкиваясь с реалиями регионального рынка (всё более сегментированного и эволюционирующего в сторону роста «зарубежной» составляющей, однако, в силу многих причин в значительной мере сохраняющего приверженность российской технике) дилерские структуры (в первую очередь многобрендовые компании) способствуют формированию необходимого баланса между сегментом новой техники и техники бывшей в употреблении, между продукцией российских и зарубежных производителей, способствуя, в итоге, развитию самого рынка, а также более эффективному обеспечению аграрной сферы разнообразной (по технико-техническим и ценовым характеристикам) сельскохозяйственной техникой. Это обуславливает целесообразность селективного распространения режима государственного протекционизма в отношении аграрной сферы (в бюджетно-налоговом, кредитно-финансовом и иных сопряжённых аспектах) на дилерские структуры (в части их активности по «продвижению» российской техники, а также обеспечению доступного для сельхозтоваропроизводителя современного сервиса).

ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс Ростовской области. Ростов-на-Дону. 2006.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования развития рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы // АПК: экономика и управление. 2007 № 9. С. 2–8.
3. Лукашев Н. Рынок средств производства и динамика цен на материально-технические ресурсы и услуги // АПК: экономика и управление. 2008 № 2. С. 43–46.
4. Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года. Ростов-на-Дону. 2007.
5. Ушачёв И. Перспективы развития агропромышленного комплекса России // АПК: экономика и управление. 2007 № 11. С. 2–8.

ВНЕДРЕНИЕ «КОНЦЕПЦИИ ПРЕДПРОВЕРОЧНОГО КОНТРОЛЯ» В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ РОССИИ НА ОСНОВЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

КРАСНИЦКИЙ В.А.

*Красницкий В.А. УФНС России по Краснодарскому краю, заместитель руководителя,
Кубанский государственный аграрный университет, заведующий кафедрой «Налоги и налогообложение», к.э.н.,
Krasniskiy_VA@mail.ru*

Основа реформирования принципов налогового администрирования на современном этапе – дистанционный контроль налогоплательщиков на основе системного анализа их хозяйственной деятельности и выявление наибольшей вероятности налоговых нарушений на основе информации, имеющейся в налоговом органе.

Ключевые слова: *контроль, анализ, отбор, проверка, сведения*

Правительство РФ считает одним из важнейших условий обеспечения экономического роста, ликвидации теневой экономики, возврата в Российскую Федерацию вывезенных капиталов осуществление в стране налоговой реформы, в частности принятие мер по расширению налоговой базы в основном за счет перекрытия имеющихся каналов ухода от налогообложения и повышения эффективности работы контролирующих органов.

В основу Концепции контроля за соблюдением налогоплательщиками налогового законодательства должен быть заложен принцип обеспечения наличия данных и сведений такого характера и охвата, чтобы, анализируя данные собственной информационной системы, налоговики могли выявить тех налогоплательщиков, чьи сведения недостоверны, а налоговые расчеты не соответствуют расчетам налоговых органов, отличаются от установленных норм или среднеотраслевых значений.

В этом случае задача анализа информации о налогоплательщиках сводится к выявлению с наибольшей вероятностью тех из них, которые представляют неверные данные, и их отбору для контроля.

Контроль должен быть основан на следующих концептуальных положениях:

- обеспечение законности налогового контроля;
- регистрация налогоплательщиков;
- проверка правильности сведений, представляемых налогоплательщиком;
- организация такого контроля, при котором риск обнаружения нарушения был бы максимальным, а санкции велики.

Поскольку невозможно регулярно осуществлять выездные проверки всех налогоплательщиков, в практике работы зарубежных налоговых органов отбор претендентов для выездных проверок наиболее часто производится с использованием следующих концептуальных идей:

- отбор деклараций, имеющих значительные отклонения показателей от аналогичных среднестатистических значений однородной группы налогоплательщиков;
- отбор деклараций по количественному показателю “перспективности” для выездных проверок, рассчитанному с помощью специальных формул;
- отбор налогоплательщиков для выездных проверок по наличию допущенных в прошлом налоговых правонарушений;
- проверка участников сделок с использованием информации, полученной в ходе проверки других налогоплательщиков;
- отбор налогоплательщиков по отраслевому признаку и по объему реализации;
- отбор налогоплательщиков по случайному принципу.

Анализируя опыт работы налоговых органов развитых зарубежных стран, можно прийти к заключению, что концептуальные положения налогового контроля разработаны ими в условиях [1]:

- стабильности политического и экономического положения этих стран;
- постоянной в течение многих десятилетий налоговой системы;
- сложившегося на основе национальных традиций (Великобритания) или закона о чести предпринимателя (США) стереотипа законопослушного налогоплательщика;
- высокой оценки государством труда налоговых инспекторов;
- низкого процента теневой экономики (~ 10%);
- известной организационной структуры крупных налогоплательщиков.

Для российской практики представляется целесообразным сделать следующие выводы из опыта работы налоговых органов зарубежных стран:

- определить цель контроля и разработать саму стратегию налоговых проверок;
- разработать концепцию, стратегию и методологию целенаправленного отбора налогоплательщиков для выездной проверки;

- сформулировать требования к данным и сведениям, положенным согласно стратегии налоговых проверок в основу контроля; причем в идеале внутри собственной системы они должны обеспечивать аналитическое выявление нарушителей и делать возможным целенаправленный контроль налогоплательщиков;
- учесть, что наиболее высокая вероятность нарушений имеется у крупных налогоплательщиков;
- иметь в виду, что масштаб охвата налогоплательщиков для выездной проверки может быть расширен сочетанием разных методов проверок;
- принять во внимание критерии отбора налогоплательщиков для выездной проверки, используемые зарубежными специалистами;
- при разработке автоматизированной информационной системы налогового контроля учесть, что:
 - а) компьютерная обработка информации должна быть основана на информации, идентифицирующей налогоплательщиков;
 - б) объем и состав данных для анализа должен быть обоснован;
 - в) исходные данные и сведения о налогоплательщиках, используемые для анализа, должны быть достоверными на основе:
 - правильно разработанных форм налоговых деклараций;
 - ясных и четких инструкций для налогоплательщиков;
 - эффективных способов проверки операторного ввода данных;
 - ввода максимально большого объема отредактированных электронных данных от третьих лиц;
 - г) для систем, устанавливающих порядок отбора налогоплательщиков, следует:
 - выявлять стереотипные комбинации данных - критерии отбора и минимальные значения их отклонений, при которых налогоплательщики не включаются в список проверки;
 - выявлять и использовать наиболее эффективные критерии отбора налогоплательщиков;
 - формировать единый выходной документ - список налогоплательщиков, рекомендуемых для выездной проверки сразу по всем налогам;
 - организовать работу по созданию автоматизированной системы отбора налогоплательщиков по модульному способу;
 - обучать конечного пользователя работе с системой;
 - принимать необходимые меры безопасности.

При создании существующей стратегии налогового контроля в Российской Федерации использован опыт и отдельные предложения представителей налоговых органов зарубежных стран. Однако в отличие от государств, где аналогичный подход дает очень хорошие результаты, эффект его использования в российской практике недостаточен, что проявляется, в первую очередь, в низкой результативности выездных налоговых проверок. Выявление причин неэффективного налогового контроля в Российской Федерации невозможно без глубокого осознания тех экономических условий, в которых происходит становление налоговой системы. Поэтому, выявив причины, не позволяющие эффективно использовать существующую стратегию налоговых проверок в Российской Федерации, необходимо разработать новую, более эффективную идеологию налогового контроля и отбора налогоплательщиков для выездных проверок, адекватную реальным российским условиям. При этом следует иметь в виду, что главным в идеологии налогового контроля является формирование у налогоплательщика понимания неотвратимости выявления нарушения и взыскания в бюджет полной суммы причитающихся к уплате налогов. Поэтому важнейшими проблемами остаются эффективный отбор налогоплательщиков для налогового аудита и повышение качества проводимых выездных проверок, разъяснительная работа по повышению налоговой дисциплины и ответственности, совершенствование нормативно – правовой базы с учетом опыта проведения налоговых проверок [3].

Основным недостатком, затрудняющим эффективное использование и развитие существующей стратегии налоговых проверок, является, по-видимому, осуществление налогового контроля по материалам “белой” бухгалтерии, представляемой налогоплательщиком в виде отчетности в налоговые инспекции и в виде внутренней документации во время проведения выездной проверки. Наличие большого количества методик анализа налоговых деклараций не позволяет учесть существующие специфические особенности российской действительности, не способствует результативности выездных проверок и не облегчает работу инспектора при выездной проверке, так как самый тщательный анализ “белой” бухгалтерии в большинстве случаев приводит к результату, не сопоставимому с величиной реального объекта налогообложения при всех возможных корректировках последнего [2]. Кроме того, большинство методик плохо формализуемы, создаются без учета необходимости комплексного подхода, позволяющего установить четкую взаимосвязь и последовательность их применения, поскольку из поля зрения российских налоговиков выпадают проблемы, связанные с тщательной проработкой концептуальных подходов повышения эффективности налоговых проверок, в частности предпроверочного контроля – процесса, призванного подготовить максимально результативное проведение выездных проверок. Все это осложняет автоматизацию методического обеспечения, эффективность проведения предпроверочного контроля, а значит, и самих выездных проверок, не позволяет проводить объективный контроль деятельности самих налоговых инспекторов.

Поэтому в условиях экономики переходного периода, по-видимому, недостаточно эффективны при налоговом контроле:

- направленность на ревизию исключительно налоговой отчетности (деклараций) вне зависимости от полноты сведений, содержащихся в ней (в них);

- направленность на проведение выездных проверок по результатам анализа деклараций по отдельным налогам;
- методы случайного отбора налогоплательщиков для выездных проверок;
- предпроверочный контроль налогоплательщиков только после их включения в план выездной проверки, то есть отбор налогоплательщиков на выездные проверки без учета результатов предпроверочного контроля;
- приоритетность проведения проверок налогоплательщиков по “обязательным” мотивам вне зависимости от их предполагаемой результативности;
- использование налоговыми органами разных методик и критериев отбора налогоплательщиков для выездных проверок;
- использование в качестве критериев для сравнения и отбора налогоплательщиков для выездных проверок коэффициентов финансово-экономического анализа без принятия во внимание конкретной учетной политики сравниваемых предприятий;
- сопоставление показателей налогоплательщиков на основании данных годичной давности без учета отраслевых и региональных колебаний экономической активности;
- необоснованное использование статистических и сложных математических методов в качестве основных при отборе налогоплательщиков для выездных проверок без предварительного анализа области применимости математического аппарата и возможности его использования в конкретной задаче, без анализа особенностей исходной информации, что может привести к нарушению принципа однокачественности множества исследуемых объектов, положенного в основу статистической методологии. При этом нарушается однородность обобщаемых данных – основа для расчета сводных показателей, анализа вариаций и связей, а значит, нарушается и устойчивость статистических показателей. Поэтому к выводам, полученным по результатам таких анализов, следует относиться с большой осторожностью. Представляется целесообразным следующее видение концепции предпроверочного налогового контроля.

Контроль (налоговый) – это проверка соблюдения налогоплательщиками налогового законодательства, основанная на оценке достоверности задекларированных налогоплательщиками данных и сведений.

Цель налогового контроля – раскрытие нарушения порядка уплаты налогов и определение его последствий для обеспечения добровольного налогоплательщика. Таким образом, цель должна мотивировать правильное ведение дел налогоплательщика по отношению к государственным инстанциям, обеспечивая законность и равные условия конкуренции для всех налогоплательщиков [4].

Предпроверочный контроль – это автоматизированный процесс анализа первичной информации о налогоплательщике и отбора налогоплательщиков для выездных проверок.

Цель предпроверочного контроля – подготовка максимально результативного проведения выездных проверок.

Основу концепции предпроверочного контроля должны составлять следующие принципы:

- принцип обеспечения законности состоит в том, что все, на кого распространяется закон о данном налоге, обязаны правильно и своевременно уплатить налог; причем плательщику бессмысленно (по экономическим либо по иным соображениям) искать пути обхода требований закона, подвергаясь риску быть выявленным;
- принцип целенаправленности – предпроверочный контроль должен быть направлен на оперативное получение и использование при выездных проверках максимума полезной информации:
 - а) о динамике нарушений, выявленных в результате прошлых выездных проверок;
 - б) о результатах деятельности налогоплательщика, его организационной структуре и возможных используемых схемах ухода от налогообложения;
 - в) об аналитических результатах выявления незаявленных объектов налогообложения;
 - г) о перечне возможных нарушений налогового законодательства;
 - д) о временных периодах возможных нарушений;
 - е) о направлениях налогового контроля, где максимальна вероятность налоговых нарушений.

Эта информация должна быть положена в основу целенаправленного отбора для выездных проверок тех налогоплательщиков, у которых риск обнаружения нарушений максимален, и для разработки планов выездной проверки;

– принцип системности предусматривает комплексный подход к решению проблемы:

- а) контроль по всем видам налогов и нарушений всех налогоплательщиков, позволяющий отбирать налогоплательщиков для выездных проверок на основании всей совокупности выявленных налоговых правонарушений каждого налогоплательщика;
- б) контроль корпоративного налогоплательщика, в связи с чем предприятия, объединенные на основе имущественных или устойчивых контрактных связей, рассматриваются как единое целое;
- в) контроль ревизуемого юридического лица совместно с “треугольником сил”, обеспечивающим эффективный контроль над предприятием (группой аффилированных лиц: собственников, инсайдеров, исполнительной власти);
- г) одновременный контроль деятельности всех структурных составляющих компании и влияющих на ее деятельность лиц теми региональными налоговыми органами, на территории которых находятся эти составляющие;

- д) централизованное планирование и руководство проведением налоговых проверок гибридных предприятий и квазифирм, фактические границы которых выходят за пределы юридически зарегистрированных;
- е) централизованное обобщение и распространение знаний и профессионального опыта сотрудников налоговых органов для повышения эффективности выявления налоговых правонарушений;
- принцип объективности обеспечивает обоснованность и достоверность аналитических оценок для целенаправленного контроля, а также снижает степень субъективизма при принятии решений налоговым инспектором и предполагает:
 - а) полноту сведений налогоплательщика, которая дает основу для целенаправленного контроля;
 - б) обоснованность и полноту используемого для анализа объема и состава данных;
 - в) достоверность используемой информации;
 - г) автоматизированный обмен информацией между разными подразделениями налоговых органов, между налоговыми и другими ведомствами;
- д) наличие единой для налоговых органов методологической, информационно-аналитической и программно-методической базы для решения проблем предпроверочного контроля налогоплательщиков и целенаправленного отбора их для выездных налоговых проверок;
- принцип соответствия предполагает максимальное соответствие результатов предпроверочного контроля с потребностями и механизмами принятия решений их пользователей, то есть должны быть обеспечены выработка и обоснование вариантов всей иерархии решений, принимаемых инспектором, на основе методологии предпроверочного контроля, основным аспектом которого должно стать обнаружение незаявленного объекта налогообложения на основе:
 - а) данных полной квартальной балансовой отчетности налогоплательщика и информации внешних источников;
 - б) выявления динамики и структуры собственности предприятий, фактических границ (организационной структуры предприятия) и осуществление полного глубокого экономического анализа его финансово-хозяйственной деятельности с учетом влияния на результаты деятельности его организационной структуры, региональной социально-экономической конъюнктуры, включающей и показатели теневой экономики;
- принцип поэтапности создания и внедрения методологии предпроверочного автоматизированного контроля обеспечивает более эффективное выполнение разработки на основе постепенного наращивания функциональных возможностей контроля, что позволит:
 - а) своевременно вносить необходимые корректировки и дополнения в разработку;
 - б) на каждом следующем этапе оценивать целесообразность использования решений, принятых на предыдущем этапе;
 - в) начать использование и эксплуатацию разработок до сроков окончания работ по всему комплексу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аронов А.В., Кашин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: учеб. пособие. М.: Экономист, 2006.
2. Вопросы теории и практики налогообложения: сборник научных статей преподавателей и аспирантов кафедры «Налоги и налогообложение» Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации / Под науч. ред. Мельниковой Н.П. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2006.
3. Корнева Е.А., Ткачев В.Н. Правовое регулирование полномочий налоговых органов: комментарий законодательства для налогового и налогоплательщика: Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Городец», 2007.
4. Чернова О.Н. Организация ведомственного контроля в ФНС России // Бюджет №7, 2006.

Коды классификатора JEL: P48

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

ДЗЕБИСОВА З.Г.

Дзедисова З.Г. Республиканский институт повышения квалификации работников образования, аспирантка, старший преподаватель кафедры общественных наук, chshieva@mail.ru

Статья посвящена проблемам формирования институционального подхода к исследованию экономической системы образования. Разработана модель экономической системы образования с позиций институциональной экономики.

Ключевые слова: институты; экономическая система образования; экономическое пространство; институциональное поле

Современный этап развития сферы образовательных услуг в России требует институциональной модернизации ее экономической системы для эффективного выполнения стратегических задач повышения качества национального человеческого капитала в научно-образовательном пространстве страны.

Под экономической системой согласно традиционной концепции неоклассики принято понимать упорядоченную совокупность хозяйственных связей и отношений, которые устанавливаются в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. При таком анализе выделяют субъекты и объекты экономических отношений, различные формы связей между ними. Традиционный подход к исследованию экономической системы включает также рассмотрение ресурсов (факторов), платы за эти ресурсы, их ограниченности и использования для производства ограниченных благ.

С этой точки зрения экономическая система образования представляется как упорядоченная совокупность хозяйственных связей и отношений, складывающихся в процессе производства, распределения, обмена и потребления образовательных услуг на различных уровнях общественной организации, с целью удовлетворения потребностей экономических субъектов в образовании при ограниченных ресурсах, выделяемых на эти цели. Отметим, что экономическая система образования не может не быть существенно иной, чем в производстве материально-вещественных благ. Это вытекает из особенностей образования как сферы накопления и воспроизводства человеческого капитала, результаты деятельности которой реализуются в перспективе.

Экономические отношения, в том числе и отношения, возникающие в сфере образования, тяготеют к внутренней упорядоченности и систематизации. В этом плане исследование функционирования и развития экономической системы образования объективно предрасположено к применению институционального подхода, отправным пунктом которого является принцип упорядочивания и структурирования. С позиций теории институциональной экономики исследование экономической системы предполагает, что взаимодействия экономических субъектов, осуществляющих процессы производства, распределения, обмена и потребления, разворачиваются не в чистом рыночном пространстве, а в поле, где функционируют разнообразные институты [9, с. 90].

Дж. Ходжсон отмечает, что институты – это разновидность структур, принадлежащих социальному пространству: они представляют собой содержание общественной жизни; значительная доля взаимодействий и деятельности людей структурирована в терминах явных или неявных правил [8, с. 28]. Подход, при котором институты рассматриваются не как факторы, а как содержание социальных отношений, способствует анализу формирования новой структуры общественных отношений между людьми в процессе ведения хозяйства, при этом экономика предстает как определенный институциональный комплекс.

Анализ экономики как определенного институционального комплекса означает, что экономическое пространство и институциональное поле существуют в состоянии взаимопереплетения и взаимопроникновения, а все воспроизводственные процессы протекают одновременно и в экономическом пространстве, и в институциональном поле. Как считает Б.А. Ернзкян, «современная институциональная экономическая теория – это теория, действие которой разворачивается на пересечении экономического пространства с институциональным полем» [2, с. 62].

Экономическое пространство в широком смысле представляет собой множество ресурсов, продуктов (товаров и услуг) и технологий. В узком смысле границы экономического пространства совпадают с технологическими границами. Под институциональным полем в широком смысле понимается множество возможных взаимодействий между участниками трансакций. В такой трактовке институциональное поле пронизывает внутриэкономическое пространство и образует поле разворачивания производственных отношений. Связующим звеном, перекрестком, местом встречи экономического пространства с институциональным полем является трансакция [1, с. 61]. Трансакция, которую обычно трактуют как сделку, соглашение, сопровождаемое взаимными уступками, здесь предстает как форма хозяйственного взаимодействия.

Результатом ее реализации выступает продукт (услуга). Экономическое воздействие обуславливается совокупностью соответствующих ресурсов и факторов производства, а институциональное – совокупностью соответствующих отношений и связей в процессе обмена и распределения [10, с. 186].

Приведенные методологические положения позволяют применить институциональный подход к исследованию экономической системы образования, раскрыть воспроизводство образовательных услуг как процесс, протекающий в экономическом пространстве и институциональном поле (рис. 1).



Рис. 1. Экономическая система образования с позиций институционального подхода

В экономическом пространстве происходит вовлечение и соединение в процессе производства образовательных услуг различных ресурсов (человеческих, материально-вещественных, технико-технологических, финансовых и др.). Совокупность соответствующих ресурсов производства оказывает экономическое воздействие на трансакцию. Отметим, что в отличие от сферы производства материально-вещественных благ в сфере образования процесс производства образовательных услуг совпадает с процессом их потребления. Поэтому институциональное воздействие на трансакцию осуществляется здесь иначе – посредством всей совокупности отношений по производству, обмену, распределению и потреблению образовательных услуг.

В целом воздействие институционального поля проявляется в подчинении деятельности участников образовательного процесса определенным институтам, институциям, нормам и правилам, которое осуществляется посредством реализации отношений и связей в процессах производства, обмена, распределения и потребления образовательных услуг. Указанные связи и отношения складываются по поводу комбинирования и использования различных ресурсов производства и регламентируются:

- принятыми нормами, правилами, принципами вовлечения и использования человеческого ресурса (знаний, умений, усилий), расходуемых в процессе производства образовательной услуги. При этом, поскольку в силу специфики образовательных услуг индивидуальное потребление трудового потенциала производителя совпадает с индивидуальным производством трудового потенциала потребителя, деятельность обучаемых также подчинена определенным нормам и правилам;
- нормами и нормативами использования материально-вещественных и технико-технологических ресурсов;
- нормативами использования финансовых средств и др.

Отношения и связи в рамках образовательного процесса обеспечивают воздействие институционального поля на трансакцию, заданное нормами, правилами, традициями и иными атрибутами институций. Институция как функциональное отношение или отношение функций людей в процессе воспроизводства их жизни вводит человека в статус исполнителя особого социально значимого типа действия [3, с. 15]. Здесь новая институциональная теория смыкается с теорией человеческого капитала. О.В. Иншаков и Д.П. Фролов, исследуя товарные свойства институций, проявляющихся в процессе утверждения статуса, отмечают, что изначально статус субъекта существует как продукт институций, пока он производится для себя, но в дальнейшем, когда статус начинает пользоваться спросом извне, он производится для других, на продажу и превращается в товар, а производящая его институция оборачивается своеобразным человеческим капиталом, приносящим доход [3, с. 21]. С этих позиций образовательный статус, полученный в результате инвестиций в образование, связан с возможностью получения денежных и неденежных выгод.

Положение о взаимопроникновении экономического пространства и институционального поля обуславливает расширительную трактовку трансакционных издержек, первоначально понимавшихся лишь как издержки рыночного обмена. Так, О. Уильямсон определяет трансакционные издержки как затраты всех видов ресурсов для планирования, адаптации к реальным условиям и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и иных прав, функционирующих в общественном хозяйстве [7, с. 213]. К. Эрроу трактует трансакционные издержки как издержки,

связанные с поддержанием экономической системы на ходу, преодолением неизбежных противоречий, создаваемых в результате социально-экономических взаимодействий различных людей, в том числе и обладателей прав собственности [9, с. 66].

Анализ подходов к определению трансакционных издержек позволяет сделать вывод о том, что они выступают как:

- критерий влияния на возможности реализации прав для осуществления экономических значимых действий;
- препятствие для реализации возможностей, предоставляемых различными формами социально-экономических взаимодействий; как экономическое препятствие, трансакционные издержки ведут к росту экономических потерь, для уменьшения которых требуются специальные институты;
- стоимость ресурсов, отвлеченных в целях создания и использования институтов как способа экономии трансакционных издержек;
- база для оценки эффективности того или иного института на основе определения экономии или прироста трансакционных издержек при трансформации институциональной структуры.

Трансакционные издержки являются одной из центральных категорий не только институционального анализа, но и теории общественного сектора. Это является еще одним подтверждением востребованности методологии новой институциональной теории для анализа проблем экономики общественного сектора, в том числе экономики образования.

Основной предпосылкой известной теоремы Р. Коуза является предположение о том, что воздействие распределения прав собственности на общественное производство с точки зрения рационального размещения ресурсов менее значимо там, где права собственности строго определены, а трансакционные издержки равны нулю [4]. Согласно этой интерпретации, обмен правами собственности влечет за собой трансакционные издержки, которые можно снизить либо с помощью собственно государства (централизованным путем), либо с помощью созданных ассоциаций, групп содействия, добровольных обществ и т.д. Трансакционные издержки свидетельствуют о существовании провалов рынка, они минимизируются с помощью общественного сектора.

Трансакционные издержки являются одним из факторов, формирующих направление институциональных изменений. Особенности и тенденции институциональной динамики, в свою очередь, определяют возможности устойчивого социально-экономического развития. Институциональные исследования причин и факторов возникновения, распространения, закрепления и смены институтов связаны с анализом исторического развития институтов (эволюция во времени) и их перехода из одной страны в другую (эволюция в пространстве). При исследовании эволюции институтов во времени новая институциональная теория учитывает фактор зависимости от предшествующего пути развития (path dependence). Применительно к экономической системе образования такой подход позволяет выявить следы и остатки сложившихся институтов и социально-экономических механизмов в сфере образования, проанализировать процесс выращивания новых институтов и их влияния на процесс производства образовательных услуг.

Процесс перехода институтов из одной страны требует переосмысления мирового опыта и актуализации собственного институционального потенциала. В условиях глобализации такие процессы существенно активизируются, при этом возникает проблема трансплантации, заимствования и переноса институтов, сформировавшихся в одной экономической системе в другую экономическую систему, что связано с необходимостью выявления взаимозависимости и комплементарности заимствуемых институтов и сложившейся институциональной среды. В. Полтерович, исследуя указанную проблему, отмечает, что сформировавшаяся институциональная система может оказывать жесткое воздействие на заимствуемый институт. Им выделены основные типы трансплантационных дисфункций: атрофия и перерождение института, активизация альтернативных институтов и отторжение заимствованной институциональной модели, институциональный конфликт и парадокс передачи [5, с. 24–30]. Невозможность прямого переноса зарубежных институтов, составляющих основу открытого общества, убедительно доказал негативный опыт российских реформ [6, с. 62]. Такой опыт должен учитываться при институциональных изменениях экономической системы образования России, связанных с внедрением рыночной модели и положениями Болонского процесса, в соответствии с которыми функционирует европейское образовательное сообщество.

По мнению В.В. Вольчика и М.М. Скореева, исследуя институциональные изменения, необходимо учитывать, что институциональная структура обладает свойством инертности, которое заключается в том, что большинство институциональных инноваций оказываются отвергнутыми в процессе эволюции экономической или социальной системы [1, с. 701]. Институциональная инерция, с одной стороны, выполняет защитную функцию, как реакцию системы на разрушающие ее инновации, а, с другой стороны, замедляет модернизацию этой системы, что иногда выражается в возвращении к привычным схемам.

Анализ институциональных альтернатив позволяет обозначить подходы к решению проблем, которые появляются в связи с возникновением и изменением различных институтов, в том числе в рамках институциональной модернизации российской экономической системы образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В., Скорев М.М. Институциональные факторы производства знания в современном обществе // Экономическая теория в XXI веке – 2(9): Глобальное и национальное в экономике / Под ред. Ю.М. Осипо-

- ва, В.В. Чекмарева, Е.С. Зотовой. В 2-х т. Т.2. М.: Экономистъ, 2004.
2. Ернзкян Б.А. О логических основах институциональной экономики // Вестник Государственного университета управления. Серия «Институциональная экономика». 2001. №1 (2).
 3. Иншаков О.В., Фролов Д.П. Институционализм в российской экономической мысли (IX-XXI вв.): В 2 т. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. Т. 1.
 4. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
 5. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов// Экономическая наука современной России. 2001. №3.
 6. Петросян Д. Социальная справедливость в экономических отношениях: институциональные аспекты // Вопросы экономики. 2007. №2.
 7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат, 1996.
 8. Ходжсон Дж. Что такое институты?// Вопросы экономики. 2007. №8.
 9. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономической науке// THESIS. 1994. № 5.
 10. Homo institutios – Человек институциональный/ под ред. О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2008
Том 6
Номер 3
Часть 2

Сдано в набор 25.06.08. Подписано в печать 05.07.08.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 45. Уч. изд. л. 47,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 21.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 324. Тел.:(863) 200-65-93
Печать "Типография "АкадемЛит".