ISSN 2072-084X

Экономические науки

№11(84)
2011

Редакционный совет:
В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии
Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук
А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации
А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор
А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук
В.В. Ивантер - академик РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН
В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова
Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"
А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор
В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем
А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова
Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук
С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук
Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (Технический университет)
В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов
В.А. Тарачев - доктор экономических наук
А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор
М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

Главный редактор
А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:
Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)
А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)
Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ
О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета
А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

Редактор - *И.Н. Лошкарева*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

Адрес в Интернет-сети: http://www.ecsn.ru
E-mail: ecsn@sciex.ru x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387 (Агентство "Роспечать")**

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ □ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г., выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

© Экономические науки, 2011

Подписано в печать 10.11.2011 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 26,51 (28,5). Уч.-изд. л. 31,67. Заказ □

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Горохов А.Ю. Новые информационные программы стратегического управления в фармацевтической промышленности 7

Желаева С.Э. Временной механизм самоорганизации сложных неравновесных экономических систем 13

Гришаева Л.В. Методологические основы теории предпринимательства: вариант систематизации 17

Куц В.И. Эффективность отдельных форм реализации конкурентоспособности предприятий наукоемкого сектора промышленности 20

Фотина О.Э. Влияние кризиса 2008-2009 гг. на поведение домашних хозяйств в системе организационно-экономических отношений современной России 25

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Беглов А.Д. Становление и развитие экономических основ деятельности казачьих обществ в субъектах Российской Федерации 33

Саркисов Г.И. Развитие торговых марок в современных условиях 37

Рашидова И.А. Инвестиционная деятельность как фактор инновационного развития региона 43

Пронская О.Н. Оценка воспроизводства земельных ресурсов 46

Ашхотов А.М. Социальные приоритеты регионального развития 50

Жанказиев А.Х. Основные экономические детерминанты развития системы высшего образования 54

Сохроков Т.Х. Развитие государственных услуг в современной рыночной экономике ... 58

Тарасов Н.А. Кластерные принципы регионального развития 62

Волкодавова Е.В., Томазова О.В. Методический подход к обоснованию выбора стратегии восстановления нефтегазодобывающего оборудования 67

Игнатова М.В. Применение регрессионного анализа в исследовании рынка кирпича 71

Заманова Г.Н., Абдулманапов С.Г. Основные направления совершенствования государственной поддержки развития сельского хозяйства в регионе 75

Абдулманапов С.Г., Рамазанов М.М. Современные тенденции развития промышленного производства и перспективы формирования промышленных кластеров в Республике Дагестан 79

Беглов А.Д. Территориальные и природно-ресурсные факторы хозяйственной деятельности казачьих сообществ в региональной политике устойчивого социально-экономического развития сельских территорий 84

Сафина Л.М. Состояние и перспективы повышения качества трудовой жизни работников посредством развития обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний 89

Красильников А.А., Щербакова А.А. Детерминанты цены на вторичном рынке недвижимости Санкт-Петербурга 93

Беглов А.Д. Государственное управление хозяйственной деятельностью казачьих сообществ как фактор устойчивого социально-экономического развития региона 100

Козенко К.Ю. Теоретические аспекты формирования контрактов в аграрных лизинговых отношениях 105

Шагайда П.А. Событийный маркетинг и его место в общей коммуникационной деятельности компании 109
Янбых Р.Г. Государственно-частное партнерство в области финансирования мероприятий по развитию сельской кредитной кооперации 113
Мельник А.Н., Мустафина О.Н. Деятельность промышленных предприятий на рынке электрической энергии и мощности в условиях его либерализации: проблемы и пути их решения 118
Матвеев В.В. Эффективное инфраструктурное обеспечение ускоренного развития высокотехнологических отраслей 123
Васильченко М.Я. Инновационный вектор развития агропромышленного комплекса России 127
Морозова Е.А. Формирование механизма государственно-частного партнерства в сфере оказания общественных услуг 132
Черкасов В.В. Структурные изменения в современной российской промышленности 137
Кириллова О.А. Основные этапы развития категории “основной капитал” 143
Борисов Е.И., Борисова Е.Е. Стратегические подходы к решению задачи формирования качественно новой инфраструктуры управления энергетическими компаниями с опорой на принципы интеллектуальной энергетики 148
Гордеева О.Г. Управленческий анализ в системе ценностно-ориентированного менеджмента 152
Лансков А.В., Фомин Е.П., Чумак В.А. Риск в предпринимательской деятельности 155

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Жукова В.В. Финансовая структура и модель бюджетирования в торговой компании 161
Шишакин А.А. Преимущества создания и деятельности вертикально интегрированных холдинговых компаний 165
Пилипенко О.И. Механизм преодоления кризиса ликвидности: российский опыт и зарубежная практика 169
Иванов Р.В. Особенности минимизации рисков коммерческих банков в условиях нестабильности финансово-экономической системы 175
Корчагина Е.В. Анализ применения требований Банка России для оценки качества кредитного портфеля 179

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Терешина В.В. Управление финансовыми ресурсами производственных предприятий 185
Алексеева С.В. Построение системы стандартов и регламентов в организации 189

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Гераськин М.И., Гришанов Г.М., Гришанов Д.Г., Щелоков Д.А. Исследование механизма конкурентного взаимодействия в условиях олигополии и олигопсонии 197
Крюкова Е.Г. Новый метод актуарного оценивания негосударственного пенсионного фонда 201
Гришанов Г.М., Гришанов Д.Г., Щелоков Д.А., Павлова А.В. Оценка влияния функции спроса на равновесное состояние конкурентной среды. Выбор оптимальной стратегии монополии 210

НЕКРОЛОГ

Памяти Смитиенко Бориса Михайловича (10-V-1947 - 04-XI-2011) 213

Annotations to the Articles 215

Экономическая теория

Новые информационные программы стратегического управления в фармацевтической промышленности

© 2011 А.Ю. Горохов
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье предлагаются новые программы управления производством, повышающие его эффективность на основе использования более совершенных методик.

Ключевые слова: потребительские предпочтения, стратегическое управление.

Успешное развитие промышленности России во многом зависит от внедрения новых программ управления, которому отводится чрезвычайно важная роль в промышленной деятельности, роль регулятора как прямой, так и обратной связи между потреблением и производством.

Развитие данных систем в России затруднено создавшейся непростой ситуацией, связанной с невыгодностью реализации главной задачи стратегического маркетингового управления - достижения максимальной потребительской удовлетворенности и повышения качества жизни, так как промышленное производство вообще стало сферой, невыгодной для приложения капитала. Характерный для российской экономики неуклонный рост цен, с одной стороны, заинтересовывает производителей в росте выпуска товаров, а с другой - сокращает емкость рынка. Специфика условий в отсутствие конкуренции привела к незаинтересованности многих производителей в росте выпуска товаров.

Ключевым и вместе с тем сложнейшим вопросом теоретической мысли и практической деятельности является выбор приоритетов социально-экономических преобразований. Необходимо смещение акцента на стимулирование деловой активности в промышленном производстве; обеспечение устойчивой мотивации предпринимательской и трудовой активности; повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом и внутреннем рынке; обеспечение экономической интеграции регионов и создание действенного экономического механизма, способного обеспечить функционирование национальной экономики как единого целого.

Специфический характер российской рыночной системы обусловливает то, что не все секторы экономики испытывают потребность в стратегическом маркетинге[1].

В литературе содержатся разноречивые, порой противоположные определения и трактовки стратегического маркетингового управления[2]. В новейших определениях маркетингового управления всегда присутствует внешняя среда[3].

В целом, отмечая существование консенсуса в понимании систем промышленного управления, мы подчеркиваем, что системы не имеют общепризнанной центральной теоретической основы, которая существует для многих других наук. Однако, несмотря на отсутствие центральной методологической основы, анализ базисных идей стратегического маркетингового управления, их реализации на эмпирическом уровне позволяет сделать вывод, что маркетинговое управление стало практической, синтетической, комплексной системой, органично связанной с социально ориентированным рынком.

В настоящее время развитие управления как науки происходит в условиях, характеризующихся перманентностью и динамизмом изменений, высокой степенью неопределенности окружающей среды, серьезными технологическими, экономическими, экологическими и социальными переменами. Это, естественно, в значительной степени обусловливает характер и закономерности развития концепции маркетингового управления. Первостепенное значение приобретает способность предугадывания будущего развития как внешней, так и внутренней среды. Именно в этом случае промышленная компания получит стратегическое конкурентное преимущество, последовательная реализация которого не только может создать предпосылки для адекватной реакции на изменения, но и обусловит целенаправленное воздействие на внешнюю среду и активное ее формирование.

По нашему мнению, ключевыми проблемами, характерными для российских условий и влияющих на качество стратегического управления, являются: неразвитость рыночных отношений в России, инертность компаний, несовершенство управления, связанного с отсутствием строго регламентированных, стандартных управленческих процедур, слабое понимание руководством принципов рыночной идеологии, недостаток соответствующего кадрового потенциала. Наиболее существенное значение при формировании стратегического управления в промышленной компа-

нии представляют вопросы, связанные с обеспечением информационной основы маркетингового управления, методов управления.

Первостепенным мы считаем создание нового управления, прежде всего в области анализа, прогнозирования и планирования, что обеспечивает последовательную реализацию всего управленческого цикла в системе, позволяет формировать структуру маркетинга компании и осуществлять реализацию его приоритетных функциональных обязанностей: исследование маркетинговой ситуации и прогнозирование ее развития; анализ и оценку рыночных перспектив компании; разработку маркетинговых программ и выбор средств их реализации. С этой целью мы полагаем необходимым разработать ряд методических положений, использование которых позволит существенно скорректировать процессы в промышленной компании, связанные с выработкой стратегических и тактических управленческих решений. Поиск с методологической точки зрения правильных путей реализации функций управления, безусловно, должен осуществляться в аспекте, непосредственно связанном с решением функциональных маркетинговых задач. С этих позиций, на наш взгляд, наиболее существенна для компании область сбыта, где выявляются все проблемы, возникшие в стратегии, управлении, организационной структуре компании, процессах, связанных с выработкой стратегических и тактических управленческих решений.

Мы полагаем, что наибольшую актуальность в рамках формирования методологии качественного управления в промышленной компании приобретают вопросы: сбора, обработки и предоставления структурированной внешней и внутренней маркетинговой информации; анализа, прогнозирования и планирования сбыта; стратегического планирования маркетинга. Эффективным методом для создания новых методик и моделей, которые могут применяться в отечественной промышленности, мы считаем подробный и рассредоточенный анализ.

По нашему мнению, необходим поиск стратегических решений в соответствии с принципами: 1) смещения, когда поиск стратегических решений в сферах производства, а затем и конкуренции смещается в сторону предпринимательства и инновации; 2) использования потенциала предприятия; 3) множественной реакции, т.е. сочетания двух составляющих: внешней и внутренней[4]; 4) функциональной стратегичности, поиска путей вхождения в различные рынки.

Рассматривая сущность, содержание и структуру стратегии, а также непосредственно связанные с нею элементы жизнедеятельности и развития компании, мы пришли к выводу, что тактика должна быть концептуальной основой разработки предпринимательской стратегии. Стратегическое предпринимательство должно предусматривать увеличивающуюся самостоятельность подразделений компании: максимальную близость к покупателю, его целевым сегментам; переплетение с местным самостоятельным бизнесом.

По нашему мнению, следует выделять проблему трансформации компании в ходе развития процессов стратегического предпринимательства в сеть предпринимательских подразделений с офисом центра. Причем если Х. Виссема рассматривал здесь как главную проблему “сохранение эффекта масштаба” крупной фирмы, что характерно для Запада, то в российском варианте стратегическое предпринимательство может увеличиваться до стратегического альянса в интересах координации и приобретения эффекта масштаба.

Сегодня отмечена определяющая тенденция в промышленности зарубежных стран - рост интегрированной маркетинговой коммуникации для получения конкурентных преимуществ. Поскольку российские фирмы уже развивают рекламную, марочную и ценовую стратегии продвижения товара, зарубежный опыт в этих областях представляет для них значительный интерес.

Требования к стратегическим целям компании разрабатываются с помощью модели “SMART”, согласно которой правильно сформулированные цели должны быть простыми и конкретными, измеряемыми или оцениваемыми, амбициозными, но достижимыми, соответствующими общему направлению развития компании и реалистичными с точки зрения усилий и требуемых ресурсов с четко определенными временными границами. Процесс выбора целей позволяет определить конкретные секторы рынка, что, в свою очередь, дает возможность подготовить конкретный набор маркетинговых средств для собственного позиционирования в пределах выбранных секторов рынка относительно конкурентов. Всегда необходимо рассматривать варианты альтернативных стратегий[5], при разработке которых возникает возможность корректировки и последующего дополнения одной стратегии элементами другой[6].

Качественные программы должны соответствовать выбранным стратегиям достижения конкурентоспособности, что обеспечивается предоставлением потребительских ценностей на рынке в большем размере, чем у конкурентов, и базируется на сильных сторонах и конкурентных возможностях компании. В случае применения ком-

бинации из нескольких основных стратегий возможно также использование комбинированных маркетинговых программ.

Исходя из теоретических основ формирования стратегических программ, а также учитывая специфику работы компании, можно выделить составные части концепции стратегической маркетинговой программы для ЗАО "Инфамед": характеристика основных элементов маркетинговой среды; анализ рыночных возможностей и оценка конкурентного преимущества компании; характеристика маркетинговых стратегий; анализ маркетинговых коммуникаций; разработка маркетинговых программ в зависимости от положения на рынке и осуществляемой маркетинговой стратегии.

Компания "Инфамед" является клиентоориентированной, что определяется постоянным отслеживанием и анализом потребностей своих клиентов и рынка в целом; стремлением к соответствию компании статуса надежного делового партнера (за счет высокого качества предлагаемых товаров, четкого и качественного выполнения услуг, а также гибкой ценовой политики).

Компания обладает рядом конкурентных преимуществ и имеет все возможности для успешной деятельности на рынке фармацевтической продукции. Ведущийся в компании постоянный анализ то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу ее стратегии.

Движение продукции ЗАО "Инфамед" на рынке, адекватное особенностям ее рыночной деятельности, отображено на рис. 1.

издержкам. Одной из стратегий компании ЗАО "Инфамед" является выход на новые рынки сбыта. Основные потенциальные рынки - это рынки стран СНГ, Азии, Индии и Китая.

Специфика бизнеса компании определяет направленность изучения конкурентов данного рыночного сегмента по поведению собственных клиентов. Стремление к максимизации предоставляемой совокупности потребительских ценностей, а также анализ реакции потребителей позволяют ЗАО "Инфамед" перейти на уровень компании - претендента на лидерство. В отличие от классического понятия позиционирования товаров и услуг, позиционирование компании "Инфамед" должно быть направлено на позиционирование стиля предоставляемых потребителю ценностей, что включает в себя преподнесение отличительных особенностей препарата, производимого фирмой.

Для компании "Инфамед" более актуальным является позиционирование фирмы среди конкурентов. Такое позиционирование может осуществляться посредством концентрации внимания на собственных конкурентных преимуществах, практически монопольном положении на рынке, а также поиске и реализации дополнительной потребительской ценности, не имеющей аналогов у конкурентов.

Фундаментом позиционирования для ЗАО "Инфамед" выступают такие составляющие маркетингового потенциала, как: привлекательная ассортиментная и ценовая политика; оперативность, компетентность и доброжелательность персонала; высокая внутрифирменная культура. Именно эти показатели при анализе маркетин-

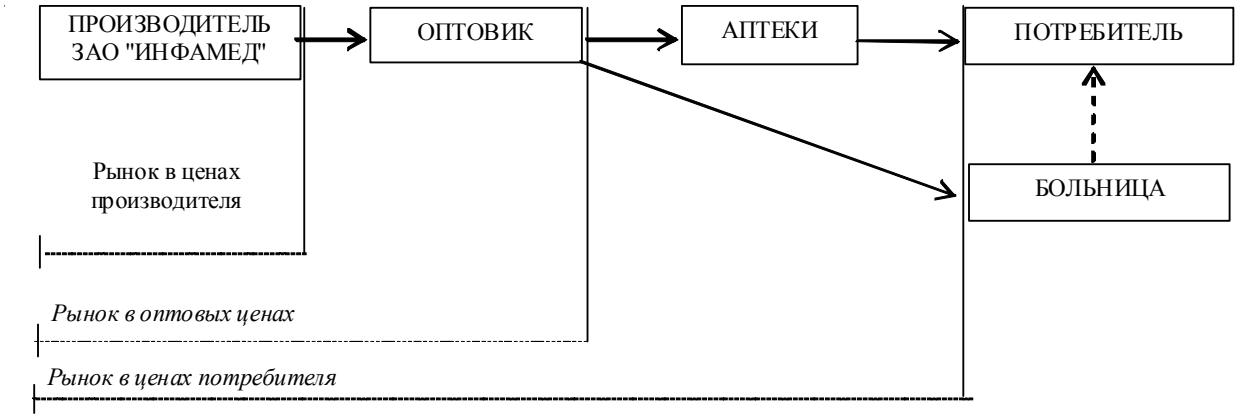


Рис. 1. **Движение продукции ЗАО "Инфамед" на рынке**

Опираясь на состояние потенциала и конкурентных преимуществ компании "Инфамед", мы считаем, что для фирмы, развивающей свою деятельность на российском рынке, наиболее приемлема интеграция стратегий превосходства по

гового потенциала определяются в качестве ключевых факторов успеха компании "Инфамед", и именно их следует наращивать.

Фирме "Инфамед" необходимо использование инструментов внешнего, внутреннего и двух-

стороннего маркетинга. Реализация данной стратегии возможна посредством: обоснованного расширения ассортимента предоставляемой продукции; изменения графика работы сервисных специалистов (например, круглосуточно); упрощения оформления заявки на предоставление товаров (например, он-лайн). При этом главная задача обеспечения максимально возможного уровня потребительской ценности для клиентов состоит в том, чтобы по возможности превысить их ожидания по отношению к качеству предоставляемых услуг.

Одной из основных для фирмы "Инфамед" является стратегия ассортимента и экономии, которые являются доминирующими в процессе удовлетворения потребностей клиентов.

Уровень расходов на стимулирование сбыта в компании "Инфамед" на сегодня определяется в основном методом расчета от наличных средств, хотя во внимание принимается и метод расчета, исходя из целей и задач. Бюджет маркетинга компании разрабатывается на основе собственных ресурсов, а также на основе планируемого эффекта маркетинговых мероприятий.

Рыночные проблемы фирма "Инфамед" решает средствами качественных маркетинговых коммуникаций, которые состоят в значительном выделении фирмы среди ее конкурентов, а также в привлечении новых потребителей и удержании уже существующих. Для решения этих проблем компанией на различных этапах деятельности используются следующие инструменты маркетинговых коммуникаций: наличие собственного корпоративного сайта; распространение рекламы компании в Интернете (поисковые системы, тематические сайты, баннерообменные сети и т.д.); рассылка релизов с важными новостями компании (расширение ассортимента товаров, изменение цен, другие новости компании); участие компании на ведущих профильных выставках и распространение на них своих фирменных материалов; использование в качестве средств PR заказных статей в средствах массовой информации и специализированных журналах.

Основное направление развития компании заключается в создании прочных, долговременных взаимоотношений с потребителями на основе максимального удовлетворения их потребностей. Для ЗАО "Инфамед" это означает финансовую стабильность, для потребителя - экономию средств и времени при должном качестве товара и уровне обслуживания, а значит, максимально позитивный уровень эмоций при обращении в компанию. В связи с этим на первый план при разработке маркетинговых программ ЗАО выходят аспекты создания благоприятного имиджа организации, формирующегося на основании не только предложения товаров, но и доверительного общения с потребителем, желания узнать его настоящие и будущие нужды.

Основными задачами медиаплана ЗАО "Инфамед", влияющими на выбор используемых средств, выступают: географические критерии (страна, регион, область, город); социально-демографические критерии целевой группы (пол, возраст, уровень дохода и т. д.); потребительские характеристики (частота покупок, предпочтение брендов).

В целях выяснения оценки реальной практики ряда промышленных компаний ("СИА", "Протек", "Катрен", "Генезис", "Аптека-Холдинг", "Морон", "Шрея", "Авеста Фармацевтика", "Северо-Запад", "Авикон") был проведен экспертный опрос в период с июня по июль 2007 г. Большинство руководителей (73 %) отметили, что в последнее время особенно сильно влияют на деятельность их компаний именно внешние факторы, среди которых, по мнению экспертов, наибольшее воздействие на результаты деятельности компаний оказывают экономические условия (их отметили 87 % руководителей), потребители (63 %), поставщики (63 %) и посредники (55 %) (рис. 2). Вместе с тем в ходе опроса эксперты обращали внимание на факторы микросреды. Влияние социокультурного окружения на результаты деятельности компаний отметили только 10 % экспертов, политических условий - 17 %, научно-технического развития - 30 %. Как показывают результаты исследования, данные факторы могут иметь решающее значение для компаний. В связи с этим автор делает вывод о том, что еще не все руководители достаточно четко представляют значение факторов внешней среды в работе своих компаний.

Было выяснено, что информация о факторах внешней среды часто имеется в недостаточном объеме, она не всегда достоверна или несвоевременна. Кроме того, было выяснено, что сбор, анализ и передача информации в значительной мере осуществляются нецеленаправленно, спонтанно и случайно (за исключением тех служб, которые специально созданы для этих целей, - отделов маркетинга, научно-технической информации, юридических отделов и других аналитических подразделений). Поэтому сегодня информация о внешней среде в компаниях в значительной степени разрозненна и не дает о ней целостного представления. Кроме того, многие руководители (63 %) сами отмечали, что представляют будущий характер внешней среды только интуитивно, а некоторые (25 %), что вообще

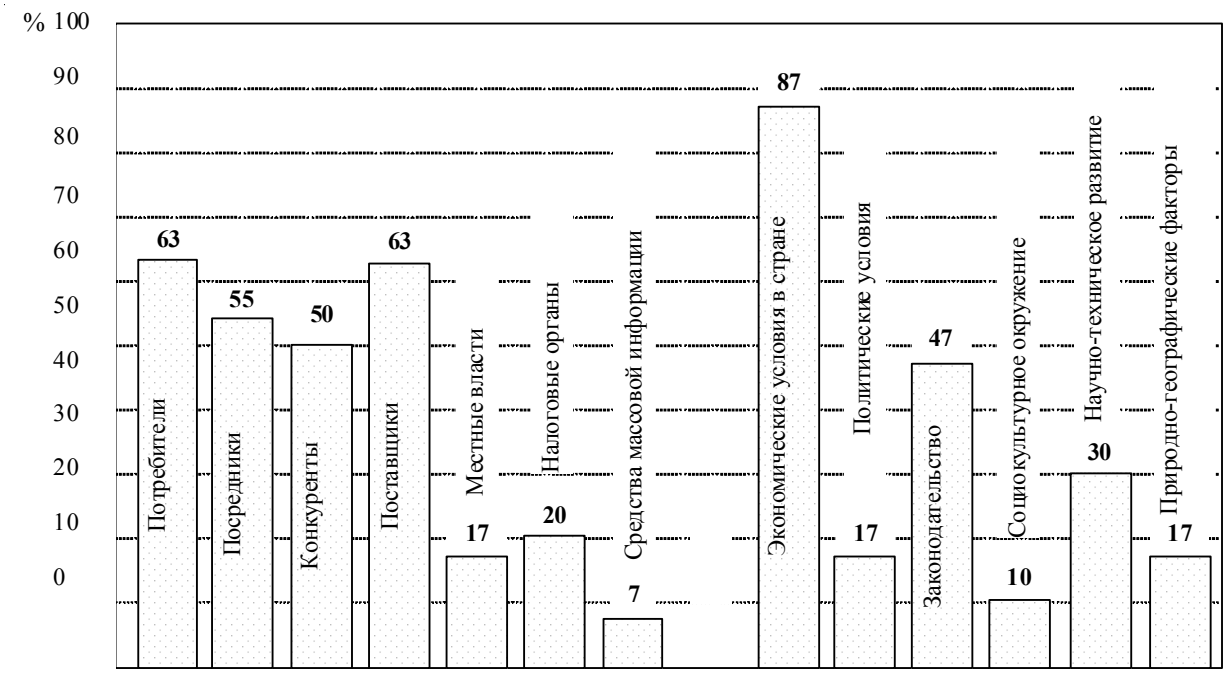


Рис. 2. **Влияние факторов внешней среды на результаты деятельности компаний, согласно экспертному опросу**

практически не имеют о ней должного представления. Одной из главных причин подобного положения является отсутствие четких методических рекомендаций по комплексному исследованию внешней среды. Кроме того, это обусловлено неудовлетворительным информационным и другими вилами взаимодействия между различными подразделениями, недостатком квалифицированных кадров и, прежде всего, специалистов по маркетингу, а также отсутствием или нехваткой необходимых финансовых ресурсов.

Согласно разработанной автором методике, процесс комплексного исследования внешней среды в промышленных компаниях должен проводиться в последовательности этапов и процедур, представленной на рис. 3.

На первом этапе необходимо определить цель исследования, в качестве которой должно быть регулярное и своевременное предоставление руководителям компании разнообразной информации о внешней среде для устранения или снижения уровня рисков при принятии управленческих решений. Затем должна быть разработана программа исследования, в которой определяется необходимая информация, источники и методы ее сбора и анализа, методы прогнозирования факторов внешней среды, а также конкретные исполнители исследований, календарный план и сроки предоставления полученных результатов.

Следующим этапом должен быть поиск и сбор информации о внешней среде для разработки и принятия стратегических решений. Для получения исчерпывающей информации о потребителях, конкурентах и других субъектах рынка, относящихся к микросреде, следует собирать первичную информацию с помощью методов наблюдения, опросов и экспериментов.

Параллельно со сбором информации о внешней среде для решения стратегических задач должен осуществляться мониторинг внешней среды, необходимый для своевременного принятия управленческих решений уже при появлении “слабых сигналов” каких-либо изменений во внешней среде.

После сбора информации ее следует соответствующим образом обработать, проверяя на достоверность и непротиворечивость, затем систематизировать по отдельным факторам внешней среды.

На этапе анализа собранной информации при помощи методов экстраполяции, структурно-аналитических и экспертных методов требуется определить состояние внешней среды и выявить открывающиеся для компании возможности и угрозы.

Для разработки стратегических планов компании и их ежегодной корректировки необходимо проводить прогнозирование внешней среды. При этом могут быть использованы методы экстраполяции, структурно-аналитические и экспертные методы.

Заключительным этапом исследования внешней среды является подготовка и предоставление отчета руководству, содержащего основные

Рис. 3. **Последовательность этапов и процедур исследования внешней среды в промышленных компаниях**

выводы и результаты, рекомендации по использованию новых возможностей во внешней среде или устранению (минимизации) угроз для компании.

---

[1] Так, некоторые отрасли, где спрос далеко опережает предложение, по-прежнему живут еще в эре производства. Есть сферы, которые вступили в эру продаж, где производителю уже необходимо убеждать в преимуществах своего товара.

[2] Forsyth. Everything you need to know about marketing. 2005. □ 7. P. 16.

[3] См.: *Don CoMiller*. Total Marketing-Management's Toint of View // Third Regional Industrial Marketing, Conference, American Marketing Association, Columbus, Ohio, March 31. 2000; *Gerry M.* Rosenberg, Dictionary of Business and Management. N.Y., 2005. P. 201; *Kotler Ph., Clarke R.H.* Marketing for health care organizations. N.Y. 2007. P. 5.

[4] Что касается внешней составляющей, то у классиков она представлена достаточно полно и связана с выбором приоритетов (См.: *Ансофф И.* Стратегическое управление. М., 1999; *Ackoff R.* Creating the Corparate Future: John Wiley, 1981; *Карлоф Б.* Деловая стратегия: пер. с англ. М., 2001; *Портер М.* Международная конкуренция. М., 1993.

[5] *Кузнецов В.С.* О стратегической альтернативности // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. □ 2.

[6] Распространено ошибочное соотнесение альтернативных стратегий с основными типами стратегий. Разница между альтернативными стратегиями и типами стратегий состоит в конечном результате. Стратегические альтернативы имеют перед собой одну общую цель, но используют различные средства ее достижения. Так, в рамках одной типовой стратегии может быть несколько альтернативных. Стратегические альтернативы могут быть сформированы различными способами и на основе различных методов анализа (*Котлер Ф., Армстронг Г.* Основы маркетинга / пер. с англ. под ред. Н.В. Шульпиной, М., 2003).

Поступила в редакцию 02.10.2011 г.

Временной механизм самоорганизации сложных неравновесных экономических систем

© 2011 С.Э. Желаева
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ
E-mail: zhelay@yandex.ru

Автором в качестве объекта исследования рассматриваются неравновесная экономическая система и процесс ее самоорганизации под воздействием активных свойств энергии времени, способного ускорять и замедлять экономические процессы, накапливать или рассеивать энергию и энтропию системы, нести информацию и осуществлять механизм самоорганизации экономики и общества в целом.

Ключевые слова: время, энергия, самоорганизация, экономическая система, синергетика.

В качестве основных методологических подходов в исследовании временного механизма самоорганизации сложных экономических систем были использованы постулаты синергетики, являющиеся ключом к пониманию различных тенденций и изменений во времени, а также основные положения концепции активного времени Н.А. Козырева.

Синергетическая экономика как часть общей науки синергетики, по сути, относится к эволюционной ветви экономической мысли и изучает эволюцию (развитие во времени) сложных самоорганизующихся экономических систем, где основным источником сложности является неустойчивость и нелинейность в противоположность традиционному рассмотрению линейности, устойчивости, непрерывности и неизменности[1]. То, что в традиционном диалектическом описании развития структурно не анализировалось, а просто обозначалось как “скачок”, “перерыв постепенности”, “переход в новое качество”, в синергетике является предметом научного анализа.

Гипотеза активного времени Н.А. Козырева рассматривает время как субстанцию, обладающую активными физическими свойствами, которые влияют на все объекты и процессы, происходящие в системе, точно так же как и сами процессы, могут изменить свойства времени. В своих трудах Н.А. Козырев ввел в динамическое описание мира новую “активную” сущность, не совпадающую ни с веществом, ни с полем, ни с пространством в обычном их понимании, и назвал эту сущность “потоком времени”[2].

Степень активности времени Н. Козырев охарактеризовал как его плотность. В пространстве плотность времени неравномерна, она зависит от среды, где происходят процессы. Некоторые процессы ослабляют плотность времени и его поглощают, другие же, наоборот, увеличивают его плотность и, следовательно, излучают время. Тем самым посредством плотности времени, как его переменного свойства, устанавливается взаимосвязь всех процессов, происходящих в системе.

В геометрической интерпретации Козырев представлял ход времени в виде двух вращающихся волчков, один из которых находится в причине и вращается против часовой стрелки, поглощая время, а второй находится в следствии и вращается по часовой стрелке, излучая его. Два волчка представляют собой две воронки: одну - сворачивающую пространство в причине, и другую - разворачивающую пространство в следствии. Отсюда возникает и момент вращения, вызванный ходом времени. Таким образом, ход времени по Козыреву - это непрерывный процесс свертки-развертки пространства посредством временного механизма[3].

Отсюда напрашивается вывод, что раз есть процесс свертки-развертки пространства и, очевидно, это колебательный процесс, значит, он имеет фазу. То есть, когда, условно говоря, одно пространство системы находится в “развернутом” состоянии, вполне может быть, что некое другое пространство свернуто и наоборот. Таким образом, времени присуща фундаментальная асимметрия. Именно в этом суть главного постулата причинной механики.

Далее Козырев отмечает, что в причинно-следственном звене при определенных условиях возникают добавочные силы, обусловленные воздействием времени. Однако Н.А. Козыреву не удалось сформулировать исчерпывающее физическое определение добавочных сил.

Если предположить, что в качестве таких добавочных сил выступает энергия времени, то, с нашей точки зрения, причинно-следственный

временной механизм развития системы можно объяснить следующим образом.

Интерпретируя положения причинной механики, мы разделили экономические процессы на два взаимосвязанных вида: процесс-причина (точка-причина по Козыреву) и процесс-следствие (точка-следствие). Каждый процесс, происходящий в пространстве, имеет свое внутреннее время. В процессе-причине, который характеризуется замедлением активных свойств времени (уменьшением его плотности) и сжатием пространства, внутреннее время начинает отставать от внешнего времени системы. Происходит процесс накопления разности во времени. То есть, в то время как скорость протекания внешнего времени системы быстрее относительно скорости движения медленного процесса, удерживающего внутреннее время, происходит накопление разности во времени путем поглощения времени и его энергии. В ходе выравнивания внутренних часов медленного процесса относительно внешнего времени системы, т.е. в ходе увеличения активных свойств времени (плотности), выделяется добавочная сила - сила энергии времени. Данная сила прилагается к точке-следствию, приумножая энергию элементов системы, участвующих в процессе-следствии. Увеличение энергии вызывает рост энтропии как противодействующего энергии явления. Образующиеся потоки энергии и энтропии увеличивают скорость протекания процесса, и его внутреннее время опережает внешнее время системы. Далее за счет выравнивания разницы во времени, когда нивелируется превышение скорости внутреннего времени над внешним, происходит поглощение времени и добавочной силы его энергии соседними системами или подсистемами.

Таким образом, на основе действия активных свойств времени: излучения и поглощения - можно говорить о непрерывном процессе передачи и усвоения энергии времени.

Далее, на основе совместного использования основных положений теории временного потока Козырева и экономической синергетики исследуем временной механизм самоорганизации диссипативной системы, коей выступает и социально-экономическая система.

По нашему мнению, основными элементами, участвующими в самоорганизации сложной экономической системы, являются: экономический субъект, совокупный экономический процесс, экономическое время. Начнем с того, что каждый из данных элементов системы выступает в качестве источника энергии и информации.

Субъект в экономической системе предстает сразу в нескольких ипостасях: и как индивид, хозяйствующий самостоятельно, и как множества людей, принимающих совместные хозяйственные решения (т.е. включенных в “горизонтальные”, пространственные связи), и как множества людей, рано или поздно участвующих в присвоении результатов хозяйствования (т.е. включенные в “вертикальные”, временные связи). Другими словами, генерирующим потоком в экономической системе становится обмен информацией и энергией между хозяйствующими субъектами посредством движущих форм экономических отношений и связей - конкуренции и сотрудничества.

Наша идея, основанная на постулатах причинной механики, заключается в том, что время является потоком, излучающим или поглощающим энергию и несущим информацию. Тогда можно предположить, что замедление и остановка времени обрывают поток передачи информации, прежде всего из прошлого в будущее. В таком случае дальнейшее развитие системы не определяется прошлым и поведение системы перестает быть линейным. Будущее становится разновариантным (разновекторным), т.е. неопределенным, что означает наступление хаоса.

Согласно синергетической парадигме, понятие самоорганизации подразумевает способность сложных систем к упорядочению своей внутренней структуры. Это достигается регулярной сменой хаоса и порядка, когда в процессе выхода из состояния равновесия система достигает критического значения определяющих параметров - точки бифуркации. В точке бифуркации у системы появляется “выбор”, в котором присутствует элемент случайности, приводящий к выбору системой того или иного варианта (аттрактора) развития. При этом возникающие из хаотических состояний сложно организованные пространственно-временные структуры обусловливают эволюцию экономической системы как процесса развития и постепенного перехода от простого к более сложному состоянию.

Объединяя идеи автора об энергетической природе времени, основанной на концепции активного времени Н.А. Козырева, и положения синергетической теории о самоорганизации сложных систем, предлагаем рассмотреть следующую схему временного механизма самоорганизации экономической системы (см. рисунок).

При критическом значении параметров: замедлении времени, информационном вакууме и перенасыщении энергии и энтропии - происходит бифуркация и возникает новая ветвь решений и, соответственно, новое состояние.

Таким образом, посредством активных свойств времени из беспорядка возникает порядок с увеличением общей энергии системы, а

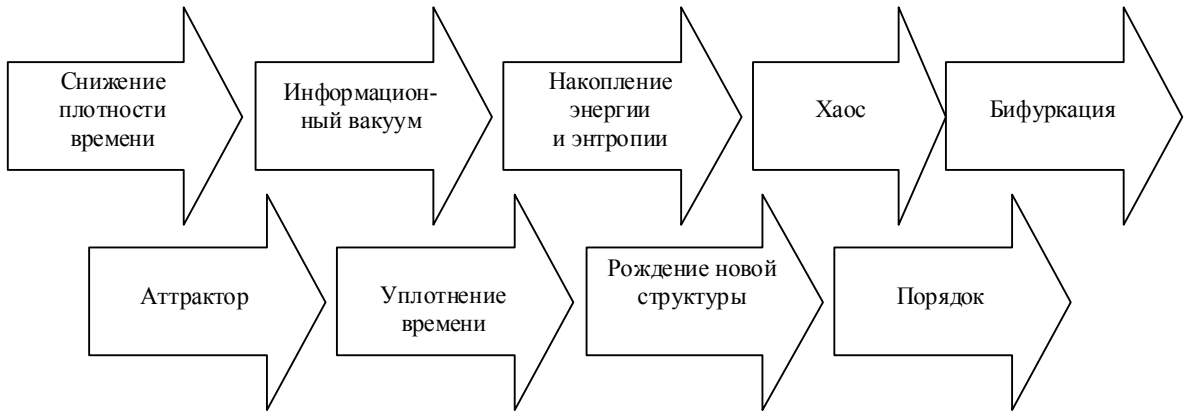


Рис. **Схема временного механизма самоорганизации экономической системы**

энтропия не просто приводит систему к дезорганизации, а становится прародительницей нового порядка. Время рождает хаос, который распространен в окружающем мире и нужен как стимул деятельности и является необходимостью развития сложной системы. И время же, точнее, взаимодействие его активных свойств с определенными процессами открытой системы, приводит к росту ее организации и упорядоченности.

На наш взгляд, предложенный временной механизм самоорганизации экономических систем можно совместить с традиционной последовательностью фаз жизненного цикла экономической системы - формированием, развитием, рецессией, депрессией. При этом каждая фаза цикла будет характеризоваться особой пространственно-временной структурой системы, которая определяется функциями элементов, его образующих (см. таблицу). Кроме того, совокупность процессов, протекающих в пространстве системы с различной скоростью и плотностью времени, позволяет классифицировать частные экономические процессы, образующие совокупный системный процесс, по четырем типам[4]:

1) основные процессы, составляющие ядро совокупного процесса системы;

2) вспомогательные процессы, поддерживающие своим функционированием основные процессы;

3) процессы, выполняющие связующую функцию в формировании совокупного процесса системы и функции его “жизнеобеспечения”;

4) процессы, препятствующие реализации совокупного процесса.

Такая классификация, по нашему мнению, позволит детально описать совокупный процесс экономической системы и его изменения во времени.

Рассмотрим подробнее содержательный аспект каждой фазы трансформации пространственно-временной структуры экономической системы, ее эволюцию.

1. Фаза формирования экономической системы

Возникновение экономической системы обусловливается взаимодействием спонтанных процессов по уплотнению времени, его активными физическими свойствами излучать энер-

Функции элементов экономической системы по стадиям ее жизненного цикла

Фаза	Экономическое время	Экономические субъекты и уровень их взаимоотношений и связей	Экономический процесс
Формирование (порядок)	Уплотнение, синхронизация скорости процессов	Согласованность экономических интересов, сотрудничество и конкурентное начало	Объединение основных, вспомогательных и жизнеобеспечивающих процессов в совокупный процесс
Развитие (распространение энергии и информации)	Излучение, ускорение процессов	Рост сотрудничества, конкуренции и конкурентоспособности	Распространение вспомогательных, жизнеобеспечивающих и препятствующих процессов
Рецессия (хаос)	Снижение плотности, замедление процессов	Снижение уровня согласованности экономических интересов	Преобладание препятствующих процессов, появление случайных событий
Депрессия (бифуркация)	Поглощение, десинхронизация скорости процессов	Рассогласование экономических интересов, снижение конкурентоспособности	Распад совокупного процесса и появление новых частных процессов

гию и передавать информацию субъектам хозяйствования. Хозяйствующие субъекты стремятся к интегрированию своих экономических процессов, порождаемых информационными потоками. Объединение процессов является следствием определенного уровня согласованности экономических интересов субъектов, которая может быть достигнута только в том случае, если скорость протекания частных экономических процессов каждого из субъектов, имеющих один и тот же экономический интерес, будет синхронизирована. Другими словами, синхронизация скорости основных, вспомогательных и поддерживающих частных экономических процессов каждого субъекта в совокупном экономическом процессе позволяет говорить об уплотнении экономического времени системы и формировании порядка.

2. Фаза развития экономической системы

Одним из источников развития экономической системы выступает уплотнение времени и его способность излучать, распространять информацию и энергию процессов хозяйствующих субъектов, вовлекаемых в совокупный процесс системы. Количество субъектов, стремящихся войти в совокупный экономический процесс, увеличивается, что ведет к ускорению течения экономического времени. Вхождение в общий процесс системы возможно лишь для субъектов, имеющих повышенный уровень конкурентоспособности. Конкурентные отношения между экономическими субъектами начинают распространяться наряду с отношениями сотрудничества и кооперации, что приводит к высокому уровню синхронизации не только вспомогательных и поддерживающих, но и препятствующих совокупному процессу следствий.

3. Фаза рецессии экономической системы

Фаза рецессии обусловлена снижением плотности времени экономической среды системы вследствие генерирования процессов, направленных на препятствование развитию совокупного процесса. По “мощности” они преобладают над вспомогательными и поддерживающими процессами-следствиями, что влечет рост энтропии. Экономическое время процессов замедляется. С учетом того, что скорости замедления у всех процессов различны, появляется тенденция десинхронизации экономического времени, в котором функционируют субъекты хозяйствования. Поток информации, поступающей в систему, замедляется, формируя у субъектов состояние неопределенности и повышенного риска. Уровень согласованности их экономических интересов снижается. Данные изменения сопровождаются ростом энтропии и наступлением хаоса в системе.

4. Фаза депрессии экономической системы

Фаза обусловлена необратимыми изменениями в экономической системе. Усиливается тенденция расщепления совокупного процесса на отдельные процессы-причины, рождающие новые для системы события. Экономическое время в выделившихся процессах замедляется и десинхронизируется, что вызывает рассогласованность экономических интересов субъектов хозяйствования, за счет этого понижается и их конкурентоспособность. Экономические интересы субъектов хозяйствования инициируют диверсификацию экономических процессов, в результате которой посредством бифуркации и выбора аттрактора начинается новый жизненный цикл системы, но уже в ином качестве.

Подводя некоторые итоги наших теоретических выкладок, отметим, что субъекты хозяйствования, экономические процессы и временной механизм их взаимодействия как основных элементов системы рассматривались в контексте абстрактной экономической системы без уточнения характеристик и типов развития этой системы. Это позволило, используя в качестве методологии исследования системно-синергетическую парадигму и теорию причинной механики, сформулировать общие теоретические основы временного механизма функционирования экономической системы. Предлагаемый консолидированный подход достаточно универсален и отражает системообразующее влияние времени на любом уровне и типах развития системы. Это относится и к структуре национального хозяйства страны или отдельного региона, и к структуре отрасли, а также к развитию любого экономического субъекта и индивидуума.

---

[1] *Занг В.-Б.* Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: пер. с англ. М., 1999. С. 17.

[2] *Козырев Н.А.* Избранные труды. Л., 1991. С. 448.

[3] *Возная Л.* Физика времени в прогнозировании финансовых катастроф // Вопр. экономики. М., 2005. № 8. С. 29.

[4] *Бияков О.А.* Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. Томск, 2004. С. 26.

Поступила в редакцию 02.10.2011 г.

Методологические основы теории предпринимательства: вариант систематизации

© 2011 Л.В. Гришаева
кандидат экономических наук, профессор
Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина
E-mail: grishaeva_lv@mail.ru

Сложившиеся в экономической науке направления исследования предпринимательства предлагается систематизировать не на основе общепринятого хронологического подхода, а на основе особенностей методологии разных экономических школ.

Ключевые слова: теория предпринимательства, концепции предпринимательства, функциональный подход, междисциплинарный подход.

Современный этап развития экономики актуализировал необходимость в систематизации экономико-теоретического знания о предпринимательстве по двум причинам: 1) предпринимательство выступает основой становления и неотъемлемым элементом канонически функционирующей рыночной экономики; 2) предпринимательская деятельность несет в себе предпосылки для качественного изменения в экономических отношениях современной системы хозяйствования.

Предпринимательство как социально-экономический феномен прошло значительный исторический путь развития. Однако в качестве особой (специализированной) области научного знания оно до настоящего времени находится в стадии осмысления и систематизации. Об этом свидетельствуют: часто используемый термин "эволюция теории предпринимательства", до сих пор нет единообразия в названии теории (ее называют теорией предпринимательства, теорией предпринимательской функции, теорией предпринимателя), отсутствуют четкие формулировки базовых понятий, различные теоретические подходы к основам предпринимательства в историческом контексте по-разному описывают пути его развития и становления.

Авторами учебного пособия "История экономических учений" (В. Автономов, О. Ананьин, Н. Макашева) данное обстоятельство объясняется тем, что "в истории экономической мысли теории предпринимательства и прибыли занимали несколько периферийное место. Отчасти это было связано с тем фактом, что они не получили распространения в Англии - стране, которая долгое время являлась лидером в экономической науке"[1].

Между тем недостаточная проработанность теоретических основ предпринимательства является одной из причин низкой эффективности государственных программ поддержки предпринимательства и неадекватности юридических норм реальным экономическим отношениям. В этой связи имеет место потребность в систематизации и концептуализации теоретического материала по проблемам предпринимательства.

Зарождение и развитие теории предпринимательства обычно рассматриваются в контексте развития экономической мысли, а различные концептуальные подходы к исследованию предпринимательства хронологически соотносятся с четырьмя этапами (направлениями, волнами - называют поразному) научного осмысления данного явления. Представляется, что подобная систематизация, достигнутая на основе хронологического подхода, носит описательный характер, а потому не дает ожидаемых результатов при ее применении. Более плодотворна, на наш взгляд, систематизация на основе особенностей методологического подхода разных экономических школ. Данный критерий позволяет выделить две группы концепций предпринимательства:

- концепции, использующие функциональный подход;
- концепции, использующие междисциплинарный подход.

Концепции, использующие функциональный подход, рассматривают предпринимательство не как самостоятельный предмет исследования, а в контексте функциональной роли предпринимательства в экономике. Отсюда название этих концепций - "концепции специфической предпринимательской функции". К этой группе концепций мы относим следующие.

- Концепция, в которой предпринимательство рассматривается через функцию, связанную с несением бремени риска или неопределенности. Это исследования А. Смита, Р. Кантильона, И. Тюнена, Ф. Найта.
- Концепция, рассматривающая предпринимательство как один из четырех базовых экономических ресурсов, наряду с трудом, землей и капиталом. Эту концепцию представляют исследования

Ж.-Б. Сэя и А. Маршалла. Главной функцией предпринимателя они считают функцию координации факторов производства и вводят в научный оборот понятие "специфическая предпринимательская функция", которая отличается от функций собственника факторов производства и менеджера. В большей степени это неоклассическое понимание предпринимательской функции как способа восстановления равновесия и приспособления к изменяющимся условиям рынка.

• Концепция, которую в научной литературе называют инновационной концепцией (иногда, модернизационной). Она связана с именем Й. Шумпетера. В рамках данной концепции предпринимательская деятельность представляется как функция новаторства, функция по осуществлению новых комбинаций ресурсов, реализуемых в системе экономических отношений по поводу создания нового материального блага, введения нового способа производства, новой организации дела, а также создания новых рыночных возможностей для целей хозяйственной практики. Вместе с тем Й. Шумпетер подчеркивает, что экономическая функция предпринимателя является дискретной (она выполняется только до тех пор, пока новая комбинация не превратится в рутину) и не закреплена навечно за определенным носителем. Из этого следует, что предпринимательство не формирует профессию или устойчивый общественный класс.

Новаторскую функцию предпринимателя Й. Шумпетер четко отделяет от функции капиталиста: предприниматель в чистом виде не обязательно обладает правом собственности на какое-либо имущество и, следовательно, не несет какого-либо риска. В то же время своим новаторским характером она отличается и от рутинных функций менеджера. Но предприниматель - это и не изобретатель, а в лучшем случае человек, экономически реализующий изобретения.

Как показало время, исследования Й. Шумпетера явились наиболее основательными и перспективными в создании теории предпринимательства. В современных условиях новаторство (инновационность) как основная специфическая функция предпринимательства рассматривается в работах П. Друкера, Э. Чемберлина и Дж. Робинсон.

К концепциям, использующим функциональный подход, на наш взгляд, следует отнести концепцию неоавстрийской школы (И. Кирцнер, Ф. Хайек, Л. Мизес, М. Ротбард и др.). В соответствии с этой концепцией предпринимательская деятельность является не только неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, но и необходимым условием ее эффективного функционирования. Как показали Ф. Хайек и И. Кирцнер, "рыночный процесс по своей природе является предпринимательским"[2]. Соответственно, предпринимательство рассматривается как категория рыночной экономики, неразрывно связанная с эволюцией последней. Самое краткое и емкое определение рыночной экономики звучит просто: "Экономика свободного предпринимательства".

В отличие от неоклассической теории, которая рассматривает рынок в терминах равновесия, а предпринимателя как второстепенную фигуру, экономисты неоавстрийской школы предлагают рассматривать рынок как непрерывный процесс реализации предпринимательских решений, а предпринимателя выдвигают на роль основной фигуры рыночных процессов.

Представителями неоавстрийской школы также поставлен вопрос о *взаимосвязи производственных и предпринимательских отношений* и сформулировано утверждение о том, что производственные отношения в условиях товарного производства приобретают форму предпринимательских отношений.

В концепции неоавстрийской школы развивается понятие *предпринимательской среды,* под которой понимается, прежде всего, рынок, так как рыночные отношения невозможны без экономической свободы, а предпринимательство органически связано с экономической свободой, которая дополняет свободу личную и позволяет предпринимателю развиваться на основе своих собственных взглядов и ценностей. При анализе предпринимательской среды неоавстрийская школа большое внимание уделяет таким факторам развития предпринимательства, как государственное принуждение и защита частной собственности, т.е. институциональным факторам. Однако анализ этих факторов не выделяется этой школой в специальное направление исследования.

Важно заметить, что для всех концепций специфической предпринимательской функции характерно рассмотрение предпринимательства как персонифицированного явления. Это значит, что при рассмотрении предпринимательства акцент неизменно делают на личном, субъективном аспекте этого занятия. Так, ключевым направлением исследований неоавстрийской школы является личность предпринимателя. Представители этой школы достаточно основательно рассматривают особые личностные качества предпринимателя и вопросы предпринимательской культуры. Основатель инновационной концепции, Й. Шумпетер не только отмечает тесную связь предпринимательской функции с особенностями личности предпринимателя, но и пытается их систематизировать. Он выделяет такие свойства предпринимателя: специфическая мотивация, требующая не удовлетворения потребностей, а активной деятельности ради создания "империи",

победы над соперниками и радости творчества; избирательный, но не глубокий интеллект; сильная воля; развитая интуиция.

Характеризуя концепции, которые объединяются под названием "концепции специфической предпринимательской функции", авторы учебного пособия "История экономических учений" делают такой вывод: "Теории специфической предпринимательской функции и предпринимательской прибыли как остаточного дохода нельзя назвать интефированными в основное неоклассическое течение экономической науки. Характерный для этих теорий неравновесный подход, подчеркивание неустранимой неопределенности и субъективных моментов, связанных с личностью типичного предпринимателя, противоречат неоклассической парадигме исследований"[3].

В настоящее время теория предпринимательства развивается преимущественно на более конкретном уровне анализа, соприкасающемся с прикладной экономикой и управленческими дисциплинами. Этот срез теории представляют концепции, использующие междисциплинарный подход. К таким концепциям мы относим теорию предпринимателя, развиваемую немецкой исторической школой, и институциональные концепции.

• Немецкая историческая школа, с одной стороны, сосредотачивается на анализе особенностей экономического поведения предпринимателя, а с другой стороны, для объяснения феномена предпринимательства используются психологические мотивы этой деятельности. В частности, в работах В. фон Зомбарта и М. Вебера дается трактовка предпринимателя как носителя специфического "духа", коренящегося в религиозных и нравственных устоях народа. Эта позиция до сих пор достаточно широко представлена в научной литературе по предпринимательству и позволяет констатировать формирование концепции предпринимателя, в которой предпринимательство рассматривается как особый тип экономического поведения личности с определенными ценностными ориентирами, специфической мотивацией и социальной ролью. "Достраивание" экономической модели предпринимательства "психологизмами" позволяет решать утилитарные задачи - совершенствовать организационную структуру производства, обеспечивать эффективное взаимодействие крупного и малого бизнеса, вырабатывать формы и методы конкурентной борьбы.

В работах представителей институционального направления экономической мысли (А. Гибб, Д. Джонсон, Р. Бруксбэнк, Э. Нельсон, Д. Стори, А. Ослунд и др.) сущностные аспекты предпринимательской деятельности анализируются в связи с ее управленческими аспектами, что привело к характеристике предпринимательства как особого регулирующего механизма, отличного от ценового и государственного регулирования, т.е. к определению предпринимательства как социального института. К нормам, формирующим институт предпринимательства, относят традиции организации хозяйственной деятельности (трудолюбие, бережливость, принципы предпринимательской морали и т.п.), а также формальные регуляторы в виде нормативов организации трудового дня, соглашений, законодательства и т.п. Этой концепцией исследуется зависимость предпринимательства от общественных институтов (в первую очередь, государственных), поскольку соответствующая конкретному рынку предпринимательская деятельность предполагает определенные институциональные условия, имеющие историко-генетическую природу.

Следует заметить, что во всех обозначенных выше подходах к исследованию предпринимательства присутствуют три компоненты, характеризующие это явление: личностная, экономическая и организационно-управленческая. Они органически взаимосвязаны, что проявляется в особом типе воспроизводства, который называют воспроизводством предпринимательского типа. Вместе с тем теоретические подходы к анализу предпринимательства различаются степенью концентрации внимания на какой-то одной из компонент. В частности, трактовки предпринимательства, предлагаемые немецкой исторической школой, акцентируют внимание на личностной компоненте; инновационной концепцией - на экономической и личностной компонентах; классической, неоклассической концепциями - на экономической компоненте; новоавстрийской школой - на личностной и организационно-управленческой компонентах; институциональной концепцией - на организационно-управленческой компоненте.

На наш взгляд, все обозначенные подходы к изучению предпринимательства, несмотря на их различия, имеют право на существование. Они отражают разные аспекты этого явления и связаны с эволюцией роли и места предпринимательства в процессе развития экономики. Эволюция содержательной и терминологической сущности предпринимательской деятельности связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, а также с уровнем развития научно-технического прогресса.

---

[1] История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2003. С. 300.

[2] *Кирцнер И.М.* Конкуренция и предпринимательство: пер. с англ. / под ред. А.Н. Романова. М., 2001. С. 26.

[3] *Уэрта де Сото Хесус.* Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция / пер. с англ. В. Кошкина; под ред. А. Куряева. М., 2008. С. 310.

Поступила в редакцию 03.10.2011 г.

Эффективность отдельных форм реализации конкурентоспособности предприятий наукоемкого сектора промышленности

© 2011 В.И. Куц
кандидат экономических наук
Московский государственный институт электроники и математики (технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

Последствия мирового финансового и экономического кризиса вызвали к жизни необходимость поиска реальных факторов ускоренного роста национальных экономических систем. В данном случае речь идет о реализации такого фактора роста конкурентоспособности национальной промышленности, как научно-техническое развитие промышленных предприятий. Он напрямую воздействует на способность национальной экономики производить конкурентные на мировом рынке товары и услуги, одновременно повышая уровень благосостояния своих граждан.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, конъюнктура мирового рынка, страны, конкурентные преимущества, экономический потенциал, рыночный потенциал.

Стратегическое управление с точки зрения исследуемых аспектов расширения конкурентных преимуществ на базе научно-технического развития промышленных предприятий - это использование выявленных закономерностей формирования и мультипликации новых межотраслевых технологических кластеров при осуществлении субъективных действий по выбору оптимальной логистической кривой движения технологий и при реализации стадий данного полного жизненного цикла в целях удовлетворения перспективных экономических интересов. Смысл стратегии ориентации на развитие конкурентных преимуществ заключается в своевременной концентрации усилий на создании и использовании достижений науки и обеспечении ресурсами динамики наукоемких и высоких технологий в интересах стратегических целей, создания условий для долгосрочной эффективности деятельности.

Специфика противоречий экономических интересов в сфере научно-технического развития заключается в пространственно-временном разрыве между затратами и результатами. Это объективно порождает разнонаправленность экономических интересов участников процесса развития. Автономное управление научно-технологическим развитием не может дать ожидаемых результатов. Государственное управление научно-техническим развитием промышленных предприятий может быть успешным лишь как составная часть всего хозяйственного механизма. При этом уровень централизации принимаемых решений должен обеспечивать единство технологической политики, не подрывая одновременно самостоятельности и ответственности основного экономического звена - промышленного предприятия.

Главная проблема экономического роста в среднесрочной перспективе заключается в резком снижении вклада в него внешних факторов. С учетом прогнозируемого роста мировых цен на нефть и увеличения экспорта сырьевых товаров прирост валового внутреннего продукта (ВВП) за счет внешних факторов составит в благоприятном варианте всего 0,4-0,6 процентного пункта (п.п.) в среднем за год, а в неблагоприятном - станет отрицательным[1].

Данное изменение в режиме развития имеет принципиальный характер. Оно означает, что практически весь прирост ВВП в среднесрочной перспективе может быть обеспечен только за счет повышения конкурентоспособности внутренне ориентированных производств. Это будет происходить в условиях открытия внутренних рынков и ужесточения конкуренции[2].

Адаптация российских компаний к открытию рынков и изменению характера конкуренции приведет к обострению противоречия между экономической эффективностью и социальной функцией компаний (поддержка занятости). В условиях дефицита квалифицированных трудовых ресурсов, вынуждающего компании поддерживать высокие темпы роста реальной заработной платы, сохранение конкурентных позиций на товарных рынках будет стимулировать сокращение занятости и, соответственно, обострение социальных проблем.

В режиме инерционного развития фактическая траектория роста ВВП будет все больше от-

клоняться от траектории не только его "удвоения за 10 лет", но и социально приемлемого роста (5 % в год).

В 2010-2012 гг. необходимо принять комплекс антикризисных мер, направленных на смягчение влияния глобального финансового и экономического кризиса. В зависимости от эффективности антикризисных мер средние темпы роста ВВП за этот период будут составлять от 1,5 до 4,5 %.

В случае более-менее успешной трансформации российской экономики и ее интеграции в мировую экономику, а также формирования национальной инновационной системы, согласно инерционному сценарию, средние темпы ВВП в 2012-2015 гг. составят около 4,2 %, согласно оптимистичному - около 6,1 %, а по реалистичному - около 5 %, что нацелено на то, чтобы в 2011 г. возникла новая "точка" поворота (изменения) тенденций развития национальной промышленности: наукоемкие производства снова начнут расти темпами, превышающими среднепромышленные.

А между тем в правительственных кругах западных стран, научно-технических сообществах и бизнесе сложилось вполне определенное мнение о необходимости рассматривать конкурентоспособность страны в сфере генерирования передовых технологий и в кратчайшие сроки их осваивать. Именно этот фактор выступает в условиях открытых постиндустриальных экономик важнейшим с точки зрения укрепления национальной экономики и национальной безопасности.

В начале XXI в. были определены четыре основные формы воздействия государства на науку и технику: ***во-первых***, это прямая поддержка через бюджет разработки, коммерциализации и внедрения новых продуктов и технологий; ***во-вторых***, это косвенная поддержка через фискальные меры и налоговую политику, а также административное регулирование в данной области; ***в-третьих***, поддержка через инвестиции в систему образования, так как в новых условиях для эффективной реализации технологий требуется новая рабочая сила и менеджмент; ***в-четвертых***, поддержка критических элементов хозяйственной инфраструктуры, жизненно необходимой для функционирования современной экономики.

В области организации национального промышленного потенциала было обращено внимание на два феномена. Во-первых, правительство в своей промышленной политике должно исходить из того, что современная промышленность высоких технологий имеет тенденцию концентрироваться в определенных регионах (так называемый "феномен Силиконовой долины"). Ранее это было связано с наличием в каком-либо регионе ключевых для развития отрасли природных ресурсов. Современная промышленность высоких технологий, как правило, слабо привязана к естественным ресурсам. Но она очень чувствительна к качеству "человеческого потенциала" и информационной среде. Новые кластеры высокотехнологичных фирм во многом дополняют друг друга, создавая информационную, культурную и другие среды в регионе их расположения, которые приводят к росту совокупной эффективности как отдельных фирм, так и всей совокупности фирм в кластере. Одновременно необходима программа расширения информационного обмена между фирмами, совместные меры по формированию новых рынков и т.п. Во-вторых, очевидным феноменом стала необходимость поддержки правительством гибкой организации производства, которая стала возможной только с широким использованием информационных технологий как на самих фирмах, так и для межфирменных коммуникаций. В этих целях необходима разработка специальной программы поддержки интеграции промышленных предприятий.

Кроме того, Россия должна следовать примеру Евросоюза, характерной особенностью политики которого в 90-е гг. XX в. и в начале XXI в. стал акцент на построение национальных инновационных систем и повышение роли "человеческого капитала" как главных источников повышения конкурентоспособности национальной социально-экономической системы[3].

Специфика противоречий экономических интересов в сфере научно-технического развития заключается в пространственно-временном разрыве между затратами и результатами. Это объективно порождает разнонаправленность экономических интересов участников процесса развития. Поэтому автономное управление научно-технологическим развитием не может дать ожидаемых результатов. Государственное управление научно-техническим развитием промышленных предприятий может быть успешным лишь как составная часть всего хозяйственного механизма. При этом уровень централизации принимаемых решений должен обеспечивать единство технологической политики, не подрывая одновременно самостоятельности и ответственности основного экономического звена - промышленного предприятия.

На основе проведенного исследования следует сформулировать целевую функцию наукоемкого сектора национальной промышленности, которая предполагает обеспечение макроэконо-

мического роста в стране в долгосрочной перспективе и потребностей всех групп потребителей за счет создания достаточного научно-технического задела в разработке и внедрении "технологий широкого применения".

Осуществленный анализ позволил предложить следующие конкретные меры по формированию механизма повышения наукоемкости промышленного производства в стране:

1. Для реализации последовательной и скоординированной политики повышения наукоемкой структуры промышленного производства в России необходимо:

1) возложить на существующее министерство или специально созданное агентство ответственность за разработку, реализацию и координацию действий по стимулированию роста наукоемкости производства в различных секторах экономики;

2) совершенствовать процедуры сбора и анализа данных о наукоемкости во всех секторах экономики. Эта необходимость обусловлена тем, что существующие процедуры регулирования, преувеличенные прогнозы роста спроса на наукоемкую продукцию и неопределенность в отношении перспектив дальнейшего развития экономики могут помешать развитию конкурентного рынка наукоемкой продукции и, следовательно, повышению значимости наукоемкой структуры национальной промышленности.

2. Требуется выявить основные препятствия на пути повышения наукоемкости во всех секторах экономики и систематизировать их по приоритетности:

1) несовершенная методология ценообразования и установления тарифов на ряде ресурсов. Методология установления тарифов, например, на электроэнергию в России препятствует долгосрочным инвестициям наукоемких предприятий в инновационные проекты;

2) приоритет строительства новых мощностей. Инвестиции в повышение наукоемкости производства в 3 раза дешевле, чем строительство новых производственных структур. Тем не менее промышленные предприятия постоянно недооценивают возможности внедрения инновационных технологий как альтернативы новому строительству. Это обусловлено тем, что прибыль компаний (как на конкурентных, так и на регулируемых рынках) часто пропорциональна уровню продаж или увеличению основных активов. Доходы же от инвестиций в наукоемкие проекты, наоборот, часто получают индивидуальные потребители, а не компания-производитель, по крайней мере, в краткосрочной перспективе;

3) завышенные прогнозы роста спроса на промышленную продукцию в России, также способствующие инвестированию в строительство новых источников, а не в повышение наукоемкости. Минэнерго России, например, прогнозирует, что спрос на электроэнергию в России будет расти почти на 5 % в год, однако эти прогнозы основаны на данных чрезвычайно холодной зимы 2005/2006 года, когда рост потребления электроэнергии составил 4,2 % (по сравнению со средним показателем за предыдущие годы 2,4 %), и поэтому могут быть завышенными. Другими словами, инвестиции в наукоемкие проекты рассматриваются как неадекватные задаче обеспечения спроса, растущего такими высокими темпами покрытия;

4) риск замедления экономической динамики. Некоторые инвесторы и эксперты видят риски, связанные с тем, что правительство может приостановить или не завершить процесс либерализации взаимосвязей в экономике и т.п.

3. Необходим детальный анализ и поиск оптимальных решений для каждого сектора повышения неукоемкости производства. Созданные методики решения проблем следует дифференцировать по времени на подготовку и требуемому объему средств для реализации, а также по микро- и макроэкономическим эффектам. Условно все меры следует объединить в три группы "Меры быстрой отдачи", "Базовые меры" и "Высокозатратные, высокоэффективные меры" (названия групп отражают такие параметры, как время на подготовку, затраты на реализацию и эффект):

1) меры быстрой отдачи включают такие мероприятия, которые можно разработать менее чем за 1 год и которые могут иметь значительный эффект при умеренных затратах. К ним относятся:

- информационная кампания по повышению уровня осведомленности в вопросах повышения наукоемкости производства;
- увеличение сроков бюджетного планирования, введение права распоряжаться сэкономленными затратами за счет введения инновационных технологий широкого применения, а также установление правил закупок, стимулирующих использование инновационных технологий;
- широкое использование в инновационных проектах частно-государственного партнерства;

2) базовые меры представляют собой основу политики повышения наукоемкости, способствуют более быстрому осуществлению финансово оправданных инвестиций и к ним следует отнести:

- стандарты по внедрению определенного уровня инновационности оборудования в промышленное производство;

• программы управления спросом;

• повышение наукоемкости производства как условие предоставления субсидий на проведение капитального ремонта;

• скоординированные планы по разработке и внедрению "технологий широкого применения";

• стимулирование финансирования наукоемких проектов банками и лизинговыми компаниями;

3) высокозатратные, высокоэффективные меры нацелены на устранение основополагающих причин низкой наукоемкости и способствуют повышению финансового потенциала до уровня экономического потенциала. Они связаны со значительно более высокими начальными затратами, однако большинство из них также гарантирует более существенную экономию ресурсов. Комплексная реализация мер пока не началась, заметны лишь первые шаги на стадии их разработки.

Первое по значимости - институциональное обеспечение вертикальных взаимосвязей "правительство - предприятие" в сфере повышения наукоемкости промышленного производства. Оно может быть реализовано следующим образом:

1) Государство, требуя проведения обязательных комплексных обследований для крупных предприятий, должно стимулировать их к разработке плана повышения наукоемкости их производства, а выделив субсидии на реализацию таких мероприятий, будет генерировать рост объемов производства и занятости. Это приведет к дополнительным налоговым поступлениям, которые и окупят затраты на субсидии. Так, каждая единица экономии за счет повышения наукоемкости производства в промышленности даст еще единицу дополнительной экономии по всей межотраслевой цепочке, что расширяет потенциал экспорта промышленной продукции и дает дополнительные доходы бюджета. В этой связи правительство должно также оказывать грантовую помощь предприятиям в разработке программ повышения наукоемкости их производства.

2) В рамках добровольных соглашений - партнерств власти и бизнеса по повышению наукоемкости производства - правительство в лице определенного министерства (или агентств) должно подготовить и заключить с промышленными ассоциациями соглашения о целевых показателях повышения наукоемкости основных видов промышленного производства. Региональные администрации могут заключать подобные соглашения с предприятиями, расположенными на их территории, подобно тому как в Китае действует программа для 1000 самых энергоемких предприятий, на долю которых приходится 48 % всего потребления энергии промышленностью.

Предприятиям и холдингам, принявшим такие обязательства, могут предоставляться льготы и субсидии на закупку технологий широкого применения или пониженные ставки налогов. Кроме того, они будут тем самым демонстрировать свою социальную ответственность, а их кредитный рейтинг будет повышаться за счет их инновационной активности.

3) Для реализации стратегии роста наукоемкости производства в качестве целевой функции управления предприятием необходимо повысить статус лица, отвечающего в целом за состояние дел на предприятии. Стандарты повышения наукоемкости производства должны устанавливаться в соответствии с положениями ИСО 9000/14000 и обеспечивать формат для интеграции управления издержками предприятий. Центральными звеньями этой системы должны стать целевые Центры по эффективному использованию ресурсов и распространению технологий широкого применения, задания и "план повышения наукоемкости продукции". Целевые задания для предприятия могут устанавливаться на основе целевых соглашений для промышленных ассоциаций или крупных холдингов, производящих наиболее инновационно емкую продукцию. Для успешной реализации "плана повышения наукоемкости продукции и производства" необходима координация деятельности различных подразделений предприятия, наличие политики и процедур закупки нового оборудования, мониторинг важнейших индикаторов повышения наукоемкости и постоянная демонстрация руководству эффектов от реализации этих плана. Важным является развитие системы технического учета ресурсов на уровне агрегатов, компьютеризация обработки данных и поэтапный выход на диспетчерскую ресурсопотребления. Важно также развивать имеющуюся на многих предприятиях систему нормирования расхода ресурсов.

4) Государство должно институционально обеспечить приоритет промышленных систем, инжиниринг которых производится по критериям наукоемкости, надежности, повышения общей производительности и снижения издержек. Для оптимизации промышленных систем необходимо разрабатывать ресурсный баланс предприятия и генеральную схему развития технологий широкого применения предприятия, в рамках которой должны определяться основные технические решения; обеспечить гибкость реализации

проектов; обеспечить возможности введения в эксплуатацию отдельных компонентов системы по требованию потребителей. Оптимизация предусматривает реализацию всех проектов со сроками окупаемости менее 2 лет.

5) Государство должно оказывать финансовую поддержку предприятиям, инвестирующим в повышение наукоемкости производства. Эта поддержка может иметь форму возмещения части затрат на уплату процентов. Могут быть предоставлены субсидии из федерального бюджета в случаях осуществления проектов, направленных на инновационные технологии и повышение наукоемкости произведенной продукции при установке максимально эффективного оборудования и использовании вторичных ресурсов. Другие инструменты - ускоренная амортизация нового оборудования; инвестиционный налоговый кредит.

Специальные пакеты финансовой поддержки могут применяться при реализации типовых проектов повышения наукоемкости на промышленных предприятиях с минимальными рисками, т.е. речь идет о "технологиях широкого применения".

6) Часть экономии следует использовать на материальное стимулирование службы главного, отвечающего на предприятии за наукоемкость оборудования и производства на продолжение реализации программы инновационных преобразований. В настоящее время в России основная часть капиталовложений в энергосбережение, например, финансируется за счет собственных средств предприятий. При обосновании финансирования проекта за счет собственных средств важно определиться с направлением использования полученной экономии. Она может быть полностью изъята на прочие нужды предприятия. Такая схема не мотивирует участников реализации программы. Или может быть запущен револьверный механизм, когда последующие этапы программы повышения наукоемкости реализуются за счет экономии, полученной на предшествующих этапах.

7) Необходимо разработать стандартизированные банковские технологии финансирования проектов по повышению эффективности производства в промышленности. Возможна схема, когда для проекта, разработанного с привлечением гранта от правительства, залоговые требования и другие требования по повышению рисков могут быть существенно снижены. Упрощенный процесс разработки, анализа и оценки проектов может помочь минимизировать накладные расходы и снизить риски. Это может оказаться несложным, так как по многим технологиям, хорошо зарекомендовавшим себя на рынке, процесс разработки проектов достаточно прост, а конечные потребители и финансовые институты достаточно хорошо осведомлены о рисках. Можно сравнительно легко действовать по шаблону при разработке и оценке новых проектов.

8) Следует формировать условия для развития инновационного сервисного бизнеса в промышленности. Предприятие может заключить контракт - соглашение об услугах с сервисной компанией (СКО), которая берет на себя комплексную ответственность за инжиниринговые, строительные и финансовые вопросы. Предприятие-клиент имеет дело только с СКО, а та, в свою очередь, уже с поставщиками оборудования, субподрядчиками и финансовыми институтами. Обычный проект с жестким технологическим заданием заменяется более гибким итеративным процессом, в котором техническое задание может модифицироваться в зависимости от параметров функционирования оборудования и технологических карт. СКО берет на себя ответственность за функционирование проекта и получает оплату за счет части, сэкономленной в результате реализации проекта затрат. СКО гарантирует, что экономия будет достаточной, чтобы покрыть капиталовложения в ограниченный промежуток времени, и несет риск в любой момент времени на сумму проектных затрат, которые остались непокрытыми. СКО либо прямо обеспечивает финансирование, либо организует финансирование проекта каким-либо финансовым институтом. В последнем случае СКО гарантирует, что полученная за счет проекта экономия будет достаточной для выплаты долга и процентов по нему.

---

[1] *Некипелов А.Д.* От квазирынка к рынку (концептуальные вопросы стратегии экономического развития России в начале XXI века)// Рос. экон. журн. 2008. □ 2.

[2] *Швандар К.В.* Трансформация современных методов оценки инновационного фактора в рамках исследования конкурентоспособности национальной экономики // Вызовы глобализации инновационному развитию / под ред. М.В. Кулакова, М.Н. Осьмовой. М., 2010. С. 15-31.

[3] The Global Competitiveness Report 2010-2011.

Поступила в редакцию 04.10.2011 г.

Влияние кризиса 2008-2009 гг. на поведение домашних хозяйств в системе организационно-экономических отношений современной России

© 2011 О.Э. Фотина
кандидат экономических наук
Московский государственный институт электроники и математики
(технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье речь идет об организованных сбережениях граждан, которые традиционно служат источником внутренних инвестиций в национальную экономику. В этом смысле их объем и структура, доля накоплений населения, привлеченных кредитно-финансовыми организациями, являются ресурсом экономического развития. В то же время увеличение объема привлеченных средств свидетельствует о росте доверия не только к банковско-финансовым учреждениям, но и к государству в целом, обеспечивающему институциональные условия формирования устойчивых моделей сберегательного поведения.

Ключевые слова: сберегательное, кредитное и страховое поведение домашних хозяйств, организационно-экономические отношения в экономической системе; механизм рыночного равновесия.

Развитие ситуации на рынке труда в связи с экономическим кризисом 2008-2009 гг. привлекло повышенное внимание аналитиков. С теоретической точки зрения, вопрос заключался в том, будут ли механизмы приспособления к кризисным шокам совпадать с теми, что использовались российскими работодателями ранее (и которые определили контуры российской модели рынка труда)[1], или же предстоит увидеть нечто новое.

Специфика российской модели определяется следующими параметрами:

1) низкая эластичность занятости по выпуску: при значительном сокращении объемов выпуска уровень занятости остается на близком к прежнему уровне;

2) гибкая заработная плата, высокочувствительная к динамике выпуска: адаптация к сжатию производства осуществляется преимущественно за счет манипулирования объемом выплат работникам, а не за счет сокращения числа наемных работников;

3) низкий уровень открытой безработицы и относительно широкое распространение ее скрытых форм, прежде всего недозанятости. Также российской особенностью является разрыв в динамике уровня общей (по методологии МОТ) и регистрируемой безработицы, причем динамика последней зависит от государственной политики по установлению размера пособий по безработице (повышение пособий влечет за собой рост зарегистрированной безработицы);

4) особенности институциональной структуры, способствовавшие созданию такой системы, - жесткие нормативы трудового законодательства, затрудняющие для работодателя сброс избыточной рабочей силы, в сочетании с неравномерным и в целом неэффективным контролем за их соблюдением, в результате чего трудовые отношения деформализуются, расширяется область “серых” схем найма, предоставляющих работодателю широкие возможности для манипуляций уровнем оплаты труда - доля переменной части в фонде заработной платы чрезвычайно велика[2]. Со стороны предложения поддержание существующей модели обеспечивается, в частности, высоким уровнем “страха безработицы” - готовности работников снижать требования к условиям занятости, и прежде всего к уровню фактической оплаты труда, “в обмен” на сохранение рабочего места.

Вывод о существовании такой модели стал результатом наблюдений за рынком труда в постреформенный период спада производства в 1990-х гг. и в период кризиса 1998 г. За время экономического спада при значительном падении валового внутреннего продукта (ВВП) численность занятых сократилась всего на 14 % (1998), тогда как реальный уровень заработной платы упал в 3 раза, достигнув минимума в 1999 г. - 34 % от уровня 1991 г. Среднее количество отработанных дней в расчете на одного рабочего в промышленности сократилось за первую половину 1990-х гг. более чем на месяц. Уровень безработицы хотя и резко подскочил, но не был слишком высоким ни по мировым меркам, ни в сравнении с другими постсоциалистическими странами.

Уменьшение издержек на рабочую силу с помощью сокращения рабочего времени осуществлялось в форме перевода занятых на режимы неполного рабочего времени и в неоплачиваемые отпуска. Сокращение реальной заработной платы происходило за счет нескольких механизмов: инфляционного обесценения; снижения официальной переменной части (премии и бонусы) и теневых выплат; задержек заработной платы.

Последний инструмент адаптации является наиболее опасным и нежелательным, поскольку оставляет работников без средств к существованию и фактически обеспечивает работодателя беспроцентными кредитами за счет персонала. Кумулятивный эффект негативных тенденций на рынке труда в период экономического кризиса оценивается на уровне всего домохозяйства.

Пока не существует ретроспективных данных об уровне дохода домохозяйства непосредственно до наступления кризиса 2008-2009 гг., но можно утверждать, что реализация традиционного сценария - задержка и сокращение заработной платы и неполное рабочее время по инициативе работодателя - наиболее характерны для семей, на пике экономического роста имевших средний уровень душевых доходов (от 2 до 4 квинтилей)[3]. Современный сценарий, предполагающий сокращение переменной части оплаты труда, чаще всего возникал в домохозяйствах с наиболее высокими душевыми доходами, причем по итогам кризиса данным семьям удалось сохранить этот высокий уровень доходов, тогда как доходы, затронутые традиционными негативными явлениями, снизились. В любом случае в домохозяйствах, испытавших негативные проявления кризиса по обоим сценариям, материальное положение семьи по итогам экономического кризиса чаще считается ухудшившимся.

Опыт негативных эффектов по традиционному сценарию более вероятен для семей, основными источниками доходов которых являются заработная плата, пенсия и иные источники; снижение переменной части заработной платы сконцентрировано в домохозяйствах, где основной источник дохода только заработная плата. При рассмотрении групп домохозяйств по их финансовым стратегиям в 2010 г. видно, что заемщики с большей вероятностью имеют опыт негативных эффектов в сфере занятости по традиционному сценарию; напротив, среди сберегателей выше шансы встретить семьи с историей негативных последствий по современному сценарию[4].

Динамика денежных доходов населения, их уровня, дифференциации и основных компонент неразрывно связана со структурой денежных расходов. Понимание сложившейся накануне кризиса *структуры расходов,* которая является довольно инерционной, позволяет определить болевые точки - те статьи расходов, которые будут сокращаться в первую очередь в связи с падением доходов, и направить адресную поддержку наиболее уязвимым домохозяйствам.

В процентном соотношении с размером ВВП до начала рыночных преобразований денежные расходы населения составляли 60,7%. Затем в 1992 г. последовал резкий спад до минимального значения за весь рассматриваемый период (32,3 % ВВП). Далее денежные расходы населения вернулись до уровня 57,1 % в 1994 г. и продолжили рост вплоть до 1998 г., достигнув в этом году рекордной отметки в 65,1 % ВВП. Спад, вызванный финансовым кризисом 1998 г., привел к снижению денежных расходов до 53 % от объема ВВП страны в 2000 г., возвращение на докризисную траекторию произошло к 2003 г. (65,3 %). Далее на этапе экономического роста денежные расходы населения росли медленнее, чем ВВП, и составляли в 2005-2007 гг. 62-63 % ВВП страны. В 2008 г. был зафиксирован спад расходов населения до 60,9 % ВВП.

Наряду с понижательной динамикой уровня денежных доходов населения, структура использования денежных доходов претерпела в течение 1991-2008 гг. ряд трансформаций. Рекордным по превышению денежных доходов населения над расходами был 1992 г., превышение составило 13,6 % - это был период дефицита. В 1996 г. данный показатель снизился до 1,4 % и после экономического кризиса 1998 г. вырос до 2,8 % в 2000 г., затем снова снизился на 1 процентный пункт. На пике экономического роста в 2007 г. денежные доходы населения превысили расходы на 3,8 %.

Покупка иностранной валюты была очень существенной частью расходов населения с 1994 по 1997 г., составляя от 15 до 21 % денежных доходов населения. После кризиса 1998 г. доля расходов населения на покупку валюты существенно снизилась, на валюту в разные годы приходилось от 5,6 до 8,5 % доходов. В 2007 г. население на покупку иностранной валюты израсходовало 5,2 % денежных доходов.

Обязательные платежи и взносы до рыночных трансформаций составляли 12,2 % доходов, и примерно на этот же уровень они вышли в 2007 г. (11,8 %). Данный показатель был самым низким в 1995-1998 гг. (около 6 %), и за последующие годы экономического подъема вырос почти в 2 раза; следует отметить, что одним из факторов указанной динамики является разви-

тие потребительского кредитования, так как в число обязательных платежей входят платежи по кредитам.

Сбережения населения претерпели резкий всплеск в 1991 г. - до 19,6 % денежных доходов, в течение последующих пяти лет они составляли 5-6 %, а в 1997-1998 гг. снизились до 2,5 % доходов. Затем мы наблюдаем рост доли сбережений до 12,7 % в 2003 г. и плавное снижение до 9,6 % от объема денежных доходов в 2007 г., сигнализирующее о расширении кредитных предпочтений населения.

Обратимся к изменениям в структуре использования денежных доходов населения в период текущего кризиса. В ноябре и декабре 2008 г. фиксируется рост доли обязательных платежей и взносов до 14 % (в их число входят платежи по потребительским кредитам) и начинается массовый отток вкладов и сбережений и перевод их в валюту, который достигает пика в январе 2009 г. (22,4 %). В результате объемы денежных доходов населения демонстрируют резкий скачок вниз в январе 2009 г. - расходы превышают доходы на 22 %. Впервые падение доходов было зафиксировано уже в январе 2008 г., но оно не было таким значительным (-11,3 % против -10,1 % в январе 2007 г.). Весной 2009 г. ситуация становится более стабильной и похожей на докризисную. В целом по итогам 2009 г. (декабрь к декабрю 2008 г.) наблюдается сокращение доли денежных доходов, использованных на покупку товаров с 65,7 до 58,7 %, и повышение доли сбережений (до 20,4 %). Ситуация в 2010 г. (судя по данным за январь - сентябрь 2010 г.) развивается по иному сценарию: хотя доля расходов на покупку товаров и услуг снижается (73,7 % в сентябре против 84% в январе), снижается и доля сбережений и растет доля расходов на покупку иностранной валюты. В целом, наблюдается превышение доходов над расходами, что характерно для докризисного периода.

Характеристикой благосостояния домохозяйств в долгосрочном периоде является обеспеченность предметами длительного пользования (ТДП). Можно выделить две категории этих товаров: предметы первой необходимости (телевизор, холодильник и стиральная машина) и дорогостоящие предметы (компьютер, автомобиль). В 2009 г. обеспеченность домохозяйств предметами из минимального набора превышала 100 %, т.е. рынок достиг своего потолка, тогда как компьютер имелся всего у 54 %, а автомобиль - у 47 % домохозяйств. Поэтому особенно показательной является динамика обеспеченности товарами второй группы. На протяжении 2000-х гг. население наращивало обеспеченность товарами этой категории: первые компьютеры появились в 2000 г., поэтому особенно заметный прирост числа компьютеров пришелся на 2004 г. Покупки автомобилей достигли пикового характера в 1998 г., когда вследствие девальвации рубля цены на них упали (рост 139 %). В 2008-2009 гг. мы наблюдаем снижение темпов роста обеспеченности данными товарами, но прежде всего за счет того, что пик покупок пришелся на предкризисный 2007 г.

Наконец, общую динамику потребления характеризуют данные об обороте розничной торговли и объеме платных услуг населению. Реакцией на экономические кризисы является снижение этих показателей в реальном выражении, что мы можем наблюдать на протяжении 1990-х гг. Объем платных услуг населению начал расти в 1999 г., а оборот розничной торговли - в 2000 г. Точкой максимального снижения потребления населением платных услуг стал 1995 г., кризис 1998 г. приостановил рост этого сектора, но не привел к снижению объемов, во-первых, потому что было достигнуто дно, во-вторых, за счет роста тарифов на ЖКХ. Розничная торговля, напротив, четко реагировала на ухудшение экономической ситуации и несла серьезные потери в 1991, 1995 и 1998-1999 гг. Для кризисных периодов характерно увеличение доли продовольственных товаров в общем обороте. Например, в период кризиса 1998 г. этот показатель вырос до 48 %.

По всем перечисленным признакам ситуация 2009 г. похожа на 1998 г. В 2008 г. все еще фиксируется рост оборота розничной торговли по сравнению с предыдущим годом (113 %), в 2009 г. наблюдается снижение на 5 % (напомним, что в 1998 г. товарооборот упал на 3 %, а в 1999 г. - на 6 %). В 2008 г. вновь начинает расти доля продовольственных товаров в структуре оборота розничной торговли, в 2009 г. этот показатель (48,6 %) уже превышает уровень, характерный для кризиса 1998 г. В 2009 г. впервые после кризиса 1998 г. наблюдается снижение объема платных услуг (на 4 %).

На фоне улучшения макро- и микроэкономических индикаторов за период экономического роста финансовые настроения населения также имели положительную динамику. Данные Росстата показывают, что основной скачок индексов произошедших и ожидаемых изменений в экономике России пришелся на 1999 г., когда страна начала выходить из кризиса 1998 г. и у населения появилась надежда на позитивные изменения в экономической ситуации в краткосрочной перспективе. Далее рост данных индексов до 2008 г. происходил менее значитель-

ными темпами и составил с 1998 г. 49 и 20 п.п., соответственно. Аналогичная ситуация характерна и для индексов произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения домашних хозяйств. При этом важно отметить, что, по данным обследования потребительских настроений Независимого института социальной политики (НИСП), улучшение индекса текущего материального положения происходило преимущественно за счет сокращения доли отрицательных оценок (с 2000 по 2008 г. с 44 до 20 %) и роста доли тех, кто находился в зоне стабильности (их материальное положение не улучшалось и не ухудшалось). Именно поэтому на уровне сектора домохозяйств в массовом сознании восемь лет с 2000 по 2008 г. воспринимаются не как годы роста, а как период стабилизации благосостояния.

Индексы благоприятности условий для крупных покупок и сбережений также значительно выросли за период 1998-2008 гг., однако для них не характерен скачок в конце 90-х, их реакция на выход из кризиса была более отложенной и постепенной. Во-первых, даже самый быстрый рост материального положения домохозяйств не может за один-два года обеспечить домохозяйство достаточными ресурсами для откладывания сбережения с учетом того, что доля имеющих сбережения сократилась за период с 1991 по 1999 г. с 70 до 10 %[5]. Во-вторых, в отличие от доходов, характеризующих текущее материальное положение домохозяйств, откладывание сбережений и крупные покупки отражают в большей степени средне- и долгосрочные финансовые стратегии семей, и в данном случае они медленнее реагировали на улучшение макроэкономической конъюнктуры.

В результате позитивных изменений частных индексов интегральные индексы финансовых настроений населения также значительно выросли за период экономического роста 2000-х гг., о чем свидетельствует как обобщенный индекс потребительской уверенности Росстата, так и обобщенный индекс потребительских настроений НИСПа.

Кризис 2008 г. внес значительные изменения в динамику всех компонент финансового настроения населения и привел к тому, что значения частных и обобщенных индексов упали в первой половине 2009 г. ниже соответствующих отметок 2000-2001 гг. Правда, резкое сокращение по большей части компенсировалось значительным восстановительным ростом начиная с III квартала 2009 г. Наиболее значимое падение было характерно для индекса произошедших изменений в экономике: в I квартале 2009 г. он составил (-55 %) по сравнению с 6 % до начала кризиса.

Падение оценки произошедших изменений в экономике привело к росту пессимизма относительно будущих изменений экономической ситуации в краткосрочной перспективе (- 35 п.п.), но уже в 2010 г. можно видеть значительное улучшение настроений населения относительно данного аспекта.

Несмотря на не столь значимое падение индекса благоприятности условий для сбережений, его значения в 2009 г. достигло крайне низкого уровня (-61 %). Конечно, здесь стоит принимать во внимание, что он изначально характеризовался наиболее низкими значениями. Как и все остальные аспекты финансовых настроений, компонента благоприятности крупных покупок демонстрирует наиболее глубокий провал в первом полугодии 2009 г. с дальнейшим ростом в конце 2009-го - 2010 г.

Динамика индексов произошедших и ожидаемых изменений личного материального положения в кризисный период, в целом, схожа с динамикой оценки произошедших и ожидаемых изменений экономической ситуации. По данным НИСП, на начальном этапе кризиса наибольшие опасения у населения вызывало соотношение динамики изменения доходов и роста цен. Однако, как мы уже можем судить по данным официальной статистики, катастрофического падения в реальных денежных доходах населения в результате кризиса 2008 г. не произошло. Отчасти это отражает эффекты социальной политики, включающие повышение минимальной заработной платы, реформы оплаты труда в бюджетном секторе на федеральном уровне, предусматривающие повышение заработной платы для большинства федеральных бюджетников. Не стоит забывать и о продолжающейся, несмотря на кризис, политике повышения пенсий темпами, опережающими рост заработной платы.

В целом, стоит сказать, что индексы финансовых настроений населения достаточно чувствительны к изменению таких экономических индикаторов, как динамика реальных денежных доходов населения, ВВП, уровень безработицы и т.д. Так, резкое ухудшение экономической ситуации в конце 2008 г. привело к резкому обвалу индекса потребительской уверенности Росстата, которое наиболее ощутимо в I-II кварталах 2009 г., одновременно характеризующихся наиболее негативной динамикой ВВП (90,7 и 89,0 % к соответствующему периоду предыдущего года) и динамикой реальных денежных доходов.

Анализ многомерных индексов благосостояния был призван продемонстрировать, что, хотя

благосостояние домашних хозяйств чаще всего измеряется душевыми текущими денежными доходами, при комплексной оценке благосостояния важно учитывать альтернативные показатели, характеризующие включенность в потребительские стандарты общества, оснащенность товарами длительного пользования, жилищные условия. Особый интерес представляют субъективные оценки респондентов относительно своего материального положения. Последние важны прежде всего потому, что при принятии экономических решений респонденты если и принимают во внимание достигнутый уровень материального положения, то только в субъективном его измерении.

[1] См.: *Капелюшников Р.И.* Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М., 2001; Заработная плата в России: эволюция и дифференциация: монография / под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова. М., 2007; *Капелюшников Р.И.* Конец российской модели рынка труда? М., 2009.

[2] Малый бизнес и государственная поддержка сектора, август 2010: информ.-аналит. докл. / Нац. ин-т системных исследований проблем предпринимательства. М., 2010. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1560.html.

[3] Расчеты автора по данным Росстата (сборник “Социальное положение и уровень жизни населения России”) за соответствующие годы.

[4] Дополнительная информация об обследовании РМЭЗ может быть найдена на веб-сайте. URL: http://www.cpc.unc.edu/rlms/. База данных РМЭЗ представляет Россию в Luxembourg Income Study Database (URL: http://www.lisproject.org).

[5] *Ибрагимова Д.Х., Николаенко С.А.* Индекс потребительских настроений / Независимый институт социальной политики. М., 2005.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Экономика и управление

Становление и развитие экономических основ деятельности казачьих обществ в субъектах Российской Федерации

© 2011 А.Д. Беглов
кандидат технических наук,
председатель Совета при Президенте Российской Федерации по делам казачества
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье проведен анализ ресурсных источников формирования экономической базы развития казачьих обществ. Проанализированы научно-теоретические и практические направления совершенствования их деятельности.

Ключевые слова: региональная экономика, землепользование, координационный совет, некоммерческие организации, казачье общество.

Движение по возрождению казачества стало важным явлением общественной жизни к началу 2000-х гг. Несмотря на многочисленные и сложные проблемы, казачье движение достигло значительных и довольно успешных результатов в своем развитии. Постоянно расширялась социальная база движения, укреплялась его внутренняя организация, множились направления деятельности. Несомненными являются успехи в культурной и образовательной сферах жизни казачества. В то же время государственная политика по отношению к казачеству продолжает оставаться далеко не целенаправленной и отчасти внутренне противоречивой, что обусловливает актуальность поиска возможностей ее совершенствования.

Современное казачье движение сумело заявить о себе как о социально значимом, весомом, достаточно масштабном и довольно авторитетном общественном явлении. Оно продемонстрировало ясно выраженную созидательную национально-государственную сущность. Его участниками проделана очень большая многоплановая, нужная и полезная работа по различным направлениям казачьего возрождения.

Для придания процессам возрождения казачества нового импульса развития и дальнейшего поступательного движения необходимо всесторонне проанализировать пути развития двух важнейших их составляющих направления: научно-теоретическое и практическое.

Рассмотрим приоритетные научно-теоретические направления проблемы возрождения казачества.

В первую очередь, требуется объективное и всестороннее исследование истории казачества на всем ее протяжении. Особое внимание при этом необходимо уделить теориям его происхождения, наиболее сложным, зачастую противоречивым и рубежным событиям казачьей истории, их последствиям, общим тенденциям и своеобразию исторической эволюции казачества. Не менее важно представить научно обоснованную сущностную характеристику казачества как этносоциального явления на начало нашего столетия и ее трансформацию к настоящему времени. Здесь важно выделить сохранившиеся, утраченные и вновь приобретенные признаки.

Принципиальное значение имеет также выработка всеобъемлющего научного обоснования сущности процесса, именуемого сегодня “процессом возрождения казачества”. Причем важно охарактеризовать не только терминологическую, но и содержательную сторону: возрождение, самовосстановление, социальную реконструкцию, реформаторский процесс и т.п.

В итоге необходимо разработать многоплановую и многоуровневую реальную программу возрождения казачества с конкретным обозначением в ней ближайших и долговременных ориентиров.

В практическом плане в самое ближайшее время необходим ряд мероприятий. Вначале важно определить характер и примерный объем сил и средств, требуемых для претворения в жизнь программы возрождения казачества, наметить наиболее эффективные пути их использования. Затем необходимо организовать ряд отраслевых центров (научных, общественных, культурных, издательских и пр., возможно интегрированных в единые региональные центры), которые должны осуществить (каждый в своей области) разработку отраслевых программ и их сведение в единую общероссийскую программу возрождения казачества, предложить пути и методы ее осуществления. Также требуется единый главный центр, в функции которого должны входить координация, корректировка и общее руководство работающих по данной программе отраслевых либо региональных центров, обществен-

ных организаций, рабочих групп, отдельных субъектов. Для формирования эффективно действующей системы важно создать механизм реальной поддержки осуществления программы возрождения казачества как со стороны центральных и местных государственных структур, так и со стороны самых широких слоев общественности.

Необходимо совершенствование и дальнейшее развитие организационных форм движения по возрождению казачества. Помимо государственно-политических факторов и обусловленных ими нормативно-законодательных основ образования и механизмов практической деятельности органов территориального самоуправления, важнейшим элементом их жизнедеятельности являются вопросы финансирования.

Одним из наиболее перспективных направлений финансового обеспечения органов территориального самоуправления может стать формирование системы их самофинансирования. Данная система, в свою очередь, должна основываться на прочной собственной экономической базе. Это позволит обеспечить полноценность функционирования и устойчивость органам самоуправления.

Финансово-экономическими источниками формирования такой экономической базы, по мнению И.И. Золотарева, участвующего в руководстве донским казачьим движением, могли бы стать денежные поступления от земельного налога с населения за владение им земельными и имущественными паями. К тому же это позволило бы гораздо более эффективно контролировать процессы местного землепользования и землевладения. Следующим источником мог бы стать доход от более рационального использования земель, предоставляемых местным казачьим обществам, включенным в государственный реестр, целевого земельного фонда, а также земель, закрепленных за администрациями населенных пунктов. Одной из эффективных форм их использования могла бы стать сдача таких земель в аренду наиболее производительным и конкурентоспособным предприятиям или отдельным гражданам. Таким образом, только передача части связанных с оборотом земли управленческих функций явилась бы серьезным и постоянным источником поступления средств для функционирования органов самоуправления. Другими источниками могли бы стать использование недвижимого и движимого имущества, находящегося в собственности местных администраций или муниципальных образований, путем создания на его базе собственных предприятий или сдачи его в аренду. Перспективным является и развитие непосредственно на местах предприятий бытового обслуживания.

Вкратце обратимся к истории вопроса. Еще в начале XX в. казачество обладало комплексом исторически сложившихся и впоследствии дополненных правительством и законодательно закрепленных прав или привилегий. Основными из них были следующие. В политическом плане это, конечно же, общее довольно значимое положение казаков в государственно-правовой и социальной структурах как особого социального слоя, сословия, своеобразных военных государственных служащих.

Значительными были права казачества в области местного самоуправления. По достижении 25-летнего возрастного ценза каждый казак получал право участия в работе органов местного казачьего самоуправления (станичных и хуторских сходов (сборов)), право голоса при рассмотрении тех или иных внутренних станичных социально-экономических вопросов, имел право избирать и быть избранным в местные властные и судебные органы. Это, конечно же, создавало условия доминирования казачества в общественно-политической жизни казачьих областей по сравнению с их неказачьим населением.

В экономическом плане очень важными были права казаков в области землевладения и землепользования. Войсковое землевладение и основанное на нем преимущественное право казаков на законодательно гарантированное получение земельного надела (пая) создавали значительную экономическую основу достаточно прочного положения их хозяйств, финансового и материального благосостояния.

В каждом казачьем войске существовали и так называемые войсковые капиталы, также игравшие весомую роль в обеспечении экономического положения казачества. Они формировались из различных местных финансовых источников, главным образом за счет средств, получаемых от сдачи в аренду земель войскового запаса, официально установленных местных налогов, части питейного дохода, прибыли войсковых предприятий.

Войсковые капиталы являлись собственностью конкретного войска и играли важную роль в его существовании. На их средства содержались все учреждения гражданского управления, аппарат войскового штаба и наказного атамана, суды, военно-учебные заведения, казармы, казенные и контрольные палаты, казначейство, управление начальника артиллерии, местные воинские команды, запасные батареи, находившиеся на льготе (в запасе) и на пенсии офицеры и чиновники. Определенные суммы из них еже-

годно отчислялись на содержание центральных органов управления казачьими войсками, например, на существовавшее в свое время Главное управление казачьих войск.

В начале XX в. правительство попыталось поставить войсковые капиталы под свой непосредственный контроль и перераспределить их наиболее доходные статьи в свою пользу. Так, в государственный бюджет поступали не только все собираемые на территориях казачьих войск государственные налоги, что являлось вполне закономерным, но и до 90 % местных питейных доходов и ряд других местных сборов. Отражением данной тенденции служило и то, что в это время военное министерство, в чьем ведении, как известно, непосредственно находились казачьи войска, стало официально именовать войсковые капиталы общегосударственными[1].

Одной из основных функций и главных статей расходов войсковых капиталов являлась финансовая поддержка местных станичных бюджетов, расходы которых зачастую намного превосходили их доходы. Ведь за счет станичных средств строились и содержались местные - образовательные и медицинские учреждения, местная казачья администрация, станичные суды, оказывалась помощь в случае неурожая, стихийных бедствий, эпидемий, массовых мобилизаций, а самое главное, оказывалась необходимая помощь казакам, которые были не в состоянии самостоятельно обеспечить очень большие расходы, связанные со снаряжением на военную службу. Правда, учитывая данное обстоятельство, правительство выплачивало казакам при выходе их на службу специальное единовременное денежное пособие на приобретение строевых коней.

Размеры выплачиваемых пособий были различны для каждого войска и зависели от величины стоимости лошадей в конкретной казачьей области. Исходя из этого, донским казакам, например, полагалось по 100 руб., сибирским - по 60 руб., оренбургским и забайкальским - по 50 руб. и т.д. Осознавая, что данные выплаты только частично компенсируют траты казаков на приобретение строевых лошадей, цены на которых в несколько раз превосходили эти пособия и постоянно увеличивались, военному министерству после длительных обоснований и упорных споров удалось добиться в 1904 г. правительственного решения об их повышении.

В соответствии с вышедшим специальным постановлением правительства для казаков всех казачьих войск было установлено одинаковое 100-рублевое пособие. Казаки, направлявшиеся на службу в пешие части, например, кубанские пластунские батальоны, получали по 50 руб. на приобретение обмундирования. Казакам также стали выдаваться и единовременные средства на починку снаряжения, так называемые ремонтные деньги. Конному казаку полагалось 27 руб. 45 коп., а пешему - 19 руб. Все эти выплаты, конечно же, являлись существенным подспорьем для казачества. Но в то же самое время необходимо учитывать, что они далеко не в полной мере покрывали расходы казаков при их выходе на военную службу. Так, в предвоенные годы кануна Первой мировой войны общие расходы во всех казачьих войсках на снаряжение казаков на службу составляли порядка 9,2 млн. руб. в год, а государственная помощь им на эти цели всего лишь 545,3 тыс. руб. в год[2].

К экономическим правам казачества следует отнести и освобождение их от уплаты прямых государственных, в том числе и поземельных налогов, и подушной подати, а также земского сбора. В соответствии с юридическими нормами "Положений" о воинской повинности казачьих войск на время нахождения казаков на военной службе они освобождались от всех личных денежных и натуральных повинностей. Исключение составляли налоги на имущество, которое служилые казаки платили наравне со всеми[3].

Казаки также имели право брать купеческие и промысловые свидетельства, разрешавшие заниматься торговой и мелкой производственной деятельностью. Исключение составляли казаки, состоявшие в служилом разряде, которые не имели права выходить из войскового сословия и были обязаны отбывать воинскую повинность на общих для всех казаков основаниях.

В настоящее время позитивный опыт организации особых по своей форме, характеру функционирования и направлениям деятельности казачьих обществ накоплен, к примеру, в традиционных казачьих органах Волгоградской области. Здесь при окружном казачьем обществе "Волгоградский округ" созданы автономные некоммерческие организации (АНО) с широким спектром хозяйственной деятельности. Особенно эффективно работали АНО "Волгодонагропродкомплект" и АНО "Бережь". Например, деятельность АНО "Бережь" осуществлялась в области добычи и использования водных биоресурсов. Она осуществлялась на основе областного "Временного положения о порядке распределения общих допустимых уловов водных биологических ресурсов". Имея закрепленное в законодательном порядке право приоритетного выделения квот на улов рыбы, координационный совет казачьих организаций Волгоградской области в 2000 г. начал осуществлять производственную деятельность по промысловому вылову рыбы в

водоемах области. При этом главной целью его деятельности стало привлечение коренных жителей донских районов, т.е. казаков и их потомков, к работе по лову, переработке рыбы и поставке рыбных продуктов в продовольственный фонд области.

Работа координационного совета казачьих организаций началась практически "с нуля", без необходимых финансовых и материально-технических ресурсов. Отсутствовали не только необходимые денежные средства, места базирования, плавучие средства, орудия лова, но даже и подготовленные профессиональные кадры. Тем не менее уже в самом скором времени работники координационного совета казачьих организаций области, опираясь на имевшиеся скромные ресурсы и производственные возможности АНО "Бережь" и некоторых рыболовецких обществ, на договорных взаимовыгодных началах привлекли к работе необходимые материально-технические средства и кадры, обеспечили довольно значительные объемы вылова рыбы на Цимлянском водохранище и ее переработку на рыбзаводах Волгограда, Краснослободска, Волжского. С целью расширения масштабов и увеличения эффективности хозяйственной деятельности стала проводиться работа по привлечению к ней других казачьих обществ и созданию целой ассоциации казачьих рыбодобывающих обществ. Причем деятельность в данном направлении велась не только в пределах Волгоградской области, но даже за ее границами. К совместному сотрудничеству стали привлекаться казачьи общества Астраханской и Нижегородской областей, Ставропольского края.

Первыми и очень важными итогами функционирования АНО "Бережь" стали создание и обеспечение деятельности на принципах полного самофинансирования социально-экономического образования, успешно решавшего проблемы не только финансово-экономической, но и социальной направленности в интересах жителей близлежащих станиц и хуторов. Казачьи общества и образованные при них автономные некоммерческие организации все доходы от хозяйственной деятельности после необходимых отчислений в виде налогов и заработной платы направляли на расширение собственного экономического воспроизводства, а самое главное, на реализацию социальных программ. Члены казачьих обществ и работники их некоммерческих организаций рассматривают основные средства производства, например земли или водоемы, не в качестве источника сиюминутного получения максимальных доходов, а в плане их наиболее рачительного использования, сохранения их производственно-хозяйственного потенциала для своих потомков.

В заключение можно констатировать, что идеи возрождения традиционных казачьих общественных структур, основанных на общинных принципах, являются довольно перспективными. Они могут успешно воплощаться в жизни при обязательном выполнении некоторых условий. Прежде всего, создаваемые общинные структуры не должны противоречить существующему федеральному и местному законодательству. Главным требованиям при образовании таких общин должно быть добровольное желание казаков и других жителей станиц и хуторов объединиться под эгидой общинного самоуправления.

В начале XX в. казаки могли заниматься беспошлинной торговлей без каких-либо временных ограничений, но только на территориях казачьих областей. За казачьими войсками были закреплены исключительные права пользования находившимися на их территориях недрами, морскими, речными и озерными водами. Добыча полезных ископаемых и рыболовство во многих войсках были важными источниками доходов. Казаки также имели права на бесплатное получение медицинской помощи и начальное образование в войсковых медицинских и образовательных учреждениях.

В настоящее время при создании общин необходим серьезный и всесторонний учет местных природно-географических, экономических, культурно-исторических, этнических, демографических и других факторов, которые позволили бы выбрать наиболее оптимальные формы хозяйствования, землепользования и распределения сельскохозяйственных площадей.

---

[1] *Падалкин А.* К 100-летию со дня рождения генерала от кавалерии Петра Харитоновича Попова, к 50-летию Степного похода и начала антибольшевистских восстаний на Дону весной 1918 года // Родимый край. 1969. □ 80-81. С. 15.

[2] *Топчий А.Т.* Политика царизма в казачьих войсках Сибири // Казачество в Октябрьской революции и гражданской войне // Материалы Всесоюзной научной конференции. Черкесск, 12-13 нояб. 1980 г. Черкесск, 1984. С. 164.

[3] Законы о воинской повинности казачьих войск. СПб., 1901. С. 7.

Поступила в редакцию 02.10.2011 г.

Развитие торговых марок в современных условиях

© 2011 Г.И. Саркисов
кандидат сельскохозяйственных наук
Всероссийский научно-исследовательский институт пивоваренной, безалкогольной и винодельческой промышленности, г. Санкт-Петербург
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье приводится информация о самых дорогих мировых и российских брендах, анализируется опыт построения конкурентных стратегий и разработки бренда на примере производства кваса в РФ. Описываются правила профессионального построения и управления брендами, а также формирования аудитории продукта.

Ключевые слова: торговая марка (бренд), производство кваса, аудитория продукта.

Трансформации в глобальной экономике привели к усилению конкурентной борьбы и изменению подходов к дефиниции качества продукции. В современном производстве речь идет уже не о соблюдении стандартов и сокращении потерь, а о развитии технологий, разработке новых товаров, преобразовании производственной базы, усилении воздействия на рыночный спрос, совершенствовании организационно-управленческих аспектов конкурентоспособности. Для продукции пищевой промышленности крайне важен позитивный имидж товара, его окружение на всех стадиях производства, потребления и обмена.

В современных условиях для эффективного развития предприятиям пищевой промышленности необходимо разрабатывать конкурентные стратегии, опираясь не только на экономическую целесообразность и использование передовых технологий производства, но и на эффективные формы организации сбытовой деятельности. Только комплексность и системность действий в данных направлениях обеспечат эффективное функционирование предприятий, в силу чего формирование брендов является важным фактором повышения эффективности развития предприятий по производству пищевых продуктов, включая напитки. Это особенно актуально в связи с возрастающей ролью неценовых факторов конкурентоспособности: из-за все большей схожести материальных аспектов товаров увеличивается значение нематериальных ценностей. Во многих секторах рынка разница между плохим и хорошим продуктом практически нивелирована, а потому позиционирование товаров становится все сложнее, для этого необходима торговая марка.

Сильные торговые марки являются экономически эффективными инструментами маркетинга. Сильный бренд создает барьеры для входа других марок в свой сегмент. Чем выше репутация у основных игроков и прочнее доверие потребителей к ведущим брендам, тем сложнее другим конкурентам выйти на рынок. Значимым аспектом выступает также то, что торговые марки символизируют постоянство, важное для поддержания отношений с покупателями. Весомое значение имеет эффект масштаба как в финансовом аспекте, так и в сфере коммуникации. Корректно разработанная и правильно позиционированная торговая марка передает потребителям и игрокам рынка набор таких отличительных ценностей, как солидность, надежность, качество, быстрее и эффективнее любого другого коммуникативного воздействия.

Однако для создания дорогого бренда предприятию необходимо работать рентабельно, иначе окажется, что марка принадлежит неконкурентоспособной компании, которая не в состоянии инвестировать в брендинг необходимые средства.

Несмотря на нестабильность рынков и непредсказуемые экономические условия, мировые бренды, по оценкам международной консалтинговой группы Interbrand[1], смогли легко адаптироваться в 2011 г. Стоимость 100 мировых брендов по сравнению с прошлым годом увеличилась примерно на 7 %, что в денежном выражении составило около 82 млрд. долл. Именно такой результат показало очередное исследование, подготовленное Interbrand в сотрудничестве с медиагруппой BusinessWeek.

При оценке мировых брендов 2011 г. Interbrand основывалась на суммировании трех показателей - финансовых результатов компании, достигнутых за счет продажи брендированных продуктов или услуг, роли бренда в процессе принятия решения о покупке, вкладе бренда в будущую прибыль компании, т.е. лояльность потребителей.

Ведущие глобальные бренды постоянно развиваются, изменяются и улучшаются для того,

чтобы соответствовать потребностям современного покупателя. Это позволяет мировым лидерам сохранять свои позиции (табл. 1)[2].

На первом месте, как и 12 лет подряд, располагается популярный бренд компании Coca-Cola, крупнейшего в мире производителя безал-

Таблица 1. **Top100 самых дорогих брендов мира в 2011 г.**

№ п/п	Бренд	Страна	Стоимость бренда в 2011 г., млрд. долл.	Стоимость бренда в 2010 г., млрд. долл.	Изменение, %	Место в рейтинге в 2010 г.	Изменение места	Сектор экономики
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Coca-Cola	США	71,86	70,45	2	1	0	Напитки
2	IBM	США	69,91	64,73	8	2	0	Бизнес-услуги
3	Microsoft	США	59,09	60,9	-2,97	3	0	Программное обеспечение
4	Google	США	55,32	43,56	27	4	0	Интернет-услуги
5	GE	США	42,81	42,81	0	5	0	Разные
6	McDonald's	США	35,59	33,58	5,99	6	0	Рестораны
7	Intel	США	35,22	32,02	9,99	7	0	Электроника
8	Apple	США	33,49	21,14	58,42	17	9	Электроника
9	Disney	США	29,02	28,73	1,01	9	0	Медиа
10	HP	США	28,48	26,87	5,99	10	0	Электроника
11	Toyota	Япония	27,76	26,19	5,99	11	0	Автомобили
12	Mercedes Benz	Германия	27,45	25,18	9,02	12	0	Автомобили
13	Cisco	США	25,31	23,22	9	14	1	Бизнес-услуги
14	Nokia	Финляндия	25,07	29,5	-15,02	8	-6	Электроника
15	BMW	Германия	24,55	22,32	9,99	15	0	Автомобили
16	Gillete	США	24	23,3	3	13	-3	Товары повседневного спроса
17	Samsung	Южная Корея	23,43	19,49	20,22	19	2	Электроника
18	LV	Франция	23,17	21,86	5,99	16	-2	Предметы роскоши
19	Honda	Япония	19,43	18,51	4,97	20	1	Автомобили
20	Oracle	США	17,26	14,88	15,99	22	2	Бизнес-услуги
21	H & M	Швеция	16,46	16,14	1,98	21	0	Одежда
22	Pepsi	США	14,59	14,06	3,77	23	1	Напитки
23	Amex	США	14,57	13,94	4,52	24	1	Финансовые услуги
24	Sap	Германия	14,54	12,76	13,95	26	2	Бизнес-услуги
25	Nike	США	14,53	13,71	5,98	25	0	Спортивные товары
26	Amazon	США	12,76	9,66	32,09	36	10	Интернет-услуги
27	UPS	США	12,54	11,83	6	31	4	Транспорт
28	JP Morgan	США	12,44	12,31	1,06	29	1	Финансовые услуги
29	Budweiser	США	12,25	12,25	0	30	1	Алкогольная продукция
30	Nescafe	Швейцария	12,12	12,75	-4,94	27	-3	Напитки
31	Ikea	Швеция	11,86	12,49	-5,04	28	-3	Товары для дома
32	HSBC	Великобритания	11,79	11,56	1,99	32	0	Финансовые услуги
33	Canon	Япония	11,71	11,48	2	33	0	Электроника
34	Kellogs	США	11,37	11,04	2,99	35	1	Товары повседневного спроса
35	Sony	Япония	9,88	11,36	-13,03	34	-1	Электроника
36	eBay	США	9,8	8,45	15,98	43	7	Интернет-услуги
37	Thomson Reuters	Канада	9,52	8,98	6,01	39	2	Медиа
38	Goldman Sachs	США	9,09	9,37	-2,99	37	-1	Финансовые услуги
39	Gucci	Италия	8,76	8,35	4,91	44	5	Предметы роскоши
40	Loreal	Франция	8,7	7,98	9,02	45	5	Товары повседневного спроса
41	Philips	Нидерланды	8,66	8,7	-0,46	42	1	Электроника
42	Citi	США	8,62	8,89	-3,04	40	-2	Финансовые услуги
43	Dell	США	8,35	8,88	-5,97	41	-2	Электроника

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
44	Zara	Испания	8,06	7,47	7,9	48	4	Одежда
45	Accenture	США	8,01	7,48	7,09	47	2	Бизнес-услуги
46	Siemens	Германия	7,9	7,32	7,92	49	3	Разные
47	VW	Германия	7,86	6,89	14,08	53	6	Автомобили
48	Nintendo	Япония	7,73	8,99	-14,02	38	-10	Электроника
49	Heinz	США	7,61	7,53	1,06	46	-3	Товары повседневного спроса
50	Ford	США	7,48	7,2	3,89	50	0	Автомобили
51	Colgate	США	7,13	6,92	3,03	51	0	Товары повседневного спроса
52	Danone	Франция	6,94	6,36	9,12	58	6	Товары повседневного спроса
53	AXA	Франция	6,69	6,69	0	56	3	Финансовые услуги
54	Morgan Stanley	США	6,63	6,91	-4,05	52	-2	Финансовые услуги
55	Nestle	Швейцария	6,61	6,55	0,92	57	2	Товары повседневного спроса
56	Blackberry	Канада	6,42	6,76	-5,03	54	-2	Электроника
57	Xerox	США	6,41	6,11	4,91	59	2	Электроника
58	MTV	США	6,38	6,72	-5,06	55	-3	Медиа
59	Audi	Германия	6,17	5,46	13	63	4	Автомобили
60	Adidas	Германия	6,15	5,5	11,82	62	2	Спортивные товары
61	Hyundai	Южная Корея	6	5,03	19,28	65	4	Автомобили
62	KFC	США	5,9	5,84	1,03	60	-2	Рестораны
63	Sprite	США	5,6	5,78	-3,11	61	-2	Напитки
64	Caterpillar	США	5,6	4,7	19,15	70	6	Разные
65	Avon	США	5,38	5,07	6,11	64	-1	Товары повседневного спроса
66	Hermes	Франция	5,36	4,78	12,13	69	3	Предметы роскоши
67	Allianz	Германия	5,34	4,9	8,98	67	0	Финансовые услуги
68	Santander	Испания	5,09	4,85	4,95	68	0	Финансовые услуги
69	Panasonic	Япония	5,05	4,35	16,09	73	4	Электроника
70	Cartier	Франция	4,78	4,05	18,02	77	7	Предметы роскоши
71	Kleenex	США	4,67	4,54	2,86	71	0	Товары повседневного спроса
72	Porsche	Германия	4,58	4,4	4,09	72	0	Автомобили
73	Tiffany	США	4,5	4,13	8,96	76	3	Предметы роскоши
74	Shell	Нидерланды	4,48	4	12	81	7	Энергетика
75	Visa	США	4,48	4	12	82	7	Финансовые услуги
76	Yahoo	США	4,41	4,96	-11,09	66	-10	Интернет-услуги
77	Moet Chandone	Франция	4,38	4,02	8,96	79	2	Алкогольная продукция
78	Jack Daniels	США	4,32	4,04	6,93	78	0	Алкогольная продукция
79	Barclays	Великобрита-ния	4,26	4,22	0,95	74	-5	Финансовые услуги
80	Adobe	США	4,17	3,63	14,88	88	8	Программное обеспечение
81	Pizza Hut	США	4,09	3,97	3,02	83	2	Рестораны
82	Credit Suisse	Швейцария	4,09	4,01	2	80	-2	Финансовые услуги
83	Johnson & Johnson	США	4,07	4,16	-2,16	75	-8	Товары повседневного спроса
84	Gap	США	4,04	3,96	2,02	84	0	Одежда
85	3m	США	3,94	3,59	9,75	90	5	Разные
86	Corona	Мексика	3,92	3,85	1,82	85	-1	Алкогольная продукция
87	Nivea	Германия	3,88	3,73	4,02	87	0	Товары повседневного спроса
88	Johnnie Walker	Великобрита-ния	3,84	3,56	7,87	92	4	Алкогольная продукция
89	Smirnoff	Великобрита-ния	3,84	3,62	6,08	89	0	Алкогольная продукция
90	Nissan	Япония	3,82	-	-	-	-	Автомобили

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
91	Heineken	Нидерланды	3,81	3,52	8,24	93	2	Алкогольная продукция
92	UBS	Швейцария	3,8	3,81	-0.26	86	-6	Финансовые услуги
93	Armani	Италия	3,79	3,44	10,17	95	2	Предметы роскоши
94	Zurich	Швейцария	3,77	3,5	7,71	94	0	Финансовые услуги
95	Burberry	Великобрита-ния	3,73	3,11	19,94	100	5	Предметы роскоши
96	Starbucks	США	3,66	3,34	9,58	97	1	Рестораны
97	John Deere	США	3,65	-	-	-	-	Разные
98	HTC	Тайвань	3,6	-	-	-	-	Электроника
99	Ferrari	Италия	3,59	3,56	0,84	91	-8	Автомобили
100	Harley Davidson	США	3,51	3,28	7,01	98	-2	Автомобили

когольных напитков. Стоимость всемирно известной марки напитка увеличилась на 2 %. Вторую и третью строчку рейтинга занимают, соответственно, IBM и Microsoft. Хотя у последней торговой марки снизилась стоимость на 3%, тем не менее она сохранила свою позицию.

Основную часть рейтинга, как, впрочем, и всегда, занимают компании из США. В исследовании Interbrand это объясняется тем, что экономика страны остается крупнейшей в мире, а американские компании более других нацелены на конечного потребителя.

Российских торговых марок среди ста крупнейших в мире нет. Несмотря на то, что в России есть сильные бренды (так, по оценкам экспертов Interbrand, стоимость российского лидера - МТС - в 2010 г. составляла более 7 млрд. долл., что соответствовало 50-51-й позиции рейтинга), они почти не известны или мало известны за рубежом, поэтому назвать их “мировыми” нельзя. По тем же причинам в глобальном рейтинге отсутствуют бренды из Индии, Бразилии, Китая или развивающихся стран, основу экономик которых чаще всего составляет сырьевой сектор. Во внутреннем российском рейтинге (табл. 2)[3] брендов сырьевого сектора также много. Вообще, как показывает таблица, отраслевая структура самых ценных торговых марок РФ сильно отличается от глобальной. Отличием являются и более заметные изменения позиций брендов, вплоть до смены лидера.

В 2010 г. МТС, Билайн и Балтика стали самыми ценными брендами России. Всего в рейтинг, подготовленный компанией Interbrand, вошло 40 российских брендов, суммарная стоимость которых составляет почти 659 млрд. руб., или 24 млрд. долл. Предыдущий рейтинг отечественных брендов проводился в 2008 г., когда кризис в России находился на пике своего развития, однако результаты рейтинга в 2010 г. оказались несколько хуже, чем в кризисный год. Совокупная стоимость брендов снизилась почти на 8 % по сравнению с 2008 г. Причем среди торговых марок отмечаются разнонаправленные движения. Одни компании сокращали или полностью прекращали коммуникации бренда, другие, напротив, пользуясь низкой стоимостью медиаканалов и пассивностью конкурентов, инвестировали в развитие бренда и наращивали интенсивность коммуникаций. Последние сумели значительно увеличить стоимость своих брендов. МТС сместил “Билайн” с первой позиции; 14 брендов из прошлого рейтинга не попали в настоящий - их место заняли 10 новичков и 4 бренда, ранее фигурировавших в предыдущих рейтингах. Несмотря на проблемы последних лет, эксперты отмечают, что бренды, их способность влиять на выбор, создавать доверие и лояльность и увеличивать ценовую премию важны сейчас как никогда[4].

Для того чтобы российские бренды могли выйти на мировой уровень, составив конкуренцию глобальным, в том числе и на внутреннем рынке, предприятиям необходимо следовать правилам профессионального построения и управления брендами. Особенно актуально это в пищевой промышленности, где в последние годы значительно усилилось присутствие глобальных торговых марок, подкрепленное иностранными компаниями разработкой локальных марок[5]. Ярким примером служит индустрия напитков, и в частности, производство кваса.

В последние пятнадцать лет квас в России становился все более популярным среди населения[6]. Этому способствовала как ориентация потребителей на полезные для здоровья продукты, так и рост патриотических настроений, а квас как нельзя лучше ассоциируется с российскими традициями и ценностями. Следует также отметить усилия по продвижению кваса как категории компанией “Очаково”, которая первой вывела на рынок этот продукт в ПЭТ. В результате доля кваса в натуральном выражении от совокупного объема продаж безалкогольных газиро-

Таблица 2. **Самые ценные российские бренды в 2010 г.**

№ п/п	Бренд	Стоимость бренда, млн. руб.	Стоимость бренда, млн. долл.	Изменение стоимости с 2008 по 2010 г., %	Отрасль	Место в 2008 г.
1	МТС	213 198	7753	12	Телеком	2
2	Билайн	173 883	6323	-15	Телеком	1
3	Балтика	62 806	2284	-4	Алкоголь	3
4	Лукойл	32 252	1173	Пересмотр	Нефть	4
5	МегаФон	17 439	634	11	Телеком	7
6	Сбербанк	16 244	591	47	Финансы	6
7	Пятерочка	10 421	379	6	Ритейл	10
8	ТНК	10 249	373	Пересмотр	Нефть	13
9	Роснефть	10 161	370	Пересмотр	Нефть	5
10	Домик в деревне	8490	309	-20	Продукты	8
11	Альфа-Банк	8271	301	-21	Финансы	9
12	НТВ	8265	301	-10	Медиа	11
13	Арсенальное	7732	281	-4	Алкоголь	14
14	СТС	6136	223	15	Медиа	22
15	Банк Москвы	5208	189	-31	Финансы	15
16	Ярпиво	4980	181	-15	Алкоголь	19
17	Ингосстрах	4753	173	-14	Финансы	21
18	Я	4469	162	-7	Продукты	25
19	Фруктовый Сад	4164	151	-2	Продукты	28
20	Связной	3888	141	31	Ритейл	32
21	Тонус	3820	139	14	Продукты	30
22	Моя Семья	3639	132	10	Продукты	31
23	ВТБ	2870	104	36	Финансы	40
24	Магнит	2816	102	-	Ритейл	Возврат
25	Клинское	2784	101	15	Алкоголь	37
26	Перекресток	2780	101	-	Ритейл	Новый
27	Татнефть	2723	99	Пересмотр	Нефть	33
28	М. Видео	2633	96	-	Ритейл	Новый
29	Росгосстрах	2267	82	-	Финансы	Новый
30	Газпром нефть	2235	81	-	Нефть	Новый
31	КАМАЗ	2180	79	-24	Автомобили	34
32	Зеленая Марка	2007	73	-	Алкоголь	Новый
33	Чудо	1839	67	-	Продукты	Возврат
34	Сибирская Корона	1796	65	-	Алкоголь	Новый
35	Простоквашино	1776	65	-	Продукты	Новый
36	Невское	1747	64	-	Алкоголь	Новый
37	Агуша	1733	63	-	Продукты	Новый
38	Росбанк	1596	58	-	Финансы	Возврат
39	J7	1285	47	-	Продукты	Возврат
40	Белуга	1113	40	-	Алкоголь	Новый

ванных напитков постоянно росла[7], и, как следствие, на этот сегмент рынка обратили внимание иностранные производители. В 2007 г. Coca-Cola запустила в производство квас “Кружка и бочка”. На иностранное происхождение бренда указывает только информация о производителе, напиток позиционируется как “традиционный русский квас с неповторимым освежающим вкусом и ароматом румяной корочки ржаного хлеба”. Есть у бренда и собственный сайт nashkvas. Старт американской компании на отечественном рынке оказался успешным, сейчас доля этого бренда на рынке около 10 %[8].

На 2 % отстает от “Кружки и бочки” еще один новый бренд - квас “Хлебный край”, который в 2009 г. начала производить пивоваренная компания “Балтика”. Рынок кваса привлек новых игроков и среди других пивоваренных компаний. С новым квасным брендом “Матушкин квас” вышла на рынок Дальнего Востока пивоваренная компания “САБМиллер РУС”. Столь активной диверсификации пивоваренных предприятий способствовали не только рост рынка кваса на фоне стагнации на рынке пива[9], но и усиление антиалкогольной компании, ускоренное повышение ставок акцизов на пиво. Нали-

чие огромного опыта борьбы за лидерство на быстроразвивающемся рынке, а также налаженной системы дистрибуции помогли иностранным компаниям в разработке и продвижении на рынке кваса новых брендов. Отечественные производители серьезно проигрывают в этом вопросе.

Российские предприятия недостаточно внимания уделяют разработке бренда - одному из важнейших шагов формирования собственной аудитории продукта. Бренд - это не только торговая марка, состоящая из названия, графического изображения и звуковых символов компании или товара. Понятие бренда более широкое, поскольку в него еще входят[10]: все характеристики товара; ожидания и ассоциации, воспринимаемые и приписываемые пользователями товару; информация о потребителе; обещания каких-либо преимуществ, данные автором бренда потребителям.

Оформление и название продукта должны быть адекватны не только друг другу, но и товарной группе, к которой продукт относится. Создание бренда представляет собой сложный комплекс мероприятий, включающий: выбор позиционирования продукта, разработку текстового названия для бренда; выборку альтернативных названий для бренда; разработку слоганов и и бренд-имиджа торговой марки; логотипа и визуальных составляющих; персонажа бренда и дизайна упаковки; рекламных материалов, мероприятий по выводу продукта на рынок.

Все этапы создания бренда взаимосвязаны, и ошибка на одном из них может повлечь за собой неисправимые последствия как для будущего бренда, так и для всего предприятия. С другой стороны, сильная торговая марка способна обеспечить компании конкурентные преимущества на рынке и дать понимание цели сотрудниками. Торговая марка, которой гордятся и к которой испытывают чувство сопричастности работники компании, способна оказать существенное позитивное воздействие на моральное состояние коллектива[11]. Таким образом, эти и другие аспекты позволяют говорить о торговой марке как о стратегическом инструменте конкурентоспособности предприятия, а о развитии брендов - как о стратегическом направлении повышения эффективности. Развитие торговых марок становится стратегическим аспектом деятельности предприятий пищевой промышленности, многие из которых уже применяют агрессивные, четко очерченные методы продвижения своих брендов.

---

[1] URL: www.rating.rbc.ru.
[2] Там же.
[3] Там же.
[4] Там же.
[5] URL: www.napitki.com.
[6] URL: www.acnielsen.ru.
[7] URL: www.businessanalytica.ru.
[8] URL: www.foodmarket.spb.ru.
[9] URL: www.businessanalytica.ru.
[10] URL: www.stride.ru/terms.html.
[11] Там же.

Поступила в редакцию 02.10.2011 г.

Инвестиционная деятельность как фактор инновационного развития региона

© 2011 И.А. Рашидова
Курский институт менеджмента экономики и бизнеса
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье проведен анализ динамики инвестиций по федеральным округам, а также зависимости между инвестициями и уровнем инновационности Курской области. Представлено сравнение основных показателей инновационного развития Курской области с эталонными значениями.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инновационное развитие региона, линия тренда, эталонный уровень инновационного состояния.

Активизация темпов социально-экономического развития, усиление конкуренции на внутреннем и мировом рынках, ограниченность традиционных ресурсов роста обусловливают повышенное внимание к вопросам обеспечения устойчивых темпов развития социально-экономических систем. Определяя факторы поступательного развития, исследователи единодушны в одном, что основным условием экономического роста любой социально-экономической системы является развитая, постоянно обновляемая материально-техническая база производства. Именно поэтому ключевым условием развития социально-экономических систем выступает управление инвестированием обновления основного капитала.

Для оценки инвестиционной ситуации в стране можно определить количество инвестиций в экономику разных регионов.

При анализе рис. 1 можно увидеть дифференциацию округов по объему инвестиций. Наибольшее количество инвестиций приходится на Центральный федеральный округ, что вполне логично ввиду его федерального значения.

Следующей группой являются Приволжский и Уральский федеральные округа. Их инновационное развитие достаточно велико, поэтому вполне логично и их лидирующее положение среди остальных округов по объему инвестиций. К ним также можно отнести Северо-Западный округ.

Наихудшее положение занимает Дальневосточный федеральный округ ввиду своего слабого развития и малой численности населения.

Как показали проведенные опросы, главной целью инвестирования в основной капитал в 2009 г. являлась замена изношенной техники и обо-

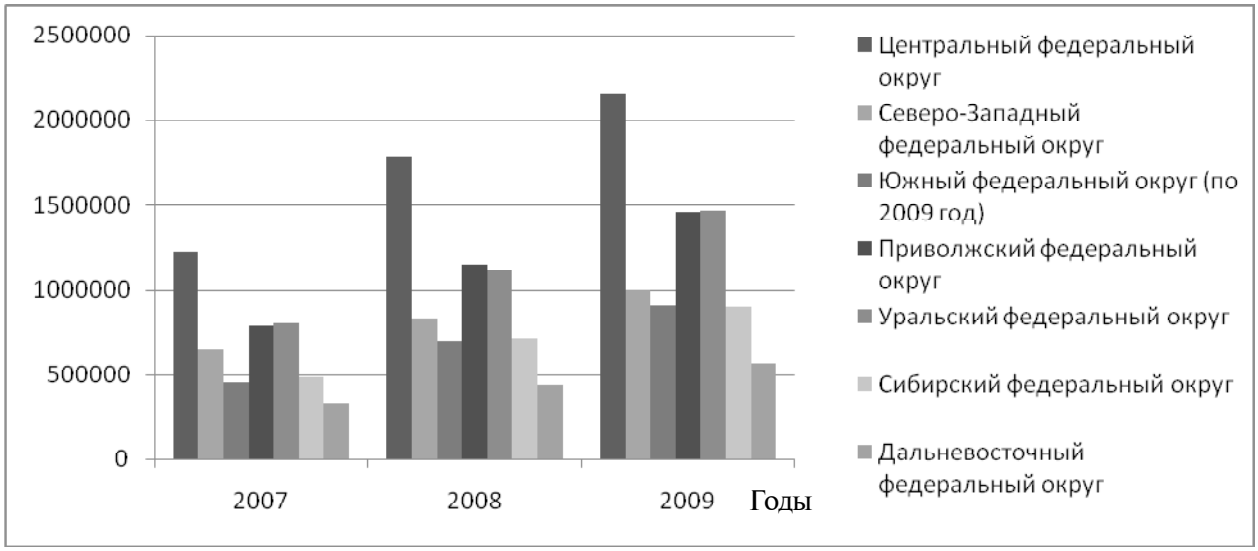


Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал по федеральным округам

рудования (в среднем так ответили 65 % респондентов). Инвестиции с целью повышения эффективности производства (автоматизация или механизация существующего производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, снижение себестоимости продукции, экономия энергоресурсов) осуществляли 32-35 % организаций.

Можно утверждать, что инвестиционные предпочтения формируют структурный облик производственных систем. В свое время сложившаяся структура в значительной мере определяет направления инновационных процессов, так как прикладные исследования ведутся, как правило, в рамках конкретных направлений совершенствования продуктов и производственных процессов.

Таким образом, можно рассмотреть, насколько инвестиционное обеспечение регионов влияет на их инновационный потенциал, т.е. насколько сильно зависит развитие региона от количества инвестиций. Необходимую оценку произведем на примере Курской области.

На рис. 2 представлены инвестиции в основной капитал Курской области за последние 10 лет.

Из рисунка наглядно видно, что объем инвестиций за счет всех источников финансирования растет. Трендовый анализ показал, что при сохранении существующих тенденций динамика роста инвестиций сохранится и в ближайшие периоды.

Представим показатели, необходимые для оценки инновационного развития региона (табл. 1).

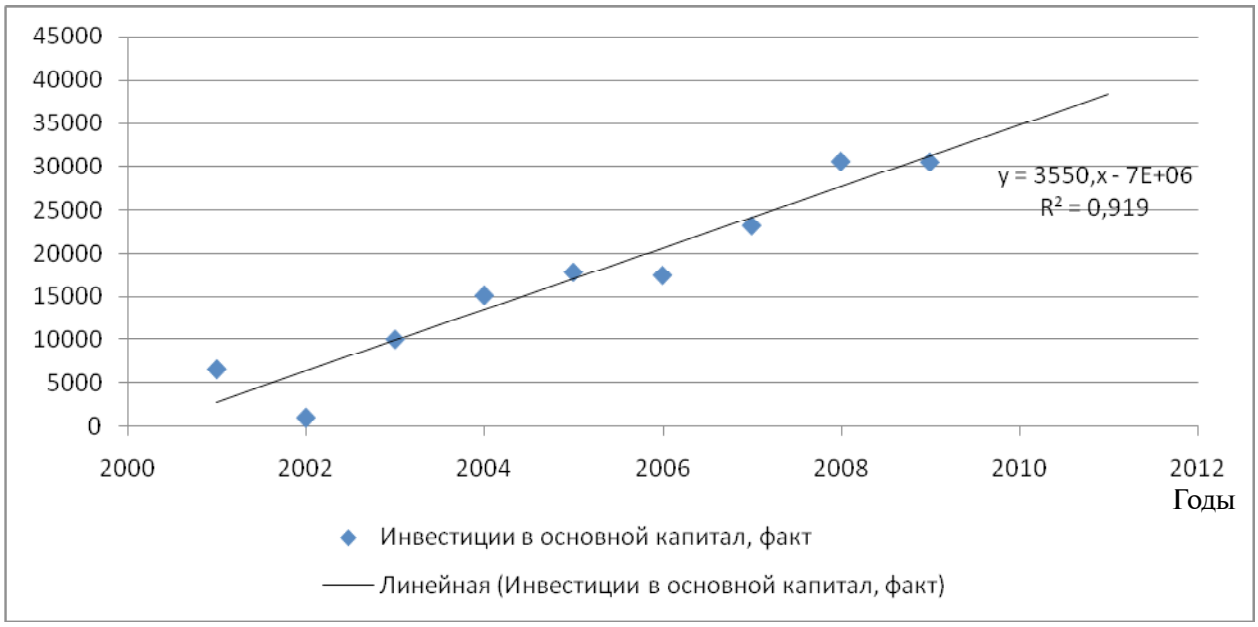


Рис. 2. **Динамика инвестиций в основной капитал Курской области**

Таблица 1. **Показатели оценки инновационного развития Курской области**

Шифр показателя	Показатель	Фактические данные 2007 г.	Фактические данные 2008 г.	Фактические данные 2009 г.
Н1	Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВРП, %	1,9	1,3	1,18
Н2	Число выданных патентов на 10 000 чел. населения, ед.	3,16	3,05	2,21
Н3	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	6,7	8,5	9,1
Н4	Удельный вес инновационной продукции (услуг) в общем объеме произведенной продукции (оказанных услуг), %	0,01	0,01	0,86
Н7	Наличие инфраструктуры, обеспечивающей функционирование рынков новшеств, инноваций и связанных с ними услуг (качественный показатель)	Слабо развита	Слабо развита	Слабо развита

Таблица 2. Сводная таблица сравнения эталонного инновационного состояния и фактических значений показателей инновационного развития Курской области в 2009 г.

Шифр показателя	Показатель	Фактические данные 2009 г.	Эталон инновационного состояния	Сопоставление фактических и идеальных значений, %
Н1	Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВРП, %	1,18	3,00	39,33
Н2	Число выданных патентов на 10 000 чел. населения, ед.	2,21	6,26	35,30
Н3	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	9,1	44,25	20,56
Н4	Удельный вес инновационной продукции (услуг) в общем объеме произведенной продукции (оказанных услуг),%	0,86	18,00	4,78
Н6	Направление тренда изменения показателей Н1-Н4	1,03	Более 1	Соотв.
Н7	Наличие инфраструктуры, обеспечивающей функционирование рынков новшеств, инноваций и связанных с ними услуг (качественный показатель)	Слабо развита	Присутствует	Не соответствует

Как видно из табл. 1, показатели носят как качественный, так и количественный характер. Динамика рассматриваемых показателей очень неоднородна. За исследуемый период доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВРП сократилась на 38 %. Также на 30 % сократилось и количество выданных патентов. Положительным моментом является тот факт, что организаций, осуществлявших технологические инновации, стало больше. Их удельный вес в общем количестве организаций вырос на 35 %.

Но подобный анализ не является наглядным. Выводы о текущем состоянии социально-экономической системы формируются путем оценки равномерности приближения к эталону по отдельным показателям. Результатом оценки инновационного развития реальной социально-экономической системы выступает выявление проблем в развитии секторов инновационной деятельности, а это, в свою очередь, становится основой для разработки механизмов развития инновационной деятельности.

Представим сравнение фактических показателей инновационного развития Курской области с эталонными (табл. 2).

На данный момент инновационное развитие Курской области не соответствует требуемым параметрам. Как показывает анализ, в области существует масса проблем: ограниченность бюджетных средств, социальные проблемы, проблемы рынка труда, снижение инвестиционной привлекательности.

Достаточный объем инвестиционных ресурсов в регионе позволит выделять необходимое количество денежных средств на формирование региона инновационной направленности. А это, в свою очередь, даст возможность региону приобрести важнейшее свойство в рыночной среде - экономическую устойчивость.

В целом, полученные результаты анализа показывают, что в настоящее время существуют необходимые предпосылки и возможности для осуществления перевода экономики Курской области на инновационный путь развития и обеспечения за счет этого достижения стратегических целей развития.

1. Инвестиции и инновации: Словарь-справочник от А до Я / Л.В. Артемова [и др.]; под ред. М.З. Бора, А.Ю. Денисова. М., 2008.

2. Инвестиции в Курской области (2007-2010). 2011: стат. сб. / Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Курской области. Курск, 2011.

3. *Шмойлова Р.А.* Практикум по теории статистики. М., 2007.

4. URL: http://www.gks.ru.

5. URL: http://www.kapital-rus.ru/index.php/news/194562.

Поступила в редакцию 02.10.2011 г.

Оценка воспроизводства земельных ресурсов

© 2011 О.Н. Пронская
кандидат экономических наук, доцент
Курская государственная сельскохозяйственная академия
им. профессора И.И. Иванова
E-mail: olgapronskaya@yandex.ru

В статье дается оценка состояния воспроизводства земельных ресурсов и влияния существующих процессов на эффективность всего воспроизводственного процесса в АПК.

Ключевые слова: воспроизводство, земельные ресурсы, сельское хозяйство.

Курская область по многим ресурсам, результативным и структурным показателям развития материального производства, включая и сельское хозяйство, незначительно отличается от других областей Центрально-Черноземного региона (ЦЧР). Отсюда социально-экономические, организационно-производственные, технико-технологические и другие процессы в агропромышленном производстве в области имеют общие черты с другими областями ЦЧР, а следовательно, и общие факторы функционирования экономики аграрного сектора, сходные пути решения проблем.

Сельскохозяйственные угодья и пашня представлены на три четверти черноземами и на одну - лесными почвами, причем земельными участками крупных размеров, что обеспечивает возможность концентрации производства и эффективного использования высокопроизводительных машин. Серые и темно-серые лесные почвы характерны для районов северо-западной микрозоны. По своим физическим и химическим свойствам, по уровню плодородия они значительно отличаются от черноземов, что необходимо учитывать при размещении и специализации сельскохозяйственного производства. Следует подчеркнуть важную особенность почв области в том, что все их типы положительно отзывчивы на факторы интенсификации, в частности, внесение удобрений, своевременное и качественное исполнение всех технологических процессов.

Для количественного измерения факторов, определяющих уровень экономического развития, применяется система показателей.

Одним из основных показателей воспроизводства земельных ресурсов является площадь угодий, ее динамика и структура (табл. 1).

Таблица 1. Площадь угодий по категориям хозяйств Курской области в 2000-2010 гг., тыс. га

Год	Земли, используемые землепользователями, занимающимися сельскохозяйственным производством	В том числе:			
		сельскохозяйственных организаций	крестьянских (фермерских) хозяйств	хозяйств населения (приусадебное землепользование)	садоводческих и огороднических объединений граждан
1	2	3	4	5	6
Все сельскохозяйственные угодья					
2000	2391,5	1944,9	111,0	108,1	16,8
2001	2395,0	1918,2	137,8	109,7	16,9
2002	2390,4	1899,8	143,0	112,2	18,3
2003	2385,6	1881,0	147,1	113,6	18,0
2004	2378,3	1856,7	153,4	114,0	17,8
2005	2376,0	1853,8	160,4	113,6	16,8
2006	2373,0	1809,2	191,6	113,2	16,7
2007	2377,5	1798,1	221,7	114,3	17,4
2008	2381,6	1756,3	227,0	116,0	17,5
2009	2382,5	1717,8	241,4	117,2	16,7
2010	2383,5	1704,3	251,2	118,8	16,7
Темп роста 2010 г. к 2000 г., %	99,67	87,63	226,31	109,90	99,40
Темп прироста 2010 г. к 2000 г., %	-0,33	-12,37	126,31	9,90	-0,60

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Средний темп роста 2010 г. к 2000 г.	-0,73	-21,87	12,75	0,97	-0,01
Среднее значение	2383,17	1830,92	180,51	113,70	17,24
Среднеквадратическое отклонение, процентных пунктов (п.п.)	6,94	80,62	47,96	3,06	0,59
Коэффициент колеблемости, %	0,29	4,40	26,57	2,69	3,43
Коэффициент устойчивости, %	99,71	95,60	73,43	97,31	96,57
Пашня					
2000	1912,1	1694,0	106,9	96,4	6,9
2001	1915,2	1668,5	132,9	99,0	7,1
2002	1911,6	1651,3	137,6	101,5	8,5
2003	1906,6	1634,5	141,0	102,8	8,1
2004	1900,0	1612,6	147,1	103,5	8,0
2005	1896,8	1609,7	153,6	103,3	7,0
2006	1894,2	1567,7	182,2	102,9	7,0
2007	1898,4	1557,3	211,9	104,0	6,8
2008	1903,0	1518,4	216,3	105,6	6,6
2009	1904,5	1482,2	229,9	106,4	6,4
2010	1905,7	1470,1	239,0	108,0	6,4
Темп роста 2010 г. к 2000 г., %	99,67	86,78	223,57	112,03	92,75
Темп прироста 2010 г. . к 2000 г., %	-0,33	-13,22	123,57	12,03	-7,25
Средний темп роста 2010 г. к 2000 г.	-0,58	-20,35	12,01	1,05	-0,05
Среднее значение	1904,37	1599,62	165,94	102,54	7,24
Среднеквадратическое отклонение, п.п.	6,73	67,50	41,52	2,97	0,70
Коэффициент колеблемости, %	0,35	4,22	25,02	2,90	9,73
Коэффициент устойчивости, %	99,65	95,78	74,98	97,10	90,27

Сельскохозяйственные угодья занимают в настоящее время 2383,5 тыс. га, в том числе пашня - 1905,7 тыс. га. Сокращение сельскохозяйственных угодий в результате их трансформации составило в 2009 г. к уровню 1991 г. 0,3 %, или 8,0 тыс. га. На 0,3 %, или 6,4 тыс. га, сократилась в области площадь пашни.

Кроме того, наметилась тенденция к перераспределению всех видов земельных угодий из сельскохозяйственных организаций в крестьянские (фермерские) хозяйства и личные хозяйства населения, что свидетельствует об усилении роли последних в региональном АПК.

Выявленные тенденции довольно устойчивы, о чем свидетельствуют рассчитанные коэффициенты колеблемости и устойчивости. Исключение составляет рост общей земельной площади, площади пашни, сенокосов, пастбищ в крестьянских (фермерских) хозяйствах в связи с высокой скоростью их образования и ликвидации и низкой стабильностью функционирования этой организационно-правовой формы.

Изменение площади обрабатываемой пашни сопровождается изменением посевных площадей.

По сравнению с 2000 г. в 2010 г. посевная площадь сельскохозяйственных культур в крестьянских (фермерских) хозяйствах увеличилась в 4 раза. Они занимают 16,3 % всей посевной площади, в посевах фермеров преобладают зерновые культуры (82,7 %).

Негативным является то обстоятельство, что темпы прироста посевных площадей в сельскохозяйственных организациях отрицательные и составляют 86 % по отношению к уровню 2000 г. Такое отставание является довольно устойчивым и связано с перераспределением посевных площадей зерновых культур, картофеля, овощебахчевых и кормовых культур в крестьянские (фермерские) и личных подсобные хозяйства, которые ограничены в возможностях применения высокопроизводительной, экономичной техники, обеспечивающей высокую эффективность производства продукции.

Данные анализа позволяют сделать вывод о нерациональной структуре посевных площадей

Таблица 2. **Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий Курской области в 2000-2010 гг., % от всей посевной площади**

Показатели	Годы			Темп роста 2010 г. к 2000 г., %	Темп прироста 2010 г. к 2000 г., %	Средний темп роста 2010 г. к 2000 г.	Среднее значение	Среднеквадратическое отклонение, п.п.	Коэффициент колеблемости, %	Коэффициент устойчивости, %
	2000	2005	2010							
Вся посевная площадь	100	100	100	100,0	0,0	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0
Зерновые культуры	58,8	66,5	66,0	112,2	12,2	0,7	65,6	5,4	8,2	91,8
Технические культуры	7,4	6,1	18,3	247,3	147,3	1,0	8,7	3,6	41,5	58,5
Сахарная свекла	4,1	4,7	7,3	178,0	78,0	0,3	5,3	1,3	23,5	76,5
Кормовые культуры	26,5	21,4	10,3	38,9	-61,1	-1,5	19,1	6,2	32,4	67,6

сельскохозяйственных культур в хозяйствах Курской области (табл. 2).

Удельный вес зерновых культур в общей площади посевов в 2010 г. составляет 66 %, что на 7,2 % больше, чем в 2000 г. Это не соответствует требованиям зональной системы земледелия и может негативно сказаться на темпах экономического роста. Обращает на себя внимание тот факт, что данная тенденция является устойчивой. Коэффициент колеблемости по большинству групп культур не превышает 30 %. Рост посевных площадей товарных культур определяет значительное сокращение площади посева кормовых культур, что в свою очередь сокращает возможности развития животноводства в области.

В условиях эффективного расширенного воспроизводства на сельскохозяйственных предприятиях в каждом производственном типе хозяйства должен быть оптимальный состав сочетающихся между собой отраслей.

Выгодная отрасль в одном году под влиянием конъюнктуры рынка и погодных условий может оказаться невыгодной в следующем году. Высокоэффективное производство в условиях рыночных отношений может быть только такое, в котором отрасли растениеводства и животноводства развиваются гармонично. Следовательно, наряду с эффективной специализацией хозяйств нужно разумно решать вопрос эффективной диверсификации.

Проводимые организационные и структурные изменения в сельском хозяйстве привели к резкому ухудшению состояния земель. Кроме эрозии, прогрессируют процессы засоления, заболачивания, переувлажнения почв, снижения содержания в них гумуса. В недостаточных объемах проводятся работы по воспроизводству почвенного плодородия.

Несмотря на то, что объем внесения минеральных удобрений увеличился в 2010 г. по сравнению с 2000 г. в 3,4 раза, растет удельный вес удобренной площади минеральными удобрениями во всей посевной площади, до достижения предреформенных показателей еще очень далеко. Так, в 1990 г. удельный вес удобренной площади во всей посевной площади составлял 85 %.

Применение новых технологий возделывания сельскохозяйственных культур обусловило снижение объемов внесения органических удобрений на сельскохозяйственных предприятиях Курской области в 2000-2010 гг.

Объем внесения органических удобрений на 1 га посевов в Курской области в течение анализируемого периода оставался ниже среднего уровня этого показателя по Центрально-Черноземному региону. Негативная тенденция отставания Курской области от соседних областей по объему внесения органических удобрений на 1 га посевов, очевидно, вызвана более высокими темпами сокращения поголовья крупного рогатого скота - основного источника органических удобрений.

Наблюдается значительная колеблемость внесения органических удобрений под посевы в сельскохозяйственных организациях Курской области.

Увеличились объемы применения известковых материалов, однако, как и в случае с минеральными удобрениями, их внесение крайне недостаточно для расширенного воспроизводства плодородия почвы.

Несмотря на негативные процессы в обеспечении ресурсами, отмечается рост урожайности большинства сельскохозяйственных культур, что связано, главным образом, с сосредоточением посевных площадей на более качественных земельных угодьях и с отказом от производства в менее благоприятных районах (табл. 3).

Таблица 3. **Урожайность сельскохозяйственных культур в сельскохозяйственных организациях Курской области в 2000-2010 гг. (в хозяйствах всех категорий), ц с 1 га убранной площади**

Показатели	Годы			Темп роста 2010 г. к 2000 г., %	Темп прироста 2010 г. к 2000 г., %	Средний темп роста 2010 г. к 2000 г.	Среднее значение	Среднеквадратическое отклонение, п.п.	Коэффициент колеблемости, %	Коэффициент устойчивости, %
	2000	2005	2010							
Зерновые культуры (в весе после доработки)	17,5	24,4	19,0	108,6	8,6	0,1	23,5	5,2	22,0	78,0
Сахарная свекла	190	253	228	120,0	20,0	3,5	270,9	85,6	31,6	68,4

Итак, Курская область обладает значительным земельным потенциалом для развития отрасли сельского хозяйства. Однако наблюдаются существенные недостатки в его использовании: сокращение сельскохозяйственных угодий в результате их трансформации составило в 2010 г. к уровню 2000 г. 0,3 %, или 8 тыс. га; наметилась тенденция к перераспределению всех видов земельных угодий из сельскохозяйственных организаций в крестьянские (фермерские) хозяйства и личные хозяйства населения, что является отрицательным по причине объективного преимущества крупного производства над мелким, которое ограничено в возможностях применения высокопроизводительной, экономичной техники, обеспечивающей высокую эффективность производства продукции; темпы прироста посевных площадей в сельскохозяйственных организациях отрицательные и составляют 86 % по отношению к уровню 2000 г.; нерациональная структура посевных площадей сельскохозяйственных организаций, которая не соответствует требованиям зональной системы земледелия и может негативно сказаться на результатах производства, возможностях расширенного его ведения.

1. *Жуков А.О.* Факторы экономического роста отрасли растениеводства Курской области // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. □ 9. С. 48-49.

2. *Крячков И.Т., Пронская О.Н., Сонина Ю.В.* Актуальные вопросы состава сочетающихся отраслей в системе воспроизводства сельскохозяйственных предприятий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2009. □ 4. С. 35-37.

Поступила в редакцию 03.10.2011 г.

Социальные приоритеты регионального развития

© 2011 А.М. Ашхотов
Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик
E-mail: anzor-kbr@yandex.ru

Статья посвящена вопросам реализации согласительно-договорных процессов с развернутым закреплением условий, обеспечивающих интересы регионального развития. Особое внимание уделяется разработке и заключению социального договора между администрацией, хозяйствующими субъектами и населением.

Ключевые слова: региональная экономика, региональное экономическое пространство, региональная экономическая политика, социальный договор.

В настоящее время целью государственной региональной политики должно быть создание таких условий, которые, с одной стороны, способствовали бы территориальной интеграции, создавали системообразующие правовое, экономическое, социальное и информационное пространства и, с другой стороны, выравнивали социально-экономическое развитие регионов[1]. Однако это не является единственной задачей политики. Для того чтобы регион самодостаточно развивался, использовал определенные преимущества, данные природой или созданные в процессе развития человека, решал проблемы социально-экономического развития, повышал благосостояние населения и увеличивал вклад в экономику страны, необходимо дать субъектам максимальную хозяйственную самостоятельность, создать для этого соответствующие политические, правовые и экономические условия[2].

Существует два направления воздействия региональной политики на социально-экономические процессы в регионах. Придерживаясь одного направления, применяют прямые методы воздействия (социальные и бюджетные трансферты) поддержки отраслей экономики и социальной сферы (текущее функционирование и инвестиции). Во втором случае используются косвенные рычаги воздействия. Устанавливаются: порядок формирования и распределения государственных доходов, льготы по налогообложению, порядок привлечения заемных средств.

Вышеобозначенные рычаги и методы федерального воздействия могут наблюдаться в различных видах экономической политики, будь то налоговая, бюджетная, трансфертная, инвестиционная, социальная или иная политика государства. Субъекты Федерации могут применять их в полном объеме на нижестоящем уровне управления, к которому относятся муниципальные образования и субъекты хозяйственной деятельности. Кроме того, появляются новые направления политики, связанные с рациональным природопользованием, достижением экологического равновесия, повышением эффективности функционирования производственного потенциала, ускорением научно-технического прогресса, повышением конкурентоспособности и качества продукции, рациональным размещением производства, созданием новых и модернизацией имеющихся рабочих мест.

Для преодоления исторически сложившейся дифференциации территорий в уровне развития в советские времена применялась практика “выравнивания” путем перераспределения национального дохода между национально-территориальными образованиями в пользу отстающих. То же достигалось и политикой размещения производительных сил на территории страны. В конечном итоге все это способствовало социальному и экономическому развитию отстающих регионов, что расценивалось как наиболее важное достижение социализма. Однако эти регионы по-прежнему проигрывали самодостаточным регионам, функционирование которых было основано на принципах саморазвития[3]. Причем ретроспективный анализ позволяет сделать выводы о существовании серьезных недостатков проводимой политики того времени. Так, навязанное размещение производительных сил не способствовало комплексному развитию экономических систем многих регионов. А политика выравнивания и перераспределения национального дохода привела к безынициативности и пассивности региональных органов власти, что в дальнейшем способствовало укреплению привычки видеть выход из сложившихся ситуаций только лишь в получении поддержки из федерального центра.

Между тем, справедливо уточнить, что концепция регионального саморазвития также предполагает “выравнивание” регионов страны. Однако выравнивание в контексте саморазвития должно основываться на собственных силах регионального хозяйства и на самостоятельно разработан-

ных программах и стратегиях социально-экономического развития. Именно благодаря такому выравниванию становится возможным не только рост социальной и экономической сфер отстающих регионов, но и достижение уровня наиболее развитых регионов.

На сегодня основная поддержка процесса регионального развития осуществляется со стороны федерального центра путем принятия прямых или косвенных мер[4].

Наиболее конкретными и действенными методами регионального саморазвития в условиях рыночной экономики являются:

- формирование регионального бюджета при полном учете особенностей его взаимодействия с федеральным и муниципальными бюджетами;
- поддержка местного бизнеса и стимулирование платежеспособного спроса на собственную продукцию и услуги;
- приватизация объектов региональной собственности с целью их дальнейшей реструктуризации.

Центром всего процесса саморазвития региона выступает его финансовый механизм. Он включает в себя все множество методов и средств воздействия на финансовые ресурсы и денежные потоки, в которых участвует субфедеральная территория. При этом финансовый механизм в контексте саморазвития региона представляет собой не столько процесс распределения и перераспределения финансовых и материальных ресурсов между федеральным центром и регионами, сколько процесс наполнения субфедерального бюджета из собственных источников поступления средств.

Регион представляет собой достаточно сложный объект управления, сбалансированное и эффективное функционирование которого в значительной степени определяет эффективность всего народнохозяйственного комплекса страны. Однако несмотря на это, регулирование регионального развития совсем недавно было основано на командно-административном планировании и концепции размещения производительных сил, что не способствовало учету достаточно специфических факторов, определяющих структуру и облик территорий субфедерального уровня. Именно поэтому разработка современной системы управления регионом требует адекватного анализа и учета всех наиболее важных факторов, определяющих развитие регионального хозяйства.

Выход России из кризиса трансформации общественного уклада, последующая интеграция в мировое сообщество не могут быть продуктивными, если не предпринимать мер по максимальному снижению негативного и повышению благоприятного воздействия территориальных факторов, региональных природно-географических, социально-исторических и геополитических условий и др.

Для налаживания связей и внедрения принципов саморазвития регионального хозяйственного комплекса также необходимо использовать ресурс горизонтального взаимодействия субъектов экономической деятельности. Это касается взаимодействия как администраций регионов, объединяемых в межрегиональные объединения, так и администраций муниципальных образований, объединяемых в межмуниципальные объединения.

Анализ деятельности действующих межрегиональных ассоциаций как добровольного объединения субъектов управления регионов позволяет отметить в целом весьма эффективный, вполне оправдывающий механизм экономического взаимодействия территорий, который способствует стабилизации экономики региона, формированию предпосылок экономического роста территорий, улучшению социального положения населения. При этом становится ясной необходимость ориентации развития муниципального управления на принципы саморазвития территориальных социально-экономических подсистем (преимущественное формирование местных и регионального бюджета за счет собственных источников средств, поддержка малого бизнеса и стимулирование платежеспособного спроса на местную продукцию и услуги, приватизация объектов региональной собственности с целью их дальнейшей реструктуризации и др.). Это будет способствовать определению сбалансированного формата компетенции и формированию материальных предпосылок эффективного функционирования местного самоуправления.

Также следует обратить внимание на то, что под регулированием социально-экономического развития региона понимаются специально организуемые системные действия по обеспечению устойчивого и сбалансированного функционирования региональных систем, имеющих главным целевым ориентиром улучшение качества и повышение уровня жизни населения.

Государственное регулирование регионального развития распространяется на те сферы деятельности, в которых государственные структуры имеют свою компетенцию. Это политика природопользования, социальная политика и решение проблем занятости, развитие производственных систем, требующих централизованного управления; ценовая и кредитно-денежная политика, разработка основ развития хозяйства, определение налоговой политики и ее дифференциация с учетом стимулирования процесса становления рынка в регионе, определение режима внешнеэкономической деятельности региона.

Регулирование территориального развития осуществляется в виде государственной селективной поддержки отдельных регионов. Эта политика как совокупность специально организуемых действий политического, правового, социального, финансового, экономического и иного характера призвана:

• стимулировать развитие территорий, которые по объективным причинам не могут самостоятельно перейти на принципы саморазвития;

• создать условия для появления национально-значимых свободных экономических зон, технопарков и других “точек роста”;

• обеспечить выполнение общегосударственных функций на отдельно взятых территориях, например, содержание объектов федерального значения, закрытых административно-территориальных образований и т.п.

Возникает сложная задача, связанная с объективным отбором именно тех территорий, которые являются особо нуждающимися в федеральной помощи и которые имеют достаточный социально-экономический потенциал к переходу на принципы саморазвития.

Основными принципами государственного регулирования региональной экономики с учетом условий, возникших в период рыночной трансформации, являются:

• сочетание принципов государственного и самостоятельного регулирования экономического развития;

• федеральное регулирование экономического развития региона, комплексно вписывающееся в стратегию развития региона, выработанную на субфедеральном уровне;

• наличие каждым регионом ясной и четко обозначенной программы своего развития, которая, в первую очередь, рассчитана на эффективное использование местных ресурсов.

Между социальным равенством и экономическим ростом существует неизбежное противоречие. Так, с одной стороны, для достижения социального равенства в обществе приходится изымать средства у богатых в пользу бедных. Но, с другой стороны, из-за этого сокращаются производственные возможности предпринимателей для расширения бизнеса, снижаются стимулы к активной трудовой деятельности и т.п. В результате подобные издержки выступают тормозом экономического развития.

Стоит заметить, что на противоположной ситуации также не может быть построено устойчивое развитие государства. Одновременное наличие неконтролируемого роста доходов, обеднения и социального расслоения ведет к тупиковой ситуации. Нарушение равновесия между спросом и предложением, возникновение экономических и социальных кризисов обусловливаются чрезмерными контрастами в доходах и потреблении населения.

Следовательно, важно понимать, что конечной социальной целью экономического развития является достижение достойного уровня доходов и потребления не только на уровне общества в целом, но в первую очередь на уровне доходов и потребления каждого из социальных слоев, а также каждого человека.

Несмотря на сложность вопроса, практика развития западных государств показывает, что в современных условиях проблема неравенства имеет пути своего решения. Так, в странах, где зафиксирован относительно высокий уровень экономического развития со стабильными темпами экономического роста и повышения эффективности общественного производства, проблема смягчения неравенства в доходах и потреблении может решаться весьма успешно. Рост объемов и нормы прибавочного продукта в процессе научно-технического развития позволяет без существенных конфликтов увеличивать доходы и делить их между предпринимателями, рабочими и государством.

Доказательством сказанного является тенденция относительного равенства по некапитализированному имуществу и личному потреблению, которая преобладает в странах с развитой рыночной экономикой. Другими словами, обозначенная тенденция означает развитие общества в направлении равенства в потребительском достатке. Однако проблемы социальной дифференциации в этих странах обостряются в периоды экономического спада и снижения экономической активности. В данный отрезок времени простые рабочие в своих доходах теряют больше, чем капиталисты, и поэтому обостряется различие в возможностях потребления товаров.

Тем не менее тренд к снижению дифференциации в доходах и уровня потребления между различными классами общества в экономически развитых странах в последние десятилетия проявляется все более четко. Средний имущественный класс в западных странах составляет большинство (50-70 % всего населения). Эта многочисленная группа населения играет важную роль в жизни всего общества. Она оказывает стабилизирующее воздействие на политическую жизнь государства, является своеобразным гарантом демократии, ограждает общественную жизнь от различных экстремистских веяний. Потребительские запросы данной группы населения формируются на основе конъюнктуры рынка товаров и услуг[5].

В странах с относительно низким уровнем экономического развития дифференциация между богатыми и бедными достигает значительно более высокого уровня.

Наибольшее влияние на современное развитие общества оказывает прошлое, так как именно результаты прошлого воспроизводственного процесса выступают исходной базой для текущего и будущего.

Современное развитие России в период после 2000 г. обязано благоприятной мировой конъюнктуре на углеводородное сырье (нефть и газ), продукцию металлодобывающего комплекса. Кризис 2008 г. в условиях падения мирового спроса на ресурсы показал, насколько действительно устойчива и эффективна отечественная экономика.

Реальный экономический механизм взаимодействия участников рыночных отношений может быть описан с помощью конфликтно-компромиссного подхода. Эта идея проистекает из осознания того, что любой экономический мир как цельная, целенаправленная, эволюционирующая система подчиняется фундаментальному закону компромиссов[6]. Суть закона состоит в том, что экономические отношения строятся на компромиссно разнонаправленных интересах, что впоследствии приводит к формированию системы обобщенных социально-экономических интересов, представляемых социально-экономическими институтами.

Концепция конфликтно-компромиссного экономического анализа исходит из совершенно другого представления о поведенческих сущностных факторах экономики, определяющих эндогенный экономический механизм. Поведение экономических субъектов (индивидуальных, групповых), определяемое направленностью и силой материальных интересов, реализуется в процессе экономических взаимоотношений в соответствии с нелинейной парадигмой взаимодействия в обществе и природе. Конфликтно-компромиссный подход рассматривает и объясняет двойственную природу реального механизма экономических отношений.

Однако стоит отметить особенность экономической реальности, состоящую в том, что на протяжении всей истории действие объективного закона экономических компромиссов в значительной степени подавляется внешними по отношению к экономическому организму силами (нелегальный бизнес, криминал, монополии, тотальное государственное регулирование и т.д.), меняют естественный ход экономические процессы[7]. В таких условиях, когда происходит деформация материальных приоритетов, экономическая теория становится крайне непродуктивной.

Метод компромиссного анализа рыночной экономики, базирующийся на показателях состояния компромиссной согласованности интересов субъектов в рыночных сделках, демонстрирует действие закона экономических компромиссов только в сфере рыночных отношений[8]. В перспективе требуется разработка теории социально-рыночных компромиссов, которая включала бы, наряду с рыночными, коалиционные компромиссы интересов, представленные иерархически организованной системой социально-экономических институтов. В обозначенном, законченном виде теория может способствовать разработке решений ключевой проблемы экономической науки и практики: где, когда и в какой степени в самодостаточном экономическом организме рационально внедрение жестких инструментов внешнего регулирования экономики.

В данном контексте институциональные императивы регионального управления заключаются в целесообразности регулирования параметров использования производимого валового регионального продукта на основе социального договора на всех уровнях между администрациями, хозяйствующими субъектами и населением. Это позволит скорректировать траекторию осуществляемых структурных сдвигов, ориентированных на снижение социальной напряженности в районе, и интегрировать на уровне региона интересы рыночных, федеральных, этноэкономических и тому подобных структур.

---

[1] *Воротилов В.А.* Региональная экономика. СПб., 1993.

[2] *Беспалов М.В.* Повышение конкурентоспособности региональной экономики посредством реализации эффективной государственной и региональной социально-экономической политики // Региональная экономика: теория и практика. 2010. □ 19 (154).

[3] *Авдашева С.Б.* Конкуренция и монопольная власть в экономике России: логика переходного процесса // Интернет-конференция “Поиск эффективных институтов для России XXI века”. 2003. URL: http://ecsocman.hse.ru/text/16215045/.

[4] *Бисаев И.У.* Эффективность антикризисных мер правительства Российской Федерации в проблемных регионах // Региональная экономика: теория и практика. 2010. □ 3 (138).

[5] *Тимофеева Л.* Средний класс в России - миф или реальность? // Санкт-Петербургский курьер. 2007.

[6] *Кардаш В.А.* Системная диалектика экономических отношений // Экон. вестн. Рост. гос. ун-та. 2004. Т. 2. □ 3.

[7] *Федоренко Н.П.* Россия. Уроки прошлого и лики будущего. М., 2000.

[8] *Кардаш В.А.* Концептуальные и конструктивные основы компромиссно-равновесной системы цен // Экон. наука современной России. 2004. □ 2.

Поступила в редакцию 03.10.2011 г.

Основные экономические детерминанты развития системы высшего образования

© 2011 А.Х. Жанказиев
Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик
E-mail: ja071274@gmail.com

В статье исследуются основные факторы, определяющие перспективы развития системы высшего образования, исходя из критериев общества знаний. Основное внимание сосредоточено на росте расходов домашних хозяйств на оплату услуг высшего образования и на повышении их эффективности.

Ключевые слова: экономика знаний, финансирование образования, издержки получения образования, рынок образовательных услуг.

Концепция долгосрочного развития страны предусматривает, что до 2020 г. экономика России будет расти ускоренными темпами. Страна должна войти в пятерку наиболее развитых мировых держав со среднедушевым доходом на уровне 20-30 тыс. долл. С одной стороны, для столь масштабных задач есть необходимые ресурсы, но с другой стороны, реализация этих грандиозных планов может стать неосуществимой из-за сохранения традиционных российских трудностей, прежде всего отсутствия инфраструктуры и квалифицированных кадров.

Достижение данных целей потребует серьезной диверсификации отечественной экономики, которую невозможно осуществить без соответствующего научного потенциала и огромного количества инвестиций.

При вовлечении в процесс диверсификации практически всех отраслей национальной экономики, особая роль изначально будет принадлежать системе высшего образования, от которой требуется подготовить в массовом количестве соответствующих специалистов. Именно этим специалистам предстоит решить одну из сложнейших проблем современной экономики России - создать такой инновационный сектор, который по критериям рентабельности и доходности сможет эффективно конкурировать с сырьевым. Поэтому вопрос заключается не просто в реформе образования, а в поиске значительных финансовых ресурсов и их эффективном использовании в системе высшего образования.

Таким образом, современное экономическое состояние России с необходимостью требует серьезной реформы образования, в том числе его финансового обеспечения. При этом переход к инновационной экономике осложняется спецификой российского экономического пространства, во многих регионах которого сформировался дефицит трудовых ресурсов, заполняемый нарастающей трудовой миграцией.

Таким образом, необходимость ускоренной модернизации и перехода к инновационной экономике выставляет особые требования к системе подготовки кадров. Поэтому, оставаясь по своей сути общественным благом, высшее образование будет у нас все больше трансформироваться в категорию рыночных услуг. Тем более, в стране получили развитие как негосударственные высшие образовательные учреждения, так и практика коммерческой деятельности государственных вузов. При этом высшее образование следует рассматривать и как услугу, и как элемент национальной культуры. И то и другое должно развиваться в рыночных условиях, их не надо противопоставлять друг другу. В конце концов, рынок (как совокупность системных отношений) тоже часть общей культуры.

Если образование должно стать определяющим сектором экономики, то оно не может не быть рыночным, иначе получится управленческий алогизм - рыночная экономика будет определяться нерыночным сектором. То есть принципы управления в ведущем секторе должны быть соответствующими всей экономике, и в этом тоже заключается один из принципов экономической безопасности.

В разрабатываемой в настоящее время Стратегии новой модели экономического роста отмечается, что Россия стала одним из мировых лидеров по охвату населения профессиональным образованием. По численности студентов среднего профессионального и высшего образования Россия является мировым лидером - 673 чел. в расчете на 10 000 населения в 2009 г. (в странах ОЭСР соответствующий показатель в середине 2000-х гг. варьировался от страны к стране в пределах 160-660 чел. на 10 000 населения).

В последние десятилетия молодежь преимущественно ориентирована на получение высшего образования. К концу 2000-х гг. о предпочтении высшего образования говорили почти в 88 % семей с детьми школьного возраста. В 2009 г. более 2/3 обучающихся по программам профессионального образования были студентами вузов. По программам среднего профессионального образования обучались немногим менее четверти студентов. Оставшиеся 10 % учащихся посещали программы начального профессионального образования.

Существенную роль в данном процессе сыграли рыночные факторы, продолжение образования становится индивидуальным выбором потребителей. Так, коммерциализация высшей школы существенно изменила структуру контингента студентов. На фоне общего роста студенческого контингента темп роста контингента студентов-заочников в последние годы превышает темп роста числа студентов очной формы обучения. Если в начале 90-х гг. прошлого столетия, т.е. в начале рыночных преобразований, на очную форму обучения принималось до 70 % от общего приема, а на заочную - около 25 %в, то к концу нулевых годов текущего столетия прием на заочную форму обучения превысил уровень в 40 %, а на очную форму обучения снизился до половины от общей численности принятых на первый курс. При этом, по данным Рособразования, более половины студентов дневных отделений также совмещают учебу с работой, что превращает их по причинам частых неизбежных пропусков занятий практически в студентов-заочников.

Такая асимметрия формирующегося рынка образовательных услуг высшей школы обретает и социальные очертания. Так, по данным мониторинга, 70 % отечественных семей признают, что для успешного поступления ребенка в вуз необходимы значительные инвестиции, однако платежеспособными оказались только 60 % опрошенных. В итоге дети из высокодоходных семей преимущественно выбирали такие специальности, как журналистика, архитектура и дизайн, а дети из низкодоходных семей - педагогические специальности. А из числа выпускников педагогических вузов, по данным Рособразования, только 20 % работает по специальности. И эта асимметрия уже становится воспроизводящейся.

К настоящему времени государственный вуз и коммерческое образование оказались в одной функциональной структуре, и чему будет отдаваться приоритет со стороны руководства вузов - сложный вопрос.

В наиболее распространенном общественном и научном представлении современная экономика движется в своем развитии к обществу знаний. Поэтому для исследования проблем модернизации российского образования необходимо учитывать критерии именно общества знаний, в основе которого лежит возможность находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать информацию с целью получения и применения необходимых для человеческого развития знаний. Оно опирается на концепцию общества, которое способствует расширению прав и возможностей, что включает в себя понятия множественности, интеграции, солидарности и участия.

Однако продвижение к обществу знаний непосредственно связано с необходимостью многократного увеличения расходов на подготовку специалистов. В нашей стране оно пока просто не сопоставимо с зарубежными параметрами. Если у нас в среднем за год на одного студента тратится немногим более 8 тыс. долл., то в Европе этот показатель уже приблизился к 15 тыс., а в США - к 20 тыс. Как отмечается в проекте Стратегии 2020, система профессионального образования недофинансирована на 1 % ВВП. При том, что сейчас бюджет обеспечивает 1 % ВВП финансирования, а 0,5 % ВВП - частные средства (не считая теневых расходов населения на услуги образования). Этот финансовый разрыв становится фактором неконкурентоспособности не только российского высшего образования, но и всей отечественной экономики.

В ныне действующей модели бюджетного финансирования российских вузов объем финансирования вуза складывается из фонда оплаты труда профессорско-преподавательского состава, административно-управленческого персонала и вспомогательного персонала, стипендиального фонда, средств на социальную поддержку малообеспеченных студентов, социальную помощь детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, других трансфертов населению (компенсационные выплаты преподавателям на покупку книг и журналов), а также расходов, обеспечивающих поддержание и развитие материальной базы вузов.

Численность профессорско-преподавательского состава вузов, точнее, штатное расписание, задается нормативно установленным соотношением числа студентов, приходящихся на одного преподавателя. Для большинства российских вузов оно установлено как 10:1. Для ряда вузов это соотношение понижено и составляет 4:1 и даже 2:1 (творческие вузы).

Финансирование содержания материально-технической базы вузов также неявно привязано к численности студентов, поскольку определен

норматив учебной площади в расчете на одного студента (рассчитывается, исходя из приведенного контингента студентов вузов).

В целом, почти 80 % финансирования вуза по действующей модели так или иначе связано с численностью обучаемых в нем студентов. Еще примерно 7 % - это государственная поддержка студентов из социально-уязвимых групп населения.

Вместе с тем привязка бюджетного финансирования вузов к численности студентов не является прозрачной. Кроме того, в действующей модели бюджетного финансирования государство, рассчитывая по определенному алгоритму объем выделяемых средств, достаточно жестко задает направления их последующего использования, что закрепляется принципом сметного финансирования всей бюджетной сферы.

Данные моменты являются определяющими для понимания предложений по реформированию моделей бюджетного финансирования вузов. Они стремятся, с одной стороны, более явно привязать распределение средств между вузами к численности студентов как некой объективной данности (отсюда акцент на подушевом принципе), а с другой - фактически отделить финансирование от жесткой привязки к направлениям расходования бюджетных средств, повысить автономность самих вузов в распределении и использовании выделенных ресурсов. К этому примыкают и все разработки новых организационно-правовых форм.

Следует отметить, что предлагаемые модели нормативного подушевого финансирования, как правило, направлены на повышение эффективности распределения бюджетных средств между вузами и, неявно, - на рост эффективности использования бюджетных ресурсов высшими учебными заведениями. При этом значительно меньше внимания в такой постановке проблемы уделяется вопросу определения того объема бюджетных средств, который необходим для нормального (устойчивого, эффективного) функционирования и развития системы высшего образования.

Вместе с тем реальное введение норматива бюджетного финансирования в расчете на одного студента и его нормативно-правовое закрепление, позволило бы, по крайней мере, фиксировать тот минимальный объем бюджетных средств, который государство обязано выделять на финансирование системы высшего образования, в том числе и в его частной составляющей, поскольку минимальная численность бюджетных студентов законодательно установлена. Во всей своей совокупности эти подушевые нормативы никак не решают проблемы многократного увеличения расходов на подготовку специалистов, и без дальнейшего развития рыночных механизмов увеличения финансирования вопрос модернизации системы высшего образования не решить.

Современные организационно-экономические инструменты модернизации российского высшего образования в сложившихся условиях пока функционируют эффективно, а времени на длительное реформирование в соответствии с требованиями перехода к инновационной экономике нет. Поэтому требуется, с одной стороны, кардинальная реконструкция отраслевых организационно-экономических инструментов, с другой стороны - бережное сохранение имеющегося образовательного потенциала высшей школы.

Кроме того, большинство из них практически еще не функционируют. Если использование единого государственного экзамена стало активно использоваться, то механизм государственных именных финансовых обязательств очень далек от реализации. Более того, от этой идеи в значительной части отказались, отменив дифференциацию нормативов финансирования вузов. Но оба инструмента - ЕГЭ и ГИФО - должны были функционировать во взаимодействии.

Как показывает анализ бюджета, государство не сможет взять на себя повышенные расходы на высшее образование. Доля расходов на высшее образование в расходах федерального бюджета остается на ближайшее время практически на одном уровне в 3 %.

Единственный выход (как показывает и мировая практика) - активно вовлечь средства населения. То есть главным организационно-экономическим инструментом должен стать тот, который в состоянии эти средства привлекать наиболее эффективно. Дело развития высшего образования становится, по сути, делом населения нашей страны, которое принимает на себя проблемы его финансирования. При этом переломить тенденции развития образования и в особенности финансовую ситуацию необходимо в ближайшие несколько лет, иначе проигрыш на поле создания инновационной экономики будет неизбежен.

Формируемый таким образом государственный рынок должен быть сориентирован на потребительские предпочтения населения. Именно эти предпочтения, выразившиеся в троекратном увеличении доли расходов на услуги высшего образования в общих расходах на оплату услуг, а также в приоритете цели сбережений на обра-

зование среди общих целей формирования сбережений населением, становятся главной гарантией возможности реального увеличения финансирования высшего образования. Россияне, таким образом, готовы принимать на себя материальную ответственность за получение высшего образования, т.е. сформировалась, на наш взгляд, основная предпосылка реформы системы высшего образования в современных условиях.

В то же время численность студентов, обучающихся за деньги, будет снижаться, а объем рынка платного высшего образования будет ниже докризисного даже в 2015 г. Причины - недавний кризис, демография и многочисленные реформы в российском образовании, в частности ЕГЭ.

Произошло сжатие рынка, и спрос не вернется на прежний уровень в ближайшие несколько лет. При этом количество бюджетных мест для поступающих не снизилось. То есть основное сокращение числа платных мест будет происходить за счет коммерческих вузов, а не платных отделений государственных учебных заведений. В результате система высшего образования в целом потеряет существенный источник получения финансовых средств для своей модернизации, что будет не вполне рациональным. Поэтому главным инструментом целесообразно определить не государственные именные финансовые обязательства, а ввести вместо них персональные образовательные перечисления бюджетных средств для населения на приобретение услуг высшего профессионального образования. Объем этих средств может подлежать ежегодному утверждению в законодательном порядке. Это создаст основу объединения средств граждан со средствами бюджетной системы, которые будут использоваться исключительно по приоритетам непосредственных потребителей образовательных услуг. На данной основе начнут формироваться новые экономические и управленческие отношения, ориентированные на требования населения и общества знаний.

Таким образом, можно существенно преодолеть основную детерминанту развития российского высшего образования - затяжную нехватку финансирования. Тем более, что грядущая экономика знаний повысит качество рыночных отношений, это будет новый уровень рынка - рынка, основанного на знаниях и новых формах организации высшего образования.

1. Российское образование - 2020: модель образования для инновационной экономики / А.Е. Волков [и др.] // Вопр. образования. 2008. □ 1.

2. К обществам знаний: всемирный доклад ЮНЕСКО. Издательство ЮНЕСКО, 2005.

3. Стратегии-2020: Новая модель роста - новая социальная политика: промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. URL: http://old.vedomosti.ru/tnews/index.shtml?2011/08/19/3337.

Поступила в редакцию 03.10.2011 г.

Развитие государственных услуг в современной рыночной экономике

© 2011 Т.Х. Сохроков
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В.М. Кокова, г. Нальчик
E-mail: tembot7@mail.ru

В статье показано, что в современных условиях экономическое содержание государства как агента и производителя общественных услуг отражает процесс интеграции сектора государственных услуг в рыночное пространство. При этом повышается функциональная роль формирования сектора государственных услуг в современном социально-экономическом пространстве.

Ключевые слова: сфера услуг, государственные услуги, сектор государственных услуг.

В современных условиях по классификации Всемирной торговой организации (ВТО) насчитывается более 160 видов услуг. Особенно быстро развиваются услуги, основанные на использовании высокоинтеллектуального труда.

Специфика эволюции сферы услуг заключается в том, что данная сфера не может развиваться отдельно от материального производства. Именно от интеграции этих двух сфер и ее интенсивности зависит эффективность современного хозяйства. В процессе взаимодействия материальной и нематериальной сфер развивается множество направлений. Например, в промышленности увеличиваются функции, выраженные в форме услуг; возрастает численность и роль административного персонала; усложняются межотраслевые связи двух секторов: в услугах развивается качество материального обеспечения, а в вещном производстве увеличиваются статьи расходов на различного рода услуги.

В начале XXI в. связь двух направлений хозяйственной деятельности становится неразрывной, тем самым поднимая эти сферы на новую ступень развития. Примерами такого взаимоотношения могут выступать отрасли услуг информационно-коммуникационного комплекса, медиабизнеса, издательского дела.

Фундаментальный характер включения нематериальных видов деятельности в общую хозяйственную систему, общественная значимость этого процесса, постепенный ход изменений и маловероятность возникновения катаклизмов и разрушительных последствий исследователи определили понятием “тихая революция”.

С развитием экономики постепенно стала возрастать доля интеллектуальных и социальных потребностей. При этом физические потребности все более “облагораживаются” в том плане, что в их возникновении и в определении способа их удовлетворения все большую роль играют социально-культурные факторы. Постепенно происходит увеличение доли расходов населения на услуги высокого класса, т.е. вступает в силу закон возвышения потребностей, который и формирует в системе общественного разделения труда такие самостоятельные звенья, которые специализируются на производстве услуг потребительного назначения.

Структурно-технологическая перестройка материального производства, проходившая в развитых странах в 70-80-е гг. XX в., оказала глубочайшее и многоплановое воздействие на развитие сферы услуг. Экономический кризис, практически парализовавший традиционные отрасли промышленности, по существу, явился переходом к высокотехнологичным отраслям промышленности и сфере услуг, т.е. к постиндустриальной модели экономики. Получили развитие и наукоемкие виды услуг: компьютерные, информационные, исследовательские, маркетинговые, управленческие, инженерно-строительные, аудиторские, рекламные и других виды услуг. Также в данной ситуации возросли потребности промышленности в высококачественных деловых услугах, которые могли бы способствовать решению проблем реструктуризации, сбыта, управления, организации и т.д.

Важно заметить, что длительное время большинство услуг (исключение составляет развитие транспорта и связи) существовало вне технического прогресса, используя в основном трудовые ресурсы и примитивные технологии. Свое влияние оказала новая волна технического прогресса, внедрив в сферу услуг достижения электроники и информационно-коммуникативных технологий. Последнее позволило многим видам услуг делокализовать производство; предоставило возможность накапливать и хранить произведенные товары (услуги) в закодированном виде на материальных носителях или в электронной форме.

Это, в свою очередь, помогло преодолеть ограничения данной сферы деятельности, а именно: совпадение производства и потребления во времени и пространстве, нетранспортабельность продукта. Новые технологии позволили передавать услуги на любое расстояние и в любое время. При этом существенно улучшились качественные характеристики: потребители получили доступ к огромному массиву информации и услугам в режиме реального времени; возросла полезность услуги в расчете на единицу затрат.

Непрерывные изменения в общей структуре сферы услуг, вызванные довольно заметными отраслевыми различиями в темпах динамики развития, ускорились в последней четверти XX в. По темпам роста лидирует комплекс профессионально-деловых услуг, которые предоставляются службами маркетинга, рекламы, менеджмента, а также информационно-компьютерными, аудиторскими и т.д. Функциями данных услуг являются: диффузия в хозяйстве новых технологий; разработка и распространение организационно-управленческих моделей, методов, способствующих повышению эффективности использования ресурсов, и т.д.

Самыми высокими показателями роста обладают объемы информационно-компьютерных услуг, при использовании которых ускоряются процессы информатизации и компьютеризации хозяйства. Прогресс очевиден и в развитии консультационных услуг по разработке и предоставлению фирмам научных решений в виде экспертиз и многоаспектных рекомендаций (по производственным, финансовым, управленческим и иным вопросам).

В последние годы консультанты все чаще непосредственно участвуют по контрактам в управлении фирмами или их подразделениями, в маркетинговых исследованиях, программах повышения эффективности. Популярные в предпринимательской среде нетехнические виды бизнес-услуг (по подбору персонала, связям с общественностью, поддержанию в коллективе благоприятного психологического и социального климата) входят в число лидеров по динамическим показателям. Также к быстро развивающемуся ядру рассматриваемой сферы относятся услуги телекоммуникаций и кредитно-финансовых учреждений. Используя современные технологии и результаты либерализации рынков, эти отрасли вышли в последние десятилетия на новый виток развития и ныне играют решающую роль в технологическом прогрессе общества и глобализации экономики.

Сравнительно высокие темпы роста наблюдаются и у группы социальных услуг. В данной сфере лидирует обслуживание социально незащищенных категорий населения, людей, нуждающихся в посторонней поддержке и помощи (инвалиды, престарелые, неблагополучные семьи), но по объемам услуг эта отрасль серьезно уступает другим.

Сильные позиции занимает сфера образования. К услугам этой отрасли предъявляются довольно высокие требования, диктуемые переходом к системе непрерывного образования, общим повышением места и роли образования в системе жизненных ценностей современного человека.

В течение достаточно долгого периода неизменно сохраняют высокие темпы развития различные виды деятельности по обслуживанию свободного времени населения, его культурных и социальных запросов. Устойчиво растут масштабы туризма, как местного, так и международного, других форм активного отдыха, услуг кино-, видео- и аудиобизнеса.

Другие услуги развиваются умеренными темпами, имеют средние показатели по сфере услуг и экономическому хозяйству в целом. Динамика развития торговли и транспорта находится под влиянием противостоящих друг другу факторов.

Относительное сужение позиций вещной продукции в структуре хозяйства, транспортировкой и реализацией которой полностью или частично заняты эти отрасли, сдерживает рост потребностей в их функциях. Но такие черты современного производства, как углубление специализации, деконцентрация, дифференциация спроса, значительно усложняют состав товарной массы и, обостряя проблему реализации, повышают роль товарного обращения в процессе воспроизводства.

С началом проведения административных реформ, примерно с 2005 г., в России появилось новое понятие - “государственные услуги”. Появление данной категории обозначило процесс изменения роли и задач государства в обществе. При этом важно добавить, что во многих развитых западных странах широко распространена трактовка понятия государственных услуг как одной из основных форм взаимодействия между гражданином, юридическим лицом и государственной властью, где государство ею рассматривается в роли поставщика услуг.

В начале 2008 г. на федеральном уровне нормативными документами было определено значение категории “государственная (муниципальная) услуга”. Это деятельность по исполнению запроса граждан и (или) организаций о признании, установлении, изменении или прекращении их прав, установлении юридических фак-

тов, получении для их реализации в случаях и порядке, предусмотренных законодательством материальных и финансовых средств, а также о предоставлении информации по вопросам, входящим в компетенцию исполнительного органа исполнительной власти, включенным в реестр государственных (муниципальных) услуг в соответствии с федеральным законодательством.

Государственные услуги предоставляются федеральными органами исполнительной власти, исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, а также органами местного самоуправления, государственными учреждениями и иными организациями в части осуществления ими отдельных государственных полномочий по предоставлению государственных услуг, переданных им на основании правовых актов органов государственной власти. Однако здесь существует явное противоречие - многие государственные учреждения оказывают важнейшие услуги для развития общества (например, в сфере образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, социального обеспечения и т.п.), которые практически выпадают из официальных классификаций.

Весь процесс оказания государственных услуг может быть разделен на несколько составных частей. К первой составной части относится условие оказания государственной услуги. Под таким условием понимаются нормативная база, реестр услуг. Ко второй составной части относится основание оказания государственной услуги. Таким основанием, как правило, служит заявление потенциального потребителя, договор.

Состав оказываемой государственной услуги включает в себя содержание услуги, в том числе конечный и промежуточный результаты.

Промежуточным результатом оказания государственной услуги являются предварительные консультации в процессе подготовки документов, экспертиза документов, подготовка решения в соответствии с регламентом. Конечным результатом оказания государственной услуги является факт оказания услуги или конечный результат (выдача правообеспечивающего документа, перечисление денег, предоставление информации и прочее в соответствии с видом услуги и регламентом).

Эффект от оказания государственной услуги заключается во влиянии услуг на состояние объекта - получателя услуги, а также во влиянии услуги (с учетом ее доли) на достижение индикативных социально-экономических показателей, заложенных в целевые программы, в рамках которых оказывается услуга.

Основными потребителями государственных услуг исполнительных органов государственной власти являются бизнес-структуры, некоммерческие организации, госорганы, физические лица.

Помимо термина “государственные услуги” очень часто можно встретить термин “публичные услуги”, а также понятие “социальные услуги”. При этом повсеместно встречаются ситуации (особенно в переводных изданиях), где эти термины используются в одном контексте. В результате и без того не вполне ясное в силу новизны понятие государственных услуг полностью теряет свои контуры, приводя к сложностям в разграничении государственных, публичных и социальных услуг.

Однако перечисленные термины частично имеют различное содержание. Так, одни и те же услуги одновременно могут быть и социальными, и публичными, и государственными. Но другие услуги могут быть одновременно социальными и публичными, но не государственными.

Государственная услуга, в первую очередь, характеризуется субъектом, оказывающим данную услугу (им всегда является государственный орган). Здесь стоит заметить, что органы местного самоуправления также могут оказывать аналогичные государственным услуги, но, строго говоря, такие услуги не могут рассматриваться как государственные, исходя из конституционного статуса органов местного самоуправления.

Термин “публичные услуги” шире, чем “государственные услуги”. В литературе устоялось несколько критериев отнесения услуг к публичным, основным из которых является критерий эффективности их исполнения:

- они обеспечивают деятельность общезначимой направленности;
- имеют неограниченный круг субъектов, пользующихся ими;
- осуществляются либо органами государственной и муниципальной власти, либо другими субъектами;
- основываются как на публичной, так и на частной собственности.

Первые два признака характерны для государственных услуг, но последние два признака шире определения государственных услуг.

Социальные услуги, в отличие от государственных услуг, выделяются не по субъектам, их оказывающим, а по сфере их оказания. Являясь частью публичных услуг, социальные услуги оказываются не только государственными и муниципальными структурами, но и коммерческими и некоммерческими негосударственными организациями.

Важным вопросом является отнесение той или иной социальной услуги к государственной или негосударственной. Ответ на данный вопрос может зависеть от характера самой предоставляемой услуги. Например, если в основе услуги лежат конституционные права граждан, реализация которых должна обеспечиваться государством, то эта услуга наряду с другими субъектами должна оказываться и государственными структурами, государство в данном случае не в праве самоустраняться.

Примером сказанного может являться ст. 41 Конституции РФ. В ней сказано, что каждый гражданин страны имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. Однако оценка оказываемых государственных услуг в здравоохранении затрудняется в силу того, что услуги здравоохранения предоставляются не только в государственной системе здравоохранения, но и в частной, услуги которой не относятся к государственным услугам. При этом стоит уточнить, что охрана здоровья в российском законодательстве трактуется значительно шире, нежели оказание медицинской помощи.

Таким образом, социальные услуги, по своей сути носящие публичный характер, могут являться государственными и негосударственными. При этом в общей структуре предоставленных услуг здравоохранения государственная часть может меняться в значительной степени, например на фоне территориальных различий предоставления услуг или принятых нормативов финансирования.

Подобные затруднения при оценке государственных услуг свойственны и другим видам услуг. При этом различные политические изменения в публичной сфере могут вести к изменению доли государственных услуг в определенных сферах (здравоохранение, образование и др.).

Важно заметить, что самым главным отличием содержания государственной услуги становится усложнение экономических отношений, когда во взаимоотношениях поставщика и потребителя услуг присутствуют общественные отношения по поводу создания и использования фондов денежных средств на муниципальном, региональном и федеральном уровне. Таким образом, государственные услуги представляют собой многоуровневые отношения с изменяющейся структурой и доминантными субъектами, что требует особенных принципов и правил управления.

Подводя итог сказанному, необходимо сделать вывод, что в последнее время в мире (не является исключением и Россия) наметилась тенденция расширения сферы услуг в объеме произведенных общественных благ и количестве занятого населения. При этом важной частью сферы услуг являются услуги, предоставляемые государством.

Кроме того, в последнее время в мире (в том числе и в России) сформировалась устойчивая тенденция повышения функциональной роли сферы услуг в объеме произведенных общественных благ и в количестве занятого населения. При этом важной частью сферы услуг являются услуги, предоставляемые государством.

В России развитие сектора государственных услуг усиливается в ходе проведения административной реформы. За данным процессом стоит изменение роли и задач государства в обществе. Постепенно происходит утверждение новых ценностей и приоритетов. Поэтому государственные услуги и в России должны стать одной из основных форм отношений между гражданами, юридическими лицами и властью. В таком случае государственные услуги становятся одним из основных факторов развития постиндустриального производства и формирования общества знаний.

---

1. *Кликич Л.М.* Эволюция сферы услуг: неравновесный подход. М., 2004.

2. *Талапина Э., Тихомиров Ю.* Публичные функции в экономике // Право и экономика. 2002. □ 6.

3. *Терещенко Л.К.* Услуги: государственные, публичные, социальные // Журн. рос. права. 2004. □ 10.

4. *Путило Н.В.* Публичные услуги: между доктринальным пониманием и практикой нормативного закрепления // Журн. рос. права. 2007. □ 6.

Поступила в редакцию 04.10.2011 г.

Кластерные принципы регионального развития

© 2011 Н.А. Тарасов
Северо-Западная академия государственной службы, г. Санкт-Петербург
E-mail: n_tarasov@mail.ru

Статья посвящена современным воспроизводственным противоречиям регионального развития. Основное внимание уделяется реализации принципов кластерного развития региональных экономик, которые рассматриваются в качестве приоритетного воспроизводственного фактора.

Ключевые слова: региональная экономика, валовой региональный продукт, региональные кластеры, конкурентоспособность регионов.

Реализации основных целей модернизации связана с новыми организационно-экономическими формами внутренних связей региональных хозяйственных комплексов. Основной целью региональной политики становится создание благоприятных условий для территориальной интеграции посредством усиления единства экономического, социального, правового и информационного пространств. Кроме того, необходимо самодостаточное развитие регионов, ориентированное на максимальное использование имеющихся у него преимуществ.

Все вышеотмеченные требования глобализационных процессов на региональном уровне органично интегрируются посредством развития кластерных форм хозяйствования. Поэтому, прежде всего, необходимо рассматривать регион с позиций выявления возможностей формирования и развития в нем кластеров.

Вместе с тем глобальный экономический кризис обострил многие функциональные проблемы российской экономики, в том числе и связанные с устойчивостью регионального развития. Усиливающаяся дифференциация в региональных составляющих национальной экономики создает реальные угрозы целостности и устойчивости экономического пространства страны.

В настоящее время наибольший вклад в валовой региональный продукт (ВРП) страны дает Центральный федеральный округ - 37 %. Приволжский и Уральский федеральные округа дают порядка 16 и 14 % ВРП всей страны, соответственно. По 10 % ВРП Федерации создается Северо-Западным и Сибирским федеральными округами, 6 % принадлежит Южному федеральному округу, 5 % - Дальневосточному федеральному округу и 2 % - Северо-Кавказскому.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ, с одной стороны, указывается, что сбалансированное территориальное развитие страны будет ориентировано на создание условий, позволяющих каждому региону иметь необходимые и достаточные ресурсы для обеспечения достойных условий жизни граждан, комплексного развития и повышения конкурентоспособности экономик регионов при обеспечении политического и правового единства страны.

С другой стороны, на среднесрочный период предусматривается, что региональное развитие будет определяться, в основном, уже сформировавшимися зонами опережающего экономического роста (крупнейшие столичные агломерации, крупные города - центры регионов с растущей долей обрабатывающих отраслей, территории, на которых сосредоточена добыча полезных ископаемых и их переработка, порты европейской части и территории юга России с развитой инфраструктурой, выходом к морскому побережью, уникальными рекреационными ресурсами). В последующие годы существенный вклад в региональное развитие будут вносить перспективные центры опережающего экономического роста - агломерации и индустриальные центры большого Поволжья, южного и среднего Урала, города Сибири с более высоким уровнем развития человеческого капитала и потенциалом развития инновационной экономики, новые центры освоения и переработки природных ресурсов на Европейском Севере и Востоке страны, туристско-рекреационные кластеры на территориях с уникальными природными ресурсами и природными ландшафтами, богатым историко-культурным наследием.

Министерство экономического развития еще в предкризисный период планировало преодолеть отмеченную выше дифференциацию посредством создания сбалансированной модели развития регионов, в основу которой будет положено формирование сети промышленных кластеров. Предполагалось, что целенаправленная концентрация кластеров по регионам должна будет привести к их более эффективному развитию, формированию территориальных производственных и научных кластеров, развитию курортного потенциала российских регионов, созда-

нию крупных логистических и транспортных узлов на территории России.

С одной стороны, с данным подходом нельзя не согласиться, так как использование кластерного подхода может существенно обогатить межрегиональное экономическое сотрудничество, а кластеры, как добровольные объединения предприятий, являющиеся гибкими полиструктурными системами, могут способствовать эффективному воздействию государства на экономику, созданию региональных "точек роста" и стимулированию развития многих отраслей.

С другой стороны, без преодоления отсталости ряда регионов по обеспеченности основными фондами, что соответственно потребует значительных дополнительных финансовых источников, вряд ли можно будет сформировать эффективное производство в высокотехнологичных кластерах, избавиться от разрушительной асимметрии.

Указанные противоречивые региональные особенности необходимо будет учесть в предстоящих процессах модернизации, проблемы которой активно обсуждаются учеными и специалистами.

Среди характерных признаков кластеров обычно выделяются:

- наличие конкурентных преимуществ, позволяющих занимать более выгодные позиции на международных и общероссийском рынках, а также высокого экспортного потенциала участников кластера;
- наличие необходимых базовых условий территории для формирования конкурентных преимуществ с целью создания кластера (выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных кадровых ресурсов, наличие поставщиков комплектующих и связанных услуг, соответствующих учебных заведений и исследовательских организаций, необходимой инфраструктуры и другие факторы);
- возможность близкого расположения предприятий кластера в целях активного взаимодействия;
- объединение большого числа участников, направленное на достижение позитивного эффекта кластерного взаимодействия;
- создание системы эффективного взаимодействия между участниками кластера;
- более высокие показатели темпов роста новых рабочих мест, выручки и рентабельности участников кластера, чем на предприятиях аналогичных отраслей и сфер бизнеса в среднем по стране.

Кластер представляет собой некую систему развития успешного бизнеса с необходимыми инструментами для его формирования:

- организационно-коммуникативными, заключающимися в образовании кластеров и развитии коммуникативной среды;
- инвестиционными, позволяющими создать эффективную инфраструктуру для формирования кластера при главной роли государства, способствующего разработке инвестиционных проектов с целью привлечения все большего числа инвесторов;
- организационно-правовыми, основанными на разработке нормативно-правовой базы.

Применение вышеизложенных инструментов требует строгого определения приоритетов развития, поэтому важно соблюдать последовательность при разработке стратегии развития кластера.

По мнению специалистов Министерства экономического развития Российской Федерации, для обретения определенности в направлениях развития кластерной политики необходимо выполнение ряда условий:

1) кластер развивать как целостный субъект;

2) стратегию развития кластера представлять в виде кластерной инициативы;

3) осуществлять перманентную реализацию мероприятий по повышению конкурентоспособности кластера, выраженных в проектах и программах помощи предприятиям, и продвижению продукции на рынки.

Достижение успеха при развитии кластеров является совместной задачей бизнеса и органов власти соответствующего уровня, что зависит от взаимодействия между ними, гарантирующего получение положительных результатов. Важнейшим элементом кластерного принципа развития региона выступает постоянное проведение работ по установлению связей между всеми участниками процесса: малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, сервисных и научно-исследовательских организаций, систем профессионально-технического образования, средств массовой информации и др.

Формирование и развитие кластеров позволяют создать эффективный механизм привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. В связи с этим включение кластеров страны в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволит существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить темпы и качество экономического роста за счет роста международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера.

В рамках содействия организационному развитию кластеров предполагается оказание поддержки со стороны органов власти:

1) наличие координирующих мероприятий, позволяющее формировать специализированные организации кластера, создаваемых в различных организационно-правовых формах;

2) разработка стратегии, проектов и мер развития кластера, направленных на формирование благоприятных условий его функционирования, основанных на анализе барьеров и возможностей для развития кластера;

3) установление эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера;

4) реализация мер по стимулированию сотрудничества между участниками кластера (организация конференций, семинаров, рабочих групп, создание специализированных интернет-ресурсов).

Заметим, что органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления отведена роль инициатора формирования организаций развития кластеров посредством предоставления субсидий на реализацию мероприятий по организационному развитию кластеров.

Одно из направлений развития кластеров - реализация его участниками мероприятий по выявлению административных барьеров федерального, регионального и муниципального уровня, с выработкой предложений.

Таким образом, наибольшая роль в процессе создания кластера принадлежит региональным органам власти, которым необходима информация о наличии в регионе отраслей с высоким уровнем потенциала кластеризации. Они должны выполнять координирующую роль начального этапа создания кластера.

Наряду с указанным следует предполагать возможность усиления общей тенденции дифференциации регионального развития в первые посткризисные годы, т.е. в начале второго десятилетия XXI в. В такой ситуации важнейшим условием устойчивого стратегического развития становится формирование новой кластерной структуры воспроизводства региональной экономики, которая наряду с высокими показателями по производству валового регионального продукта должна обеспечить и эффективную занятость.

Объективные предпосылки для возникновения кластера были сведены М. Портером в знаменитый “ромб конкуренции”. Помимо традиционных факторов - конкурентной среды, условий спроса и наличия поддерживающих производств - на конкретной территории должны быть созданы (а не унаследованы) такие специализированные факторы, как квалифицированные кадры, инфраструктура и капитал. Создание этих специализированных факторов требует длительных и устойчивых инвестиций, которые сложно повторить. Это и создает кластеру конкурентное преимущество, копирование которого затруднительно.

Согласно портеровской теории, кластеры вырастают только там, где все необходимые факторы, ресурсы и компетенции сосредотачиваются, достигают определенного масштаба, некоторого критического порога и приобретают ключевую роль в определенной экономической сфере с решающим и устойчивым конкурентным преимуществом над другими регионами за счет более высокой производительности, развития инноваций и новых видов бизнеса. Классическими примерами считаются кластер компьютерных технологий в Силиконовой долине (США), логистический кластер в Роттердаме (Нидерланды), кластер офшорного программирования в Бангалоре (Индия) и ряд других.

Таблица 1. **Показатели обеспеченности основными фондами и произведенный ВРП по федеральным округам в 2009 г.***

Федеральный округ	Валовой региональный продукт на душу населения, тыс. руб./чел.	Наличие основных фондов по полному кругу организаций по полной учетной стоимости, млрд. руб.	Численность постоянного населения в трудоспособном возрасте (16-54 для женщин, 16-59 для мужчин), тыс. чел.	Наличие основных фондов в расчете на душу населения в трудоспособном возрасте, тыс. руб./чел.
Центральный	308,3	26,8	22,9	1173,9
Северо-Западный	253,2	8,0	8,4	955,3
Южный	145,0	5,1	8,4	604,5
Северо-Кавказский	86,3	2,1	5,7	358,8
Приволжский	163,3	13,2	18,7	705,0
Уральский	358,4	14,5	7,8	1864,3
Сибирский	173,4	8,3	12,3	672,9
Дальневосточный	268,3	4,3	4,1	1036,6

* Таблица рассчитана и составлена автором на основе показателей центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2409022; http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2409025; http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=1002002.

В табл. 1 произведено сопоставление показателей обеспеченности основными фондами и произведенным в 2009 г. валовым региональным продуктом по федеральным округам. На основе этих данных построен график (рис. 1), отражающий зависимость между показателями обеспеченности основными фондами и произведенным ВРП по федеральным округам в 2009 г., которая может быть охарактеризована как весьма высокая степень связи.

В табл. 2 произведено сопоставление показателей инвестиций в основной капитал и с произведенным ВРП по федеральным округам в 2009 г., аналогично данным табл. 1. На основе этих данных был построен график (рис. 2), отражающий высокую степень связи между рассматриваемыми показателями.

Анализируя полученную информацию, следует сказать, что между показателями инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения и произведенным подушевым ВРП по субъектам Федерации существует высокая прямая связь. Следовательно, можно утверждать, что уровень результатов производства в значительной степени зависит и от уровня осуществляемых инвестиций в производственный капитал.

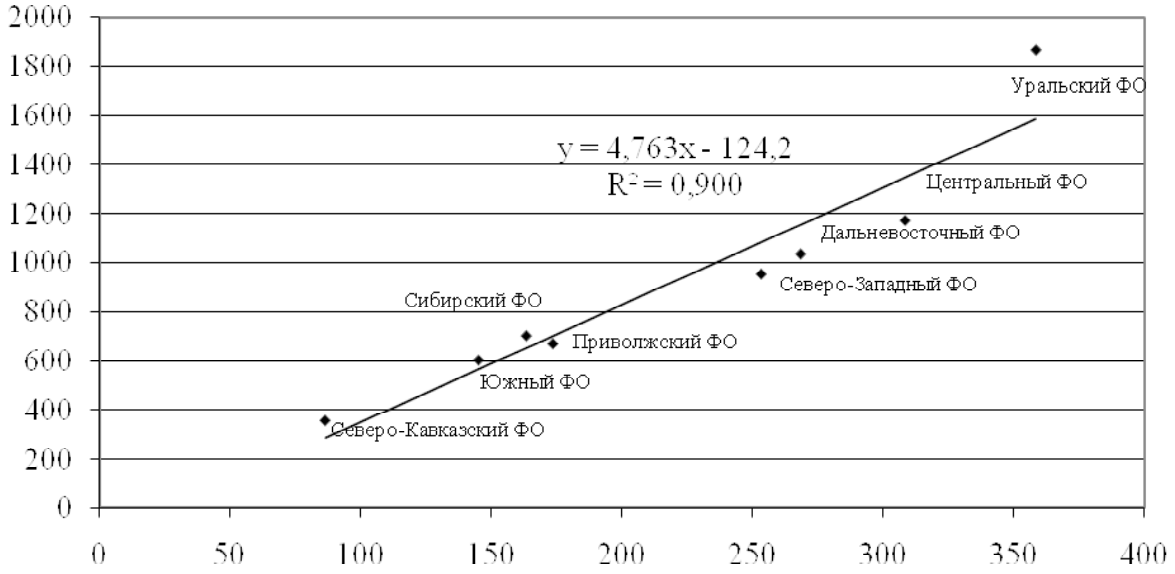


Рис. 1. **Зависимость между показателями обеспеченности основными фондами и произведенным ВРП по федеральным округам в расчете на душу населения в 2009 г. (график построен на основе данных табл. 1)**

Таблица 2. **Показатели инвестиций в основной капитал и произведенный ВРП по федеральным округам в 2009 г.***

Федеральный округ	Валовой региональный продукт на душу населения, тыс. руб./чел.	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	Численность постоянного населения в трудоспособном возрасте (16-54 для женщин, 16-59 для мужчин), тыс. чел.	Инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.
Центральный	308,3	1870,0	22,9	81,8
Северо-Западный	253,2	911,2	8,4	108,3
Южный	145,0	682,4	8,4	81,5
Северо-Кавказский	86,3	261,1	5,7	45,5
Приволжский	163,3	1255,7	18,7	67,1
Уральский	358,4	1279,9	7,8	164,3
Сибирский	173,4	831,5	12,3	67,5
Дальневосточный	268,3	838,5	4,1	202,6

* Таблица рассчитана и составлена автором на основе показателей центральной базы статистических данных Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2409022; http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2409025; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: стат. сб. М., 2010. С. 932-933.

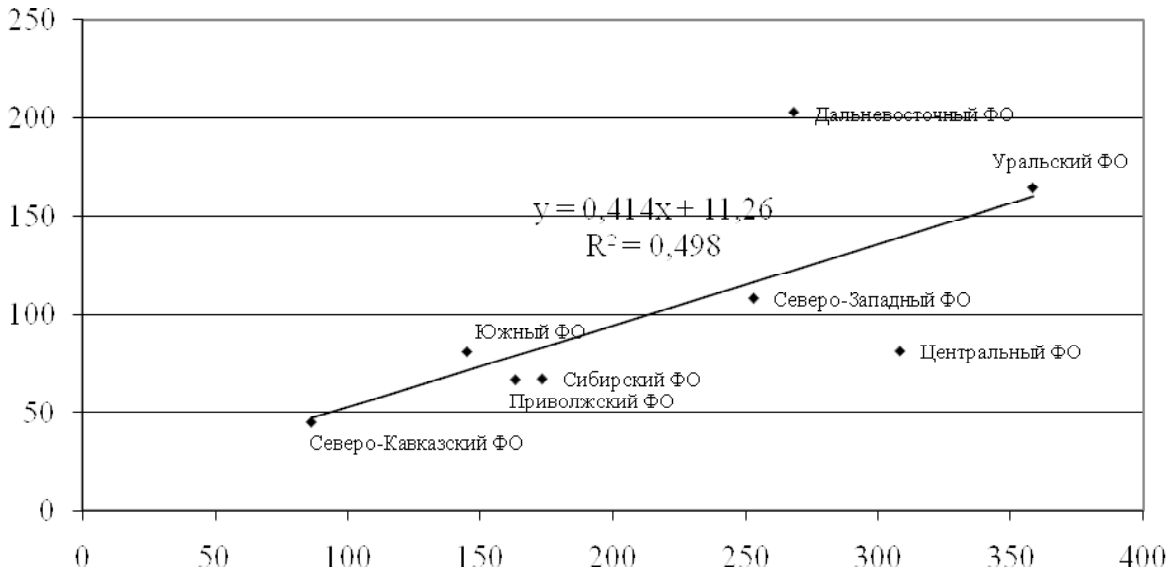


Рис. 2. **Зависимость между показателями инвестиций в основной капитал и произведенным ВРП по федеральным округам в расчете на душу населения в 2009 г. (график построен на основе данных табл. 2)**

Таким образом, основные слагаемые “ромба конкурентоспособности” непосредственно воздействуют на результаты российского регионального производства. Однако существенных изменений в состоянии регионального развития не происходит.

Поскольку концепция кластерного развития представляет новый способ видения региональной экономики, она позволяет по-новому взглянуть на роли хозяйствующих субъектов и государства. Эффективно действующие кластеры должны обеспечивать крупные капиталовложения, концентрировать научные и технологические изобретения, формировать сети устойчивых связей между всеми элементами кластерной системы.

1. Коалиции для будущего. Стратегии развития России / кол. экономистов “СИГМА”. М., 2007.

2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. URL: http://economy.samregion.ru/klaster_rossia/ npa_klaster_ros/metod_klaster_ros/.

3. *Портер М.* Конкуренция: пер. с англ. М., 2002.

4. Российская экономика из кризиса к модернизации: Экспертный взгляд. М., 2009.

5. Российское экономическое чудо: сделаем сами: прогноз развития экономики России до 2020 года. М., 2007.

Поступила в редакцию 04.10.2001 г.

Методический подход к обоснованию выбора стратегии восстановления нефтегазодобывающего оборудования

© 2011 Е.В. Волкодавова
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
© 2011 О.В. Томазова
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный технический университет
E-mail: vev.sseu@gmail.com, ovtom@mail.ru

В статье рассматривается методический подход к обоснованию выбора стратегии восстановления нефтегазодобывающего оборудования. Предлагается инструментарий определения вариантов полной либо частичной замены нефтегазодобывающего оборудования. Даются практические рекомендации по их применению.

Ключевые слова: нефтегазодобывающее оборудование, стратегия и методы восстановления, внешняя и внутренняя среда нефтегазодобывающих предприятий.

Трудно переоценить роль нефтегазодобывающего комплекса в развитии промышленного потенциала Российской Федерации. Обеспечение минерально-сырьевыми ресурсами отечественных предприятий промышленности, а также экспорт нефти и газа являются основой развития экономики страны. В то же время развитие самого нефтегазодобывающего комплекса связано с рядом проблем, обусловленных как особенностями деятельности нефтегазодобывающих производств, так и нормативной и законодательной базой, регулирующей эту деятельность.

В рамках данной статьи авторы остановятся на методах решения ключевой проблемы предприятий нефтегазодобывающего комплекса - разработке стратегии восстановления нефтегазодобывающего оборудования.

В настоящее время состояние нефтегазодобывающего оборудования нельзя назвать удовлетворительным. Средний износ активной части основных производственных фондов в нефтедобывающей промышленности составляет около 70 %. На сегодня средний возраст основного парка оборудования нефтегазодобывающих предприятий составляет 20-30 лет. За время эксплуатации несколько раз пересматривались и предъявлялись новые требования к нефтегазодобывающему оборудованию, совершенствовалась технология бурения, а оборудование обновлялось слабыми темпами.

Мало внимания уделялось таким аспектам производства, как окружающая среда, безопасность, эффективность использования бурового оборудования. Сегодня назрела объективная необходимость повышения эффективности основного производства за счет использования резервов управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования.

Исследование данного вопроса является актуальным, это обусловлено необходимостью теоретического осмысления накопленного зарубежного и отечественного опыта, недостаточным раскрытием организационного потенциала управления техническим обслуживанием и ремонтом бурового оборудования.

В научной литературе вопросам повышения эффективности функционирования предприятий нефтедобывающего комплекса и его ремонтного обслуживания в нашей стране всегда уделялось должное внимание. Заметную роль здесь сыграли научные исследования И.Г. Александрова, А.А. Арбатова, Б.Е. Веденеева, В.И. Вейц, В.И. Грайфера, М.А. Даниленко, Ф.Ф. Дунаева, А.А Коноплянника, Е.Г. Либермана, Д.С. Львова, В.В. Новожилова, А.И. Ноткина, С.Г. Плотеля, И.Н. Смита, Е.С. Сыромятникова, В.Е. Тищенко, Н.А. Чечина, Б.Ф. Янтцена и ряда других ученых, а также многих отраслевых институтов. Труды ученых А.А. Александрова, Р.А. Макарова, В.А. Новикова посвящены общим вопросам диагностики оборудования. Отдельные аспекты стратегий технического обслуживания и ремонта оборудования рассматриваются в трудах как отечественных, так и зарубежных авторов. Анализ материалов по вопросам управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования показал, что проблемы разработки и научного обоснования стратегии восстановления и ремонта нефтегазодобывающего оборудования оказались малоисследованными.

В период становления рыночных отношений многие нефтегазодобывающие предприятия отказались от технического обслуживания и ремонта производственных фондов собственными силами и пользуются услугами сторонних организаций.

На процесс технического обслуживания и ремонта нефтегазодобывающего оборудования существенное влияние оказывают внутренние и внешние факторы.

Рассматривая факторы внутренней среды нефтегазодобывающих предприятий, авторы считают необходимым сделать акцент на качестве человеческого ресурса и степени его производительности. При этом, разрабатывая стратегии восстановления оборудования для отдельного предприятия, важно объективно оценить уровень квалификации рабочих и ИТР ремонтных служб, непосредственно принимающих участие в проведении технического обслуживания и ремонта, уровень и нормы обслуживания оборудования, коэффициент текучести кадров ремонтников, а также возможность изучения и применения опыта ведущих предприятий нефтегазодобывающего комплекса. Не последнюю роль в процессе технического обслуживания и ремонта нефтегазодобывающего оборудования играет культура эксплуатации бурового оборудования. Она заставляет каждого работника понять, что стиль и методы его работы непосредственным образом влияют на характеристики и состояние оборудования.

Воздействие внешней среды при функционировании системы технического обслуживания и ремонта очень существенно, так как на процесс оказывают влияние технические, политические, экономические, социальные, экологические, геологические, дорожно-транспортные и климатические факторы.

Для снижения возможных отрицательных последствий воздействия климатических факторов на показатели работы нефтегазодобывающих предприятий последние постоянно должны изыскивать резервы повышения эффективности своей деятельности в изменившихся условиях путем совершенствования производственной структуры, уровня плановой работы и т.д.

При эксплуатации бурового оборудования на нефтегазодобывающих предприятиях применяют три основные стратегии технического обслуживания и ремонта:

1) стратегия аварийных ремонтов;

2) стратегия планово-диагностического ремонта (профилактика выполняется по фактическому техническому состоянию);

3) стратегия планово-предупредительного ремонта (ППР)[1].

На сегодня ППР является основным видом технического обслуживания и ремонта. Опыт применения стратегии ППР доказал, что происходит снижение эксплуатационных затрат более чем на 30 %.

Недостаток действующей системы планово-предупредительных ремонтов - это слабая ориентация на техническое обслуживание оборудования, в том числе и на его важную составляющую часть - диагностику. В соответствии с системой планово-предупредительных ремонтов нормы затрат труда на обслуживание оборудования в среднем не превышают 25-30 % всех трудовых затрат. Оборудование направляют в ремонт обычно после определенного срока эксплуатации или каких-либо явных нарушений и отклонений в его работе. Однако в связи с тем, что условия работы однотипных агрегатов часто неодинаковы, их техническое состояние к моменту выхода в ремонт бывает различным. Оборудование нередко ремонтируется преждевременно только потому, что это положено в связи с истечением установленного срока его эксплуатации.

Вопрос стал особенно актуальным с тех пор, как за счет средств капитального ремонта предприятия получили возможность приобретать новое оборудование в тех случаях, если капитальный ремонт находящихся в эксплуатации машин является нерентабельным.

В современных условиях капитальным ремонтом часто считают ремонт, расходы на который равняются стоимости новой машины или превышают ее. Приобретение новых машин производится в следующих случаях:

1) когда подлежащая ремонту машина имеет большой физический или моральный износ;

2) когда по условиям производства на данном рабочем месте необходимо иметь значительное повышение производительности и качества работы, которое не может быть достигнуто капитальным ремонтом существующего оборудования в сочетании с его модернизацией;

3) при появлении новой машины, обеспечивающей улучшение условий труда и большую безопасность для обслуживающего персонала.

Систему восстановления активной части нефтегазодобывающего оборудования нужно усовершенствовать с учетом особенностей эксплуатации, климатических условий и т.д. И здесь целесообразно использовать экономико-математические модели и методы.

Предлагаемый методический подход к обоснованию выбора стратегии восстановления ак-

тивной части основных фондов основан на разработке для каждого типа оборудования индивидуальной плановой стратегии полного или частичного восстановления, которая позволит достигнуть минимума суммарных (кумулятивных) затрат в себестоимости выпускаемой продукции (1 т нефти или 1 м проходки).

Наиболее эффективный способ восстановления основных средств - это разработка и осуществление специалистами ремонтных служб предприятия оптимальной стратегии эксплуатации и замены оборудования. Чтобы определить оптимальный срок эксплуатации и время замены оборудования, необходимо решить эту задачу методом динамического программирования с помощью экономико-математической модели. Для построения экономико-математической модели задачи необходимо задать целевую функцию, сформулировать критерий оптимальности.

При полной замене оборудования в качестве критерия оптимальности принимаем:

1) максимум дохода (максимум cash-flow), если можем оценить cash-flow по конкретному виду оборудования;

2) минимум затрат на содержание конкретного вида оборудования, если не можем оценить его cash-flow.

При замене отдельных элементов оборудования в качестве критерия оптимальности принимается минимум затрат на его ремонт (т.е. на содержание).

Общая формулировка задачи - сокращение кумулятивных затрат на восстановление нефтяного оборудования.

Обозначения показателей модели:

I - индекс оборудования;

K - элемент оборудования;

K_t - инвестиции на оборудование в t-м году;

τ - возраст оборудования;

$З_{i(t)}^{i(\tau)}$ - затраты на ремонтно-эксплуатационные нужды i-го оборудования, τ-го возраста в t-м году;

$Ц_{i(t)}$ - стоимость i-го оборудования в t-м году;

T - длина планового периода;

$Ц_{i(t)}^{0(\tau)}$ - остаточная стоимость i-го оборудования τ-го возраста в t-м году;

$Q_{i(t)}(\tau)$ - стоимость продукции, произведенная i-м видом оборудования τ-го возраста в t-м году;

$S(t)$- затраты на ремонт и эксплуатацию узла, агрегата;

$Ц$ - стоимость нового агрегата;

$f_n(t)$ - минимальные затраты на ремонт узла при оптимальной стратегии;

L - доход, который получаем при эксплуатации оборудования;

M - затраты на содержание оборудования;

N - затраты на приобретение отдельных узлов.

1. При решении задачи по критерию максимума дохода модель примет вид:

$$L = \sum_{i=1}\sum_{t=1}\sum_{\tau=1}\Big[\big(Q_{it}(\tau) - З_{it}(\tau)\big)x_{it} + \big(1 - x_{it}\big)\big(Ц_{it}^{0}(\tau) - Ц_{it} + Q_{it}(0) - З_{it}(0)\big)\Big] \to \max$$

$$\sum_{i}\sum_{t}\big(1 - x_{it}\big)\big(Ц_{it} - Ц_{it}^{щ}(\tau)\big) \le K_t,$$

$$x_{it} \ge 0,$$

$$x_{it}(1 - x_{it}) = 0.$$

2. При решении задачи по критерию минимума затрат модель примет вид:

$$M = \sum_{i=1}\sum_{t=1}\sum_{\tau=1}\Big[З_{it}(\tau)x_{it} + \big(1 - x_{it}\big)\big(Ц_{it} - Ц_{it}^{0}(\tau) + З_{it}(0)\big)\Big] \to \min.$$

Для использования данного метода мы ввели функцию $fn(t)$, которая показывает максимальный суммарный доход за последние n лет при условии, что в начале этого периода оборудование имело возраст t лет.

$$fn\ (t) \begin{cases} \longrightarrow fn{+}1\ (t{+}1), \\ \searrow fn{-}1\ (1). \end{cases}$$

Таким образом, доход от использования установки равен:

$$f_n(t) = \max \begin{cases} S(t) + f_{n-1}(t+1), \\ S(0) - Ц + f_{n-1}(1). \end{cases}$$

Определяем доход, приносимый оборудованием в течение n лет, и строим стратегию сохранения и замены оборудования по годам. Построив стратегию сохранения и замены оборудования, мы подсчитываем доход, полученный от эксплуатации данного оборудования при выбранной стратегии. Далее мы выбираем и строим ложную стратегию сохранения и замены оборудования, чтобы сравнить доход, получаемый предприятием в разных случаях. Доход предприятия уменьшается от использования ложной стратегии. Таким образом, лишь выбор оптимальной стратегии позволит максимизировать доход от

эксплуатации оборудования. Любая другая стратегия такого эффекта не даст.

Теперь приведем метод исследования, когда замене подвергается не весь агрегат, а отдельные узлы.

При формировании модели в качестве критерия принимаем минимум затрат на его содержание. Модель примет следующий вид:

$$N = \sum_{t}\sum_{i}\sum_{k=0}\sum_{\tau}\Big[З_{kit}(\tau)x_{ikt} + (1 - x_{ikt})\big[(Ц_{ikt} - Ц^{0}_{ikt}(\tau) + З_{ikt}(0))\big]\Big] \to \min,$$

$$x_{ikt} = \begin{cases} 1 \text{ - если } k\text{-й элемент } i\text{-го оборудования не заменяется в } t\text{-м году,} \\ 0 \text{ - если } k\text{-й элемент } i\text{-го оборудования меняется на новый в } t\text{-м году.} \end{cases}$$

$$\sum_{t}\sum_{\tau}\sum_{i}\sum_{k}\Big[З_{ikt}(\tau)x_{ikt} + (1 - x_{ikt})\big(Ц^{0}_{ikt}(\tau) - Ц_{ikt}(\tau) + З_{ikt}(0)\big)\Big] \to \min,$$

$$\sum_{t=1}^{T}(1 - x_{ikt})\big(Ц_{ikt} - Ц^{0}_{ikt}(\tau)\big) \le K_t.$$

С помощью минимизации затрат воспользуемся формулой с целью нахождения наиболее реального срока замены оборудования.

$$f_n(t) = \min \begin{cases} S(t) + f_{n-1}(t), \\ S(0) + Ц + f_{n-1}(1). \end{cases}$$

При использовании варианта минимизации расходов рассматриваем стратегию ремонта не всей машины (оборудования), а только отдельных ее частей. Подвергать ремонту отдельные узлы и при этом не выводить все оборудование из процесса производства экономически выгоднее и целесообразнее.

Используя предложенный алгоритм и стратегию восстановления оборудования, предприятия нефтегазодобывающего комплекса ведут оперативный учет затрат по каждому виду оборудования и его элементам.

Сведения оперативного учета формируют базу данных, в которой накапливается информация по каждой единице оборудования с учетом его возраста.

Не допустить направление в ремонт оборудования с недоиспользованным ресурсом, ранее экономически и технически допустимой величиной износа может только грамотно поставленный учет показателей, правильно организованное техническое диагностирование оборудования. Поэтому в настоящее время большое значение имеет диагностика всех видов оборудования. Применение технической диагностики оборудования не уменьшает значения разработки и внедрения эффективных систем ремонта оборудования. Даже если заранее при помощи соответствующих диагностических средств известно время отказа определенной части нефтегазодобывающего оборудования, конкретное время ее замены должно быть установлено экономическим расчетом[2].

Применение описанного методического подхода позволит предприятиям нефтегазодобывающего комплекса разрабатывать экономически обоснованные стратегии восстановления оборудования исходя из целесообразности и эффективности организации работ и рационального использования ресурсной базы.

---

[1] *Малеев И.В.* Отечественный и зарубежный опыт управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования // Науч. тр. М., 2004. Ч. 2. С. 26-32.

[2] *Волкодавова Е.В., Томазова О.В.* Особенности развития и современное состояние ремонтно-технического обслуживания нефтедобычи // Научные изыскания: сб. науч. ст. Вып. 4. Самара, 2009. С. 235-248.

Поступила в редакцию 04.10.2011 г.

Применение регрессионного анализа в исследовании рынка кирпича

© 2011 М.В. Игнатова
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)
E-mail: ignatovamariav@gmail.com

Статья посвящена определению факторов, влияющих на рынок кирпича, и разработке регрессионной модели зависимости объема рынка кирпича от объема ввода жилых площадей в России. Объектом анализа являлись показатели объема производства кирпича за 2001-2010 гг. Результатом анализа стало построение регрессионной модели и прогноза на 2011-2015 гг.

Ключевые слова: регрессионный анализ, рынок кирпича, статистические методы.

Для определения модели зависимости и прогнозных значений объема рынка кирпича необходимо выявить факторы, влияющие на рынок.

Цель исследования - определение факторов, а также степени и характера их воздействия на рынок кирпича в России. На рынок кирпича влияют, в частности, следующие факторы: объем ввода жилых домов, динамика цен на нефть, динамика валового внутреннего продукта (ВВП), цены на электроэнергию и курс доллара. В результате проведенного анализа было выявлено, что наиболее значимыми факторами оказались объем ввода жилых домов и динамика ВВП*. Для определения возможности включения этих факторов в модель строится матрица парных коэффициентов корреляции:

- между объемом выпуска кирпича (y) и вводом жилых площадей в России (x_1);
- объемом выпуска кирпича (y) и динамикой ВВП в России (x_2).

Необходимо учесть, что на общие тенденции развития рынка кирпича серьезно повлиял мировой экономический кризис 2008 г., поэтому показатели коэффициентов корреляции несколько искажены, если добавлять данные 2009-2010 гг.

Перед построением модели регрессионной зависимости был проведен корреляционный анализ для выявления степени линейной статистической связи между переменными. Результат представлен в табл.1.

Таблица 1. Матрица парных коэффициентов корреляции на основе данных за 2001-2010 гг.

Корреляция N=10	Объем выпуска (y)	Ввод жилых площадей (x_1)	Динамика ВВП (x_2)
Объем выпуска (y)	1		
Ввод жилых площадей (x_1)	0,431663367	1	
Динамика ВВП (x_2)	0,50664227	-0,290859814	1

В результате корреляционного анализа (при α<0,05) выявлено наличие умеренной линейной связи между объемом выпуска кирпича (y) и вводом жилых площадей в России (x_1) (43 %) и объемом выпуска кирпича (y) и динамикой ВВП в России (x_2) (51%).

Коэффициент детерминации R^2 в регрессионной модели с учетом 2009 и 2010 гг. составляет всего 0,186333.

Модель плохо описывает дисперсию исходных данных, поэтому в качестве примера построения регрессионной модели возьмет данные за 2001-2008 гг., т.е. очищенные от влияния кризиса, который можно считать аномальным фактором.

Исходя из полученных значений, можно сделать вывод, что в период 2001 - 2008 гг. между объемом выпуска кирпича и вводом жилых площадей существовала наиболее тесная связь. Коэффициент корреляции составил 0,97. Коэффициент корреляции между объемом производства кирпича и динамикой ВВП составил 0,23.

Зависимость между объемом производства кирпича и объемом жилищного строительства (рис. 1) также подтверждается схожестью динамики этих показателей (за исключением 2009-2010 гг.).

В результате пошагового алгоритма регрессионного анализа было получено уравнение вида:

$$\hat{y} = 5110{,}43 + 0{,}13x_1 .$$
$$(9{,}30)$$
$$R^2=0{,}9351;\ F = 84{,}4317,\ DW = 1{,}10.$$

Под уравнением регрессии представлено расчетное значение t-критерия, в соответствии с которым все коэффициенты регрессии значимы (см. табл. 2; t расч. > t кр).

* Расчетные значения получены с помощью пакета MS Excel.

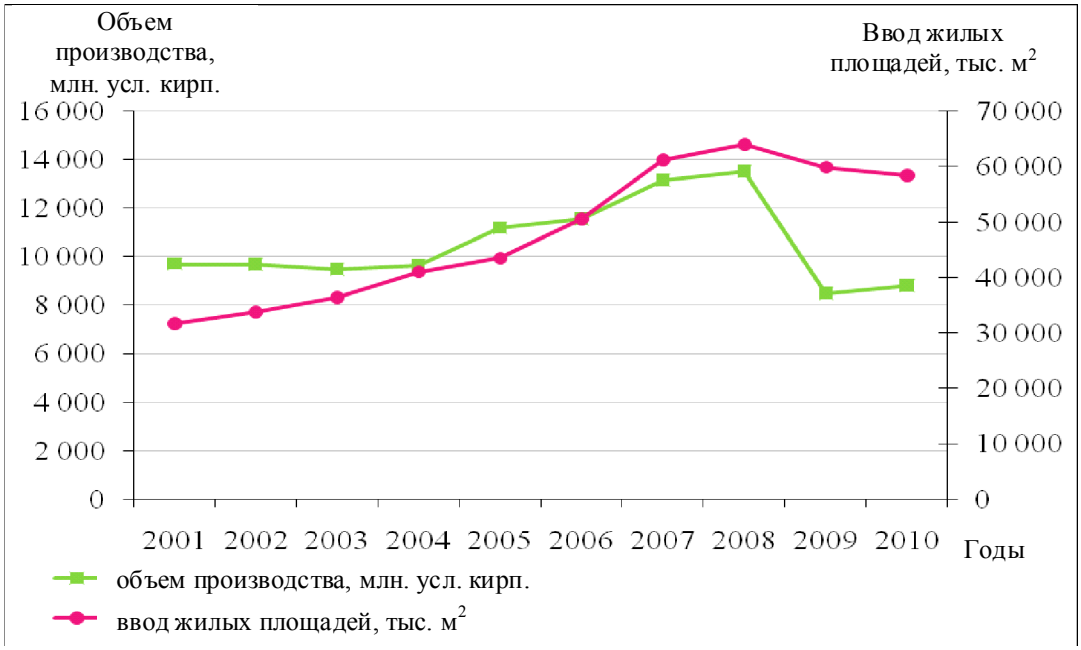


Рис. 1. **Динамика объема производства кирпича и ввода жилых площадей в России (2001-2010 гг.)**

Таблица 2. **Расчетная таблица коэффициента корреляции и проверка его значимости**

Фактор	Коэффициент корреляции	*t* расч	*t* кр
Ввод жилых площадей	0,97	9,30	2,45

Таким образом, в модель зависимости включится только один фактор - ввод в действия жилых домов.

Оценку надежности уравнения регрессии в целом и показатель тесноты связи дает ***F-критерий Фишера***. По данным анализа, $F = 86{,}43$. Вероятность случайно получить такое значение F-критерия составляет 0 %, что не превышает допустимый уровень значимости 5 % ($\alpha = 5$ %). Следовательно, полученное значение не случайно, оно сформировалось под влиянием существенных факторов, т.е. подтверждается статистическая значимость всего уравнения и показателя тесноты связи.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}9351$, оценивает долю вариации результата за счет представленных в уравнении факторов в общей вариации результата. В данном случае доля составляет 93,5 % и указывает на очень сильную степень обусловленности вариации результата вариацией факторов, другими словами, на очень сильную связь факторов с результатом.

Оба коэффициента свидетельствуют об очень сильной (более 90 %) доле объясненной дисперсии исходных данных результата в полученной модели.

Следовательно, уравнение хорошо отображает взаимосвязь показателя объема выпуска кирпича и ввода жилых площадей.

При уровне значимости $\alpha < 0{,}05$ было выявлено, что ***P-значение*** исследуемого фактора составило 0,01 %. Это существенно меньше, чем допустимое значение 5 %, что говорит о неслучайной природе данного показателя, т. е. он статистически значим и надежен.

Для оценки адекватности модели проводился анализ остаточной компоненты на основе критерия Дарбина - Уотсона:

$$DW = \frac{\sum (e_i - e_{i-1})^2}{\sum e_i^2},$$

где e_i - остатки модели регрессии в наблюдении t;

e_{i-1} - остатки модели регрессии в наблюдении t-1.

В полученной регрессионной зависимости выпуска кирпича от ввода жилых площадей значение критерия Дарбина - Уотсона равно 1,10.

Сравнив критерий Дарбина - Уотсона с t расч, можно сделать вывод, что автокорреляция остатков отсутствует. Отсутствие автокорреляции остатков обеспечивает состоятельность и эффективность оценок коэффициента регрессии.

Для сравнения роли исследуемого фактора в формировании показателя объема выпуска кирпича можно также рассчитать ***коэффициент эластичности***:

$$Э = b_1 \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = 0{,}13 \cdot \frac{45\,302}{10\,997} = 0{,}54\ ,$$

где $\bar{x}$ - среднее значение ввода в действие жилых домов за 2001-2008 гг. в России;

$\bar{y}$ - среднее значение выпуска кирпича за 2001-2008 гг. в России.

То есть с увеличением объема ввода жилья на 1 % показатель объема выпуска кирпича повышался на 0,54 %.

Предложенная методика оценки влияния факторов на развитие рынка кирпича очень полезна и имеет свои преимущества:

- она универсальна как для общероссийских показателей, так и для показателей конкретного региона;
- она не трудоемка и позволяет провести оценки самостоятельно, что особенно важно для компаний, у которых ограниченные маркетинговые бюджеты и которые не могут себе позволить заказывать проведение дорогостоящих маркетинговых исследований;
- сохраняется научный характер, т.е. полученные на основе применения методики данные четко объяснимы и подтверждены.

Регрессионный анализ также применяется для прогнозирования показателей. При построении прогноза использовалась ранее построенная модель. В качестве прогнозных были взяты данные по вводу жилых площадей в 2011-2015 гг. в России из государственной федерально-целевой программы “Жилище”:

- 2011 - 63 000 тыс. м^2;
- 2012 - 67 000 тыс. м^2;
- 2013 - 70 000 тыс. м^2;
- 2014 - 79 000 тыс. м^2;
- 2015 - 90 000 тыс. м^2.

В качестве показателей ввода жилых площадей за 2009 и 2010 гг. использовались фактические значения официальной статистики, т.е. 59 892 и 58 431 тыс. м^2, соответственно.

Если бы влияние мирового экономического кризиса не было столь глубоким, то по итогам 2009-2010 гг. объем выпуска кирпича мог бы достичь 12,7-12,9 млрд. условного кирпича (рис. 2).

Соответственно, темп прироста выпуска кирпичной продукции (рис. 3) были следующими: в 2009 г. выпуск упал бы всего на 5 %, в 2010 г. - на 1, а начиная с 2011 г. наблюдался бы рост производства умеренными темпами с небольшим замедлением в 2013 г.

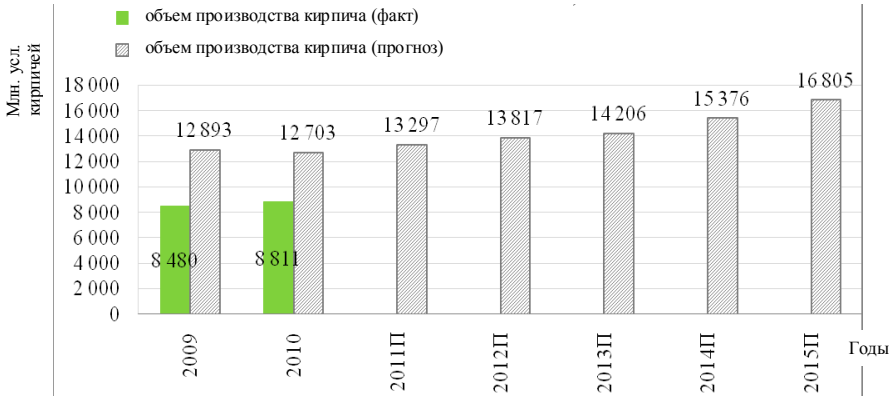


Рис. 2. **Теоретический прогноз динамики объема производства кирпича в России (2009 – 2015 гг.)**

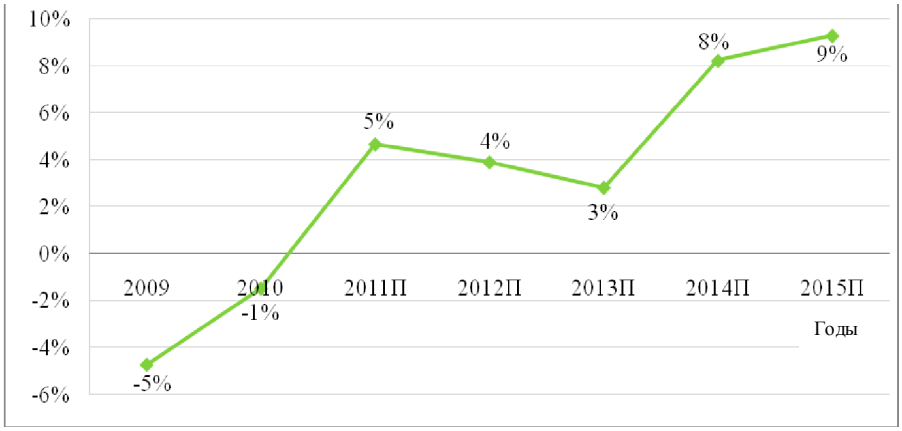


Рис. 3. **Теоретический прогноз темпов прироста/падения объема производства кирпича в России (2009 – 2015 гг.)**

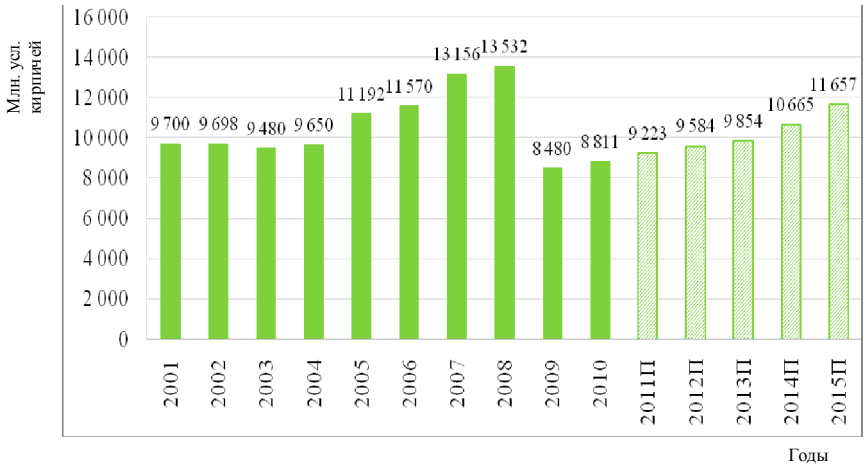


Рис. 4. **Фактический прогноз динамики объема производства кирпича в России (2011 – 2015 гг.)**

Однако, если учитывать глубину влияния кризиса и фактические значения 2009 и 2010 гг., можно предположить, что подобный прогноз абсолютных показателей маловероятен. В данном случае можно использовать метод экспертных оценок и предположить, что спрогнозированные относительные темпы роста выпуска кирпича в 2011-2015 гг. вполне достижимы. Поэтому если переложить их на фактические данные 2009-2010 гг., мы получим следующие результаты (рис. 4):

- в 2011 г. объем выпуска кирпича составит чуть больше 9,2 млрд. усл. кирп.;
- по итогам 2015 г. производство кирпича выйдет лишь на уровень 2006 г. и составит порядка 11,7 млн. усл. кирпичей.

Следует также учитывать, что подобный прогноз достижим только при условии активной конкурентной борьбы производителей кирпича с альтернативными видами строительных материалов и стабильной макроэкономической ситуации в стране.

1. *Елисеева И.И.* Практикум по эконометрике. М., 2006.

2. *Иванов Ю.Н.* Экономическая статистика: учебник. М., 2003.

3. Теория статистики: учебник / под ред. Г.Л. Громыко. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2005. (Классический университетский учебник).

4. *Мхитарян С.В.* Прогнозирование товарооборота с помощью статистических методов // Актуальные проблемы маркетинга. М., 2006.

5. *Мхитарян С.В.* Применение статистических методов в изучении потребительских предпочтений // Маркетинг в развитии личности, организации, общества. Ярославль, 2006.

6. О федеральной целевой программе “Жилище” на 2011-2015 годы: правовая система нового поколения “Референт”. URL: http://www.referent.ru/1/171679.

Поступила в редакцию 04.10.2011 г.

Основные направления совершенствования государственной поддержки развития сельского хозяйства в регионе

© 2011 Г.Н. Заманова
Махачкалинский филиал Московского автомобильно-дорожного института
© 2011 С.Г. Абдулманапов
доктор экономических наук
Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра Российской академии наук, г. Махачкала
E-mail: zeldner@inecon.ru

В статье анализируется состояние сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона, что позволило выявить основные тенденции и проблемы развития сельского хозяйства Республики Дагестан, а также обозначаются основные формы и механизмы государственного регулирования развития сельского хозяйства, в том числе в рамках программно-целевого подхода.

Ключевые слова: регион, сельское хозяйство, регулирование, механизмы поддержки, целевые программы, госзаказ, налоговая и ценовая политика.

На начало осуществления трансформационных преобразований экономика Республики Дагестан представляла собой многоотраслевое хозяйство, с развитыми промышленным и аграрным секторами. За годы советской власти благодаря наличию высококвалифицированных трудовых ресурсов в республике была создана прочная индустриальная база, позволяющая обеспечивать производство энергоресурсов, комплектующих изделий для машиностроения, приборостроения, химической, нефтяной, стекольной промышленности. Кроме того, в системе народнохозяйственного комплекса страны республика развивалась как плодоовощной, виноградарский, рыбный цех России, и для этого имелась вся необходимая и достаточно развитая сеть перерабатывающих производств.

В ходе трансформации социально-экономической системы Республика Дагестан оказалась в крайне невыгодном положении: по структуре экономики (огромный перекос ВПК и предприятий, производящих комплектующие изделия); по недостатку энергоресурсов в отдельные годы (незаполняемость водохранилищ гидроэлектростанций); по значительному количеству мигрантов; по составу нетрудоспособного населения (55 % детей и пенсионеров по отношению ко всему населению). К этому добавился экономический урон, нанесенный региону длительной транспортной блокадой. В результате значительно снизился уровень жизни населения, возросла безработица и появилась сильная дифференциация доходов населения. Вместе с тем за последние годы по основным показателям развития экономики отмечались более высокие темпы прироста, чем в России в целом, что связано в большей степени с глубиной кризиса экономики региона.

Анализ состояния АПК региона показал, что кризис в аграрном секторе экономики оказался более глубоким, чем во многих других отраслях регионального хозяйства. Это обусловлено тем, что естественные условия сельского хозяйства ставят его в неравное положение с другими отраслями: ему присущи сезонность производства, длительный операционный цикл, большая стоимость основных фондов при низкой их экономической рентабельности, неспособность самостоятельно противостоять негативным последствиям от влияния энергетических и иных монополистов и т.д.

В настоящее время удельный вес АПК в структуре производств в регионе составляет более 40 %. На его долю приходится более 30 % работников отраслей материального производства и около 25 % основных фондов. В настоящее время, по данным Министерства сельского хозяйства Дагестана, в АПК функционирует более 650 сельскохозяйственных предприятий различных форм собственности. Кроме того, в системе АПК функционируют более 43 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 400 тыс. личных подсобных хозяйств[1]. Кроме того, продолжает сохранять ведущие позиции в промышленности республики перерабатывающий сектор АПК: удельный вес пищевой отрасли в структуре промышленного производства Республики Дагестан составляет 32,7 %, на долю товарных ресурсов приходится около 32,4 %, численности промышленного персонала - 25 %.

За годы реформ в Дагестане сформирована многоукладная структура сельскохозяйственного

производства, которая включает три основных типа сельхозтоваропроизводителей: сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства. Создание новых форм хозяйствования в АПК Дагестана происходило в результате реорганизации колхозов и совхозов с последующей их перерегистрацией, 45 % из них были преобразованы, 36 % разделены на более мелкие хозяйства и 19 % перемещены в личные приусадебные хозяйства (ЛПХ) и крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ).

Доля сельскохозяйственных предприятий в общереспубликанском производстве за годы реформ снизилась с 57,0 % в 1990-м до 10,4 % в 2009 г., тогда как роль личных подворий и крестьянских (фермерских) хозяйств возросла, соответственно, с 43,0 до 77,6 % и с 0 до 12,0 %[2]. Основной причиной такого положения явилась политика, направленная на формирование мелкого товарного производства при необоснованном разрушении и разукрупнении функционировавших крупных колхозов и совхозов. В настоящее время валовую продукцию сельского хозяйства в Республике Дагестан формирует личное подворье. С началом реформ объемы производства в ЛПХ резко увеличиваются и в настоящее время представляют достаточно большие объемы.

Государственные унитарные сельскохозяйственные предприятия представлены ныне преимущественно животноводческими комплексами, птицефабриками и специализированными хозяйствами. Как правило, они имеют высокий производственный потенциал, значительные объемы производства, индустриальные технологии. Товарная продукция, производимая ими, прежде всего, идет на удовлетворение нужд государства.

Уровень развития отраслей характеризуется рядом количественных и качественных показателей, основными из которых являются темпы роста производства валовой продукции. Эти показатели свидетельствуют, что в последние годы производство валовой продукции по большинству продуктов стабилизировалось (см. таблицу). Из анализа динамики производства основных видов продукции сельского хозяйства в республике видно, что по большинству культур имеется значительный рост. Производство картофеля в 2009 г. увеличилось по сравнению с 1995-м в 2,6 раза и составило 374,2 тыс. т, овощей за этот период получено 904,3 тыс. т, что в 6,7 раза больше, имеют тенденции к росту производство плодов и ягод, молока, мяса, шерсти и яиц. Как видим из данных таблицы, по всем видам валовой продукции в натуральном выражении достигнут значительный рост по сравнению с 1995 г. Исключение составляет зерно, что связано в основном с сокращением площадей.

Динамика производства основных видов продукции сельского хозяйства в Республике Дагестан (в хозяйствах всех категорий), тыс. т

Показатели	Годы								
	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Зерно	289,3	232,1	315,6	326,8	312,6	246,0	200,8	281,6	207,5
Картофель	146,0	104,5	254,9	280,7	333,4	328,6	330,9	333,5	374,2
Овощи	134,6	310,0	675,2	701,0	786,5	783,5	796,1	870,9	904,3
Плоды и ягоды	131,5	42,8	64,8	62,5	73,4	81,8	87,7	96,7	105,2
Молоко	284,9	278,8	331,3	348,1	372,0	409,7	503,5	525,5	560,4
Мясо (в убойном весе)	60,2	52,8	53,6	60,6	69,6	72,5	76,7	81,6	84,3
Яйца, млн. шт.	179,3	245,4	282,4	274,8	305,4	215,7	196,1	199,4	215,1
Шерсть (в физическом весе), т	12 168	8843	11 711	13 227	14 393	15 602	14 049	13 602	14 410

Источник. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 554-599.

Сложившиеся рыночные отношения в республике несовершенны. Необходим переход на новый курс в аграрной политике, направленный на стабилизацию, ускоренное восстановление и развитие аграрной экономики. Данный курс должен опираться в основном на собственные ресурсы, свой исторический опыт и учитывать достижения передовой аграрной экономики. При этом необходимо оптимальное соотношение государственного регулирования сельскохозяйственного производства и рыночных рычагов управления[3].

Формы, методы и механизмы поддержки государством аграрного сектора в условиях рыночной экономики различны. Здесь могут иметь место: прямые бюджетные безвозвратные субсидии, возвратные ссуды, средства кредитных учреждений, налоговые льготы, субсидирование части кредитной ставки, развитие лизинга и т.д. Несмотря на оказываемую государством помощь

в развитии АПК в различных формах, аграрный сектор страны и Дагестана продолжает оставаться отсталой и низкорентабельной отраслью. Аграрный сектор не позволяет обеспечить продовольственную безопасность страны. Около половины продовольствия, потребляемого населением страны, завозится в Россию по импорту. Эффективно работающих предприятий АПК в республике еще мало, различные МУПы и ГУПы в АПК в основном работают убыточно. Основные средства имеют большой моральный и физический износ, который доходит до 75 %. Аграрный сектор из-за отсутствия средств не имеет возможности обновлять материально-техническую базу, приобретать тракторы, комбайны, автотранспорт и другую технику.

В целом, применительно к агропромышленному комплексу используются следующие формы государственного регулирования:

1) налоговая политика, осуществляемая путем назначения и дифференциации налоговых ставок, введения налоговых льгот, освобождения от налогов, дифференциации в налогообложении производства отдельных видов продукции аграрного комплекса и т.д.;

2) денежно-кредитная политика, посредством которой правительство воздействует на денежное обращение. Это меры по льготному и приоритетному кредитованию инвестиционных проектов, льготному страхованию урожая определенных видов сельскохозяйственных культур, особенно в регионах рискованного земледелия и пр.;

3) бюджетная политика - государственные органы вправе распределять средства бюджета по различным направлениям, выделяя отраслям, социальным группам населения, признанным в данный промежуток времени приоритетными, большие бюджетные ассигнования. Государство осуществляет субсидирование процентных ставок по кредитам для агропромышленных предприятий, формирование федеральных и региональных продовольственных фондов, полное или долевое государственное финансирование, компенсирование затрат по договорам страхования, лизинг;

4) ценовая политика, которая осуществляется путем регулирования цен, установления предельных цен на некоторые общественно значимые товары и услуги, предельных уровней рентабельности для предприятий - монополистов и параметров, определяющих величину цен. В сельском хозяйстве применяют механизм гарантированных цен, устанавливаемых органами власти на уровне, обеспечивающем хозяйствам минимальную рентабельность производства и получение доходов, достаточных для расширенного воспроизводства, пороговых (защитных) цен, если цены на внутреннем рынке существенно выше импортных, а сбыт отечественного продовольствия затруднен, мониторинга паритета цен и улучшения их соотношения, закупочных и товарных интервенций, дифференциации транспортных тарифов на перевозки сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

5) планирование, которому принадлежит особое место в системе господдержки аграрного сектора. Инструментами при этом являются прогнозы, целевые программы, перспективные и текущие планы, имеющие рекомендательный характер. Оно включает прогнозирование, разработку программ и планов различного назначения, позволяющих предсказать положительные последствия принимаемых решений и в необходимой и достаточной мере ограничивающих рыночные отношения;

6) дотации из бюджета - это ассигнования из государственного бюджета, выделяемые предприятиям за проданную продукцию для покрытия убытков, в том числе плановых, например, дотации к ценам на продукты питания для снижения расходов потребителей;

7) поддержка сфер образования, здравоохранения, охрана окружающей среды, социальная политика - поддержка научных исследований по тематике, представляющей интерес для агробизнеса, содействие развитию социальной сферы села (регулирование условий труда, трудовых отношений, оплаты труда, меры по пенсионному обеспечению, помощь инвалидам, детям, страхование жизни и здоровья селян), меры по защите природы;

8) государственный заказ, когда государство выступает крупнейшим прямым заказчиком продукции;

9) механизм ограничений и запретов определенных видов экономической деятельности, государственное лицензирование и регистрация;

10) внешнеэкономическая политика, предполагающая законодательное установление ставок таможенных пошлин, обменных курсов валют, использование иностранных займов, инвестиций, валютных ограничений.

Большую помощь аграрному сектору оказывает возмещение из бюджета части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам сроком на 3-5 лет. Основным государственным агентом реализации кредитной политики в АПК выступает с 2001 г. ОАО “Россельхозбанк”, которое по объемам кредитных ресурсов занимает в России 2-е место после Сбербанка России. ОАО “Россельхозбанк” имеет свои филиалы почти во всех субъектах России, а в субъектах - сеть своих офисов.

С 2008 г. Правительство РФ начало проводить зерновые интервенции, что представляет особый вид механизма регулирования зернового рынка, цен на зерно и стимулирования его воспроизводства. Эта интервенция проводится Россельхозбанком. Главное здесь - закупка зерна с целью сокращения свободных ресурсов, создания определенных запасов зерна, чтобы спекулянты - перекупщики на этих операциях - не зарабатывали огромные барыши. Государство зерно закупает, чтобы потом обеспечить потребности страны по умеренным ценам. Россельхозбанк выступает как гарант по закупкам произведенного зерна по доступным ценам. Подобная интервенция способствует снижению цен на зерно, соответственно, в конечном итоге снижению цен на хлеб и хлебобулочные изделия. Также товаропроизводители своевременно будут получать деньги за проданное государству зерно[4].

Кроме того, в рамках реализации национального проекта "Развитие АПК" субсидии выделяются на поддержку элитного семеноводства, производство льна, на завоз семян в северные регионы страны, на дизтопливо, на лизинговую программу. Большая роль в поддержке аграрного сектора принадлежит республиканскому бюджету: деньги выделяются на развитие виноградарства и овцеводства, на возмещение кредитных ставок для развития малых форм хозяйствования на селе. Кроме них, по федеральным целевым программам выделяются средства на социальное развитие села (на улучшение жилищных условий, обеспечение доступным жильем молодых специалистов и семей).

---

[1] Информационный буклет Министерства сельского хозяйства Республики Дагестан / ГУ "Информационно-консультационная служба при МСХ РД". Махачкала, 2010.

[2] Регионы России. 2010: ежегод. стат. сб. М., 2010.

[3] *Курбанов К.К.* АПК в системе социально-экономического развития аграрно-индустриального региона // Региональные проблемы преобразования экономики. 2010. □ 2. С. 127.

[4] *Шихсаидов Д.Х.* Экономический механизм формирования эффективной государственной поддержки аграрного сектора региона // Региональные проблемы преобразования экономики. 2008. □ 4.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Современные тенденции развития промышленного производства и перспективы формирования промышленных кластеров в Республике Дагестан

© 2011 С.Г. Абдулманапов
доктор экономических наук
Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра Российской академии наук, г. Махачкала
© 2011 М.М. Рамазанов
Дагестанский государственный институт народного хозяйства, г. Махачкала
E-mail: zeldner@inecon.ru

Анализируется состояние промышленных производств в регионе, выявляются перспективы развития подотраслей промышленности и на основе SWOT-анализа перспективы развития экономических кластеров в промышленности региона.

Ключевые слова: промышленность, регион, экономический кластер, SWOT-анализ, машиностроение, судостроение, электроэнергетика.

На промышленный комплекс Республики Дагестан приходится 2,1 % от выпуска продукции всей республиканской экономики, 3,9 % среднегодовой численности занятых, 2,2 % добавленной стоимости, произведенной в республике, 4,1 % налоговых выплат, 3,4 % инвестиционных вложений. Между тем развитие данного комплекса имеет значительный потенциал для формирования мощной индустриальной экономики в регионе. Основу многоотраслевого промышленного комплекса составляют предприятия, выпускающие сложную высокотехнологичную наукоемкую продукцию и использующие, как правило, разработки научных организаций региона.

Мировой опыт развития экономических систем показывает, что прочные конкурентные преимущества в глобальной экономике базируются в значительной степени на факторах, имеющих локальный характер. Факторы географической и пространственной концентрации в качестве конкурентных преимуществ играют существенную роль в рамках взаимосвязанных бизнес-структур. Кластеры представляют собой географическую концентрацию на определенной территории совокупности взаимосвязанных между собой предприятий и институтов, обеспечивающих конкурентоспособность совокупности этих предприятий и предпринимательских структур региона. Они включают в себя поставщиков определенных товаров, производственных услуг, сырья, энергии, а также инфраструктурных услуг. Кроме того, многие кластеры могут охватывать государственные и иные институты, например университеты, агентства по стандартам, научные центры, центры переподготовки и профессиональные организации, а также структуры, обеспечивающие специализированную поддержку в области обучения, переподготовки кадров, а также информационную, исследовательскую и техническую поддержку.

В Республике Дагестан имеются предпосылки формирования и развития следующих экономических кластеров промышленного типа: машиностроительный и судостроительный кластер; производственный кластер в промышленности строительных материалов и конструкций; гидрогенерирующий кластер.

Рассмотрим подробно состояние промышленных подкомплексов и обозначим направления формирования кластеров. Машиностроение (в том числе производство электрооборудования) в структуре промышленного комплекса Республики Дагестан занимает лидирующие позиции, на его долю приходится более 52 % выпуска продукции. Основу этой отрасли составляют производство электрооборудования (49 % от выпуска продукции), строительство и ремонт судов (31 %), производство летательных аппаратов (14 %). В 2010 г. в отрасли было задействовано 9,3 тыс. чел., что составляло 26,3 % от численности занятых в промышленности. При этом средняя заработная плата составляла 9133 руб. в месяц. Отрасль формирует 3,5 % налоговых платежей всей экономики республики (внутриотраслевым лидером является ОАО “Завод Дагдизель”). Между тем имеющиеся производственные мощности, согласно данным официальной статистики, используются недостаточно, что является одним из факторов при оценке дальнейшего потенциала развития.

Машиностроительная отрасль республики представлена 25 предприятиями, наибольшие объемы производства которых принадлежат ОАО НИИ "Сапфир" (совместно с ОАО ПО "Азимут"), ОАО "Концерн КЭМЗ", ОАО "Завод Дагдизель" и ОАО "Авиаагрегат". Этими предприятиями в 2010 г. было выпущено более 75 % продукции отрасли и обеспечена занятость более 54 % сотрудников отрасли.

В настоящее время стратегическим ориентиром развития машиностроения в республике должно стать развитие сборочных производств, а существующие тенденции реализации подобных проектов свидетельствуют о том, что кадровые предпочтения собственников концентрируются на молодых людях с высшим образованием и отсутствием опыта в российском машиностроении. Номенклатура выпускаемой в настоящее время продукции обусловливает зависимость промышленности республики от государственного оборонного заказа, который в машиностроительном комплексе составляет более половины объемов производства. Потенциал оборонных предприятий позволяет увеличить исполнение оборонного заказа почти в 5 раз от нынешнего уровня. Вместе с тем, используя производственный опыт и кадровый потенциал предприятий, необходимо провести реструктуризацию отрасли для создания новых производств по выпуску конкурентоспособной гражданской продукции.

Следует отдельно рассмотреть автомобилестроение как перспективное направление развития машиностроения. Это обусловлено как сложившимися предпосылками на рынке, так и внутренними резервами, к которым относятся возможности гибкого ценообразования и участия в государственных программах по стимулированию продаж для автопроизводителей, имеющих производства в России. Кроме того, высокий потенциал развития автомобилестроения определяется низким уровнем обеспеченности населения региона автомобилями. Внутренние возможности республики формируются из уже имеющегося опыта развития промышленности региона. Развитие производства автомобильной техники и автокомпонентов, преимущественно в кооперации с азиатскими партнерами, является одним из приоритетов в машиностроительном комплексе Республики Дагестан. Этот выбор обусловлен рядом конкурентных позиций:

- наличие необходимого для организации и развития производства автокомпонентов и автотехники научно-технического, производственного, кадрового потенциала;
- наличие свободных площадей и производственных мощностей, а также возможности для создания новых производств на территории создаваемых промышленных зон;
- сокращение затрат на капитальные вложения за счет наличия адаптации к технологиям и оборудованию машиностроительного комплекса республики.

Основными предпосылками развития автомобилестроения в республике является совокупность следующих факторов: создание промышленных зон в связке с портовой зоной и торгово-транспортно-логистической сетью, относительно низкая стоимость трудовых ресурсов. Увеличение спроса на автотранспортные средства показывает достаточно высокий потенциал этого направления.

Предпосылки для развития судостроительного кластера диктуются ситуацией, сложившейся на данном рынке. Общее количество судов морского флота, контролируемого Россией, по состоянию на начало 2006 г. составляло около 1570 судов дедвейтом (англ. deadweight - общий вес грузов, которые принимает судно) более 15,7 млн. т, средний возраст судов - около 18 лет, что существенно выше, чем в других странах. При этом российские судовладельцы ежегодно размещают на зарубежных верфях заказы на сумму более 1 млрд. долл. (суммарный дедвейт судов более 1 млн. т), в то время как на долю российских судостроительных предприятий приходится не более 10 % заказов. Таким образом, потенциал российских верфей в сегменте гражданского судостроения существенно возрастает.

Целесообразность развития судостроительного направления в Республике Дагестан обусловливается геостратегическим положением республики, которое предопределяет потенциал развития водного торгового и туристического транспорта, а также необходимость модернизации судов Каспийской флотилии. В республике имеется большой опыт работы с судостроительным производством для нужд военно-промышленного комплекса Российской Федерации и других государств. Все это составляет значительный потенциал развития машиностроения в области производства судов на территории Республики Дагестан.

Что касается судостроительного кластера, то здесь упор необходимо делать на освоение производства малотоннажного судостроения и строительства катеров и яхт. Кластерообразующими предприятиями должны выступить крупные промышленные предприятия региона, на производственной базе которых возможно организовать производство малогабаритных судов, катеров, яхт и лодок, которые будут пользоваться спросом в республике и за ее пределами (SWOT-анализ

Таблица 1. **SWOT-анализ перспектив развития судостроительного кластера**

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
Наличие Стратегии социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 г., в которой в качестве приоритета заложено развитие судостроения Наличие нормативно-правовой базы в сфере инновационного развития экономики республики, в частности законы Республики Дагестан "Об инновационной деятельности и научном инновационном обеспечении развития экономики в Республике Дагестан" и "О науке и научно-технической деятельности в Республике Дагестан" Наличие концепции развития научно-технической и инновационной деятельности, Научно-технического совета при Правительстве Республики Дагестан и Агентства инвестиционного развития Республики Дагестан Наличие значительного производственного потенциала крупных и средних машиностроительных предприятий, работающих с частичной загруженностью имеющихся мощностей Наличие развитой сети учебных заведений, высокого научного и трудового потенциала в сфере обеспечения развития современного судостроения Наличие свободного выхода на море, что создает дополнительный спрос на судостроительную продукцию со стороны предпринимательских структур и населения	Значительный износ производственных фондов машиностроительных предприятий в республике Высокий отток и снижение квалификации рабочего персонала промышленных предприятий Капиталоемкость модернизации и создания новых промышленных мощностей в судостроительной сфере Существенные проблемы с реструктуризацией и реорганизацией промышленных предприятий Низкий уровень менеджмента и конъюнктурный конфликт интересов государства и крупных акционеров
O (возможности)	**T (угрозы)**
Наличие возможности кооперации и обеспечения освоения производства современных малогабаритных судов, катеров, яхт и лодок Наличие возможности обновления производственной базы на новом техническом и технологическом уровне в связи с существенным развитием науки и техники Наличие тенденций роста спроса на малогабаритные суда Дополнительные возможности расширения производства с выходом на глобальные рынки в связи со вступлением России в ВТО	Зависимость от своевременной поставки комплектующих с других регионов Усиление конкуренции на отечественном рынке в связи со вступлением России в ВТО Высокая зависимость эффективности функционирования машиностроительных предприятий республики от получения государственного заказа Дефицит квалифицированной рабочей силы в связи с развалом среднего звена в системе образования (ПТУ, СПТУ)

перспектив развития судостроительного кластера в Республике Дагестан см. в табл. 1).

Вспомогательными предприятиями при формировании судостроительного кластера могут выступать малые и средние предприятия в сфере обработки металла, дерева, производства пластмассовых изделий, радиоэлектронного оборудования, предприятия транспортно-логистического узла, рекламные агентства и полиграфические фирмы, финансово-кредитные, консалтинговые и страховые компании, научно-исследовательские организации и выставочно-маркетинговые компании, союзы промышленников и различные ассоциации по интересам, муниципальные образования и органы государственной власти и т.д.

Необходимость выделения и поддержки отдельного производственного кластера в промышленности строительных материалов и конструкций связана с тем, что республика располагает значительными запасами строительного камня (известняк, гранит), песка, гравия, глин для производства кирпича, клинкера для производства цемента и т.д. В настоящее время в Республике Дагестан наблюдается строительный бум и имеется дефицит по многим наименованиям строительных материалов. Кластерообразующими предприятиями могут выступить 42 крупных и 137 средних и малых предприятий по производству сборного и товарного бетона, деревоизделий, стекольного производства, кирпича, производства пластиковых труб, асфальтобетона, керамзитового гравия, кирпича и карьерной выработке глин, мрамора, песка, щебня, гравия, пильного и бутового камня (SWOT-анализ перспектив развития производственного кластера в промышленности строительных материалов и конструкций в Республике Дагестан см. в табл. 2).

Вспомогательными предприятиями при формировании производственного кластера в промышленности строительных материалов и конструкций могут выступать предприятия транспортно-логистического комплекса, рекламные агентства и фирмы, финансово-кредитные, консалтинговые и страховые компании, научно-исследовательские организации и выставочно-мар-

Таблица 2. **SWOT-анализ перспектив развития производственного кластера в промышленности строительных материалов и конструкций**

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
Наличие значительных запасов сырья для расширения производства и организации новых производств строительных материалов Наличие высокого производственного потенциала крупных и средних предприятий промышленности строительных материалов и конструкций, работающих с частичной загруженностью имеющихся мощностей Наличие развитой сети учебных заведений, высокого научного и трудового потенциала в сфере обеспечения развития производств строительных материалов и конструкций Высокий спрос на внутрирегиональном и в целом отечественном рынке на продукцию промышленности строительных материалов и конструкций	Значительный износ производственных фондов крупных и средних предприятий промышленности строительных материалов и конструкций в республике Отсутствие экологически безопасной технологии добычи и обработки сырья для промышленности стройматериалов Низкая капитализация предприятий промышленности строительных материалов и конструкций, что существенно снижает возможность обновления производственной базы за счет собственных средств Низкий уровень организации производства и качества менеджмента на крупных и средних предприятиях стройиндустрии
O (возможности)	**T (угрозы)**
Наличие возможности модернизации и реконструкции действующих производств на основе современных инновационных технологий Наличие возможности расширения объема и ассортимента выпускаемой продукции на действующих предприятиях промышленности строительных материалов и конструкций Появление возможности формирования новых предприятий по производству экономичной и экологически чистой продукции промышленности строительных материалов и конструкций Дополнительные возможности расширения производства с выходом на глобальные рынки в связи со вступлением в ВТО и снижением транспортных тарифов ОАО "РЖД"	Высокая зависимость состояния окружающей среды от уровня и качества организации производства в данной сфере Усиление конкуренции на отечественном рынке в связи со вступлением России в ВТО

кетинговые компании, союзы и ассоциации в сфере стройиндустрии, муниципальные образования и органы государственной власти и т.д.

Основу гидрогенерирующего кластера могут составить ОАО “Дагестанская гидрогенерирующая компания”, ОАО “Дагэнерго”, ОАО “Сулакэнерго”. В формирующийся кластер должны войти действующие и строящиеся гидроэлектростанции Дагестана. Формирование кластера и государственная поддержка по организационным вопросам может играть решающую роль в развитии малых ГЭС в Дагестане (SWOT-анализ перспектив развития гидрогенерирующего кластера в Республике Дагестан смотрите в табл. 3).

Кроме того, в Республике Дагестан целесообразно развитие малой авиации в форме создания нового сборочного производства для ведущих российских компаний. Это обусловлено уже имеющимся опытом республики: работают несколько конкурентоспособных машиностроительных предприятий (ОАО “Концерн “КЭМЗ”, ОАО “Авиаагрегат”), производящих компоненты для российской авиастроительной промышленности.

В настоящее время в республике имеется более 20 предприятий, производящих изделия народных художественных промыслов, где занято около 2 тыс. чел. В 2010 г. данными предприятиями выпущено продукции на сумму 746,6 млн. руб., в том числе ювелирные изделия, изделия из металла, художественные изделия из дерева, ковры, ковровые изделия и бурки. Наиболее перспективным в этой отрасли является производство ювелирных изделий. Работы местных ювелиров и златокузнецов получили признание не только на местном уровне, но и далеко за пределами региона, их можно встретить в лучших музеях России и мира. Среди ключевых конкурентных преимуществ республики в данной сфере можно выделить: опыт создания известных ювелирных марок как на российском (“Кубачи”, “Ювелиры северной столицы”, “Мастер-бриллиант”, “Юверос”), так и на европейском уровне (“Золотой нерв”, Герман Кабирски); богатую историю развития ювелирного искусства на территории региона (уникальные произведения хранятся в лучших музеях России и мира, таких как Эрмитаж, Лувр и пр.). По своим культурным традициям республика близка странам Юго-Западной Азии, что дает возможность значительному расширению сбытовых сетей. Эти факторы, а также существующие тен-

Таблица 3. **SWOT-анализ перспектив развития гидрогенерирующего кластера**

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
Наличие значительного потенциала действующих гидрогенерирующих предприятий Наличие значительного потенциала малых и крупных горных рек для создания новых гидрогенерирующих мощностей, в том числе и малых и средних ГЭС Наличие высокого спроса на электроэнергию на отечественном и мировом рынках Отсутствие конкуренции в связи с тем, что гидрогенерирующие предприятия являются естественными монополиями Значительное развитие современных технологий по производству электроэнергии	Значительный износ производственных фондов гидроэлектростанций и сетей электропередач Сильная зависимость цен на энергоресурсы от мировых рынков Высокая зависимость от количества выпавших осадков
O (возможности)	**T (угрозы)**
Наличие возможности модернизации и реконструкции действующих гидрогенерирующих мощностей на основе современных инновационных технологий Наличие возможности расширения объема выработки электроэнергии на действующих гидроэлектростанциях Появление в связи со вступлением в ВТО возможности расширения поставок электроэнергии закавказским странам по мировым ценам	Ужесточение антимонопольного законодательства в связи со вступлением России в ВТО Возможность возникновения социальных конфликтов при строительстве плотин гидроэлектростанций в связи с затоплением мест исторического обитания народа Значительное падение цен на энергоресурсы на мировом рынке

денции рынка свидетельствуют о целесообразности развития народных художественных промыслов.

1. Стратегия социально-экономического развития Республики Дагестан до 2025 года // Официальный сайт Правительства Республики Дагестан. URL: http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/188796.

2. Регионы России. 2010: ежегод. стат. сб. М., 2010.

3. *Газимагомедов Р.К.* Современная промышленная политика: кластерный подход. Махачкала, 2006.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Территориальные и природно-ресурсные факторы хозяйственной деятельности казачьих сообществ в региональной политике устойчивого социально-экономического развития сельских территорий

© 2011 А.Д. Беглов
кандидат технических наук,
председатель Совета при Президенте Российской Федерации по делам казачества
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье проведен анализ взаимосвязи системы производства продукции агропромышленного комплекса и региональной политики устойчивого социально-экономического развития региона. Автором рассмотрены территориальные и природно-ресурсные факторы эффективности производства продукции агропромышленного комплекса в казачьих сообществах как субъектах устойчивого развития региона.

Ключевые слова: казачьи сообщества, региональная политика, сельские территории, социально-экономическое развитие.

Идея обеспечения экономического развития при сохранении природно-ресурсного потенциала и улучшении экономической обстановки начала усиленно развиваться примерно с середины 70-х гг. и в 80-х гг. XX в. получила название концепции устойчивого развития. Официальное мировое признание данная концепция получила на Конференции ООН по окружающей среде и развитию. Основу ее реализации составляет ресурсоэкономный метод хозяйствования, предполагающий достижение конкретных результатов при предотвращении невосполнимых ресурсных затрат. С помощью этого формируются и агрегируются инновационные средства производства, осуществляется процесс трансформации эколого-экономических отношений в непрерывное развитие всего человечества[1]. В отношении многих невозобновляемых ресурсов возможны корректные решения, состоящие в минимизации использования такого рода ресурсов до практически приемлемых пределов за счет всевозможной экономии и возрастающей компенсации возобновляемыми или практически неисчерпаемыми ресурсами[2].

Переход Российской Федерации к устойчивому развитию, как это предусмотрено соответствующей Концепцией, окажется возможным, если будет обеспечено устойчивое развитие ее регионов[3]. Это предполагает создание эффективной территориальной структуры экономики страны при обеспечении баланса интересов регионов России, ориентацию на раскрытие преимуществ каждого субъекта Федерации, сочетание региональных и национальных интересов, активизацию межрегиональных взаимоотношений. Таким образом, устойчивое социально-экономическое развитие региона во многом зависит от устойчивого развития тех его отраслей, которые имеют непосредственное отношение к использованию природно-ресурсного потенциала территории. Ключевые отрасли такого характера (сельское хозяйство, лесоводство и т.д.) входят в агропромышленный комплекс (АПК), что определяет актуальность темы данной статьи.

АПК напрямую связан с другими отраслями народного хозяйства, и его устойчивое развитие в значительной степени зависит от макроэкономических процессов страны в целом. Ключевым для устойчивости АПК в настоящее время является осуществление факторного анализа для определения и исследования их природы и уровня воздействия на возможность устойчивого социально-экономического развития регионов. В первую очередь к ним необходимо отнести организационно-экономические факторы, в ряду которых можно выделить состояние и динамику основных фондов, производственного и экономического потенциала территорий, земельных и сельскохозяйственных угодий, мелиорации, структуру и динамику поголовья животных и т.д.[4]

Устойчивое развитие регионального АПК предполагает социально-экономическую стабильность сельского общества. Социальные факторы, связанные с развитием непроизводственной инфраструктуры образования, здравоохранения, жилья сельских жителей, являются ключевыми факторами социального климата в стране. Устойчивость аграрной сферы определяется также некоторыми специфическими критериями и показателями, среди которых можно выделить структурные показатели сельскохозяйственного производства (структуру сельскохозяйственных угодий, посевных площадей, поголовья животных), показатели состояния мелиорации, обеспеченности семенным фондом и др.[5]

Обозначенные факторы устойчивого развития сельских территорий традиционно соблюдались в хозяйственной деятельности казачьих сообществ, которые начиная с XVIII в. являлись "точками роста" регионального развития - как в организационно-экономическом, так и в административно-территориальном аспекте. Казачьи войска выполняли приоритетные задачи социально-экономического развития регионов. Главной из них являлась стратегическая задача расширения, укрепления и надежной охраны границы государства, быстрое и эффективное хозяйственно-экономическое освоение новых, практически не обжитых обширных территорий.

Процесс образования и полного организационного оформления того или иного казачьего войска страны и его включения в последующем в единые общероссийские государственно-политическую и административно-территориальную системы в каждом конкретном случае отличался вполне определенным своеобразием и имел четко выраженные особенности. Данное обстоятельство обусловливалось рядом общих причин и конкретных факторов, определяющими среди которых, по нашему мнению, являлись содержательная логика и практические направления внутреннего общественно-политического и социально-экономического развития как страны в целом, так и конкретного казачьего образования в частности.

С течением времени доминирующими факторами в данном процессе становятся конкретные государственные интересы, обусловленные приоритетными направлениями внутренней и внешней политики, особенно в плане военной и хозяйственно-экономической колонизации слабо освоенных или недавно включенных в состав государства территорий, и складывавшимися возможностями их практической реализации в различные периоды времени.

Рассмотрим землевладение как приоритетный фактор развития хозяйственной системы казачьих сообществ. В исторической литературе, посвященной изучению социально-экономического положения казачества, очень большое внимание уделяется не только характеристике аграрных порядков в казачьих войсках, общих размеров войсковой земельной собственности, но и особо выделяется вопрос о непосредственном земельном обеспечении казаков. И это вполне правомерно, поскольку экономическую основу подавляющего большинства казачьих хозяйств, наиболее крупных по численности войск, составляли положенные им по закону земельные паи. Исключением были казачьи хозяйства Астраханского и Семиреченского, а также частично Забайкальского, Амурского и Уссурийского войск, где в силу природно-климатических и хозяйственно-экономических условий земледелие не являлось определяющей сферой сельхозпроизводства.

Размеры конкретного казачьего пая непосредственно зависели не только от общего количества войсковой земли в данном войске, но и от масштабов земельных наделов его станиц. Величина казачьего пая в той или иной станице определялась при разделе ее земельного юрта на необходимое количество паев по числу проживавших в ней казаков и казачьих вдов, имевших право на их получение. У рядовых казаков одной и той же станицы земельные паи были одинаковы и по площади, и, как правило, даже по количеству земли. Последнее достигалось путем нарезки каждого пая в нескольких местах, на разных по качеству землях, что неизбежно вело к чересполосности и дальноземельности казачьих наделов.

Вследствие естественного прироста казачьего населения и ограниченности войскового запаса, что отмечалось в большинстве войск, размеры паев с течением времени неуклонно сокращались. Исключение составляли только Забайкальское, Сибирское, Амурское и Уссурийское войска, где существовал значительный войсковой запас ввиду наличия на их территориях больших земельных массивов, а в двух последних войсках, даже незаселенных и неосвоенных. Во всех этих войсках была относительно небольшая численность казачьего населения и, как следствие, низкая его плотность. Поэтому здесь казачьи паи почти не уменьшались[6].

Если исходить из общего количества земли, как удобной, так и неудобной, отводимой на казачьи паи, то их средняя величина в каждом из войск была следующей. В Донском войске на один казачий пай в среднем приходилось порядка 13,5 дес. земли[7]. При этом наибольшие наделы были у казаков Сальского округа, а наименьшие - у казаков Донецкого округа[8]. В Кубанском войске величина среднего пая колебалась в пределах 9[9] - 9,8 дес.[10] В некоторых станицах казачьи наделы составляли, по официальным данным, всего 4-6 дес. земли[11]. В целом, по войску, согласно войсковой статистике за 1913 г., наибольшие паи имели казаки Майкопского отдела - 14,35 дес., а наименьшие - казаки Екатеринодарского отдела - 7,5 дес.[12]

В Оренбургском войске средний казачий пай составлял 24 дес. пахотной земли[13]. Кроме того, в войске полагалось на каждый пай 6 дес. лугов на сенокос, а там, где их не было, то 12 дес. ковыльной степи[14]. В Оренбургском войске, и это было особенностью существовавшего в нем надельного землепользования, для достижения максимального равенства казачьих паев по качеству находившейся в них земли она была разделена на большое число категорий. Так, земли I отдела войска подразделялись на 11 качественных категорий, II отдела - на 9 катего-

рий[15]. Наибольшая величина пая отмечалась в I отделе - от 23,5 до 48 дес., а наименьшая - в III отделе - от 21 до 29 дес.[16] Если же исходить из количества удобных земель, то нормы наделов по категориям колебались от 40,8 до 17,8 дес.[17]

В Терском казачьем войске средний казачий пай составлял в начале XX в. 16,8 дес. земли[18], а к кануну Первой мировой войны он снизился до 15,1 дес.[19] Наибольшая величина пая существовала в Кизлярском отделе - 24,9 дес., наименьшая - в Сунженском отделе - 9,6 дес. земли[20].

В Забайкальском казачьем войске динамика изменения среднего казачьего пая была следующей. В начале века он составлял 55 дес. земли[21]. В то же время, поскольку в войске не были проведены необходимые землеустроительные мероприятия, не разграничены и четко не определены границы станичных юртов, распределение земли между казаками разных отделов и станиц было крайне неравномерным. В данном плане в Забайкальском войске наблюдалась поистине разительная картина, которой не было в других казачьих войсках страны. Здесь очень большая разница в казачьих наделах существовала даже между станицами одного и того же отдела. Так, в станицах Акшинской и Чалбучинской II отдела на один пай приходилось всего лишь по 7,28 дес. земли. А в станице Дуроевской этого же II отдела казаки имели паи по 126,32 дес.[22] Контраст, как видим, был разительным.

Характеризуя земельное обеспечение казаков, необходимо учитывать не только среднюю и конкретную величину их земельного пая в общем, но и особенно выделять количество в нем удобной земли, на которой и велось пашенное земледелие.

Доходы и общее экономическое состояние казачьих хозяйств, основным видом деятельности которых являлось пашенное земледелие, зависели не столько от находящегося в их пользовании общего количества земли, сколько от наличия именно максимально пригодных для земледелия удобных земель. Конечно, наиболее важную роль это обстоятельство играло в тех казачьих войсках, где основная масса казачьих хозяйств носила или исключительно, или преимущественно земледельческую зерновую направленность. Прежде всего, это войска юго-востока европейской части страны (Донское, Кубанское, Терское), а также, хотя и в несколько меньшей мере, Оренбургское, Сибирское и Уральское.

Для дальневосточных войск (Забайкальского, Амурского, Уссурийского) и Семиреченского войска, где хозяйства казаков являлись скотоводческо-земледельческими и где ведение рентабельного земледельческого хозяйства было практически невозможно в силу существовавших там природно-климатических условий, данный фактор не имел столь определяющего значения.

Существовавшие порядки землевладения и землепользования во многих казачьих войсках отличались и другими своими особенностями, которые серьезно сказывались на хозяйствах казаков и, естественно, на их общем экономическом положении. В частности, в казачьих войсках юго-востока европейской части России (Донском, Кубанском, Терском) имевшийся земельный фонд был практически весь уже задействован, его потенциал с большим трудом покрывал ежегодно увеличивавшиеся потребности казачьих хозяйств, вследствие естественного прироста казачьего населения, в земельных наделах. В результате с каждым годом возрастал дефицит юртовых земель, подавляющее большинство станиц этих войск испытывало значительный “земельный голод”.

Свои особенности в различных войсках были и в порядках землепользования. В Сибирском войске, например, внутри казачьей общины действовали зачастую различные направления так называемого захватного права. В итоге лучшие надельные земли занимали наиболее зажиточные казаки, имевшие экономически сильные хозяйства. Захватная форма землепользования довольно широко практиковалась и в Забайкальском войске. Предпосылками для этого служило отсутствие размежевания многих станиц[23].

В станицах, где определяющую роль в хозяйствах казаков играло скотоводство, отмечались даже случаи отсутствия раздела станичных земель на паи, норм запашки. А в некоторых станичных обществах для достижения равенства использования выгонов даже устанавливались предельные нормы содержания количества скота в каждом казачьем хозяйстве. При их превышении казаки платили своеобразный местный налог в станичную казну[24].

Своя особенность в землепользовании отмечалась и в Уральском казачьем войске. Она, к сожалению, практически полностью выпала из поля зрения исследователей, хотя отдельные эмигрантские авторы о ней упоминали. В войске официально присутствовал порядок, при котором в тех станицах, где не было проведено земельного размежевания, а таких там было немало, каждое казачье хозяйство имело право занимать и бесплатно пользоваться 20 дес. удобной земли при условии, что она была свободна и не поделена на паи. Если же казак хотел занять большее количество земли и для этого были соответствующие возможности, то он был обязан заплатить в войсковую казну сумму из расчета 3 руб. за 1 дес.[25]

В Оренбургском войске особенностью землепользования являлись довольно длительные сроки передела паев - 12 лет. Спецификой ведения казачьих хозяйств было то, что, несмотря на довольно большие земельные наделы, казаками

засевалось зерновыми культурами в основном не более 7-10 дес. Большая же часть паев, как правило, сдавалась ими в аренду по цене от 3 до 10 руб. за десятину в год[26].

В Амурском и Уссурийском войсках наблюдалось, с одной стороны, наличие значительных массивов неосвоенных земель, а с другой - отсутствие необходимого количества удобных земель. Местные казачьи хозяйства, имевшие скотоводческо-земледельческую направленность, были малопроизводительными и в основе своей носили натуральный характер. Серьезно сказывался и весьма негативный природно-климатический фактор. Территории этих войск находились в зоне так называемого рискованного земледелия. Неурожаи в них были явлением достаточно частым и обычным.

Аналогичная ситуация с недостатком удобных земель и особенно негативными для занятия земледелием природно-климатическими условиями складывалась в Астраханском войске. Поэтому основными сферами хозяйственной деятельности астраханских казаков являлись не земледельческие отрасли, а рыболовство и скотоводство.

Помимо земледелия и скотоводства, являвшихся основными отраслями экономической деятельности казаков, в войсках существовали и другие виды их хозяйствования, многие из которых имели промысловый характер. Так, в Астраханском, Уральском и Донском очень большое значение имело рыболовство, являвшееся здесь отдельной и важной отраслью местной экономики. В Астраханском войске до 25 % всех казачьих хозяйств были хозяйствами чисто рыболовного типа, а в хозяйствах смешанного земледельческо-промыслового типа рыболовство давало до 32 % доходов от всей производительной деятельности[27]. Причем в станицах I отдела войска выручаемые от продажи рыбы и рыбной икры денежные средства составляли до 70 % из общего ежегодного дохода. В целом же, по войску денежные поступления от рыбного промысла достигали 57 % его совокупного ежегодного дохода[28]. Доходы от рыбных промыслов на Дону ежегодно достигали более 1 млн. руб.[29] Весьма большую статью доходов составляла продажа рыбы и рыбопродуктов в Уральском войске.

В каждом из данных войск рыбный промысел имел свои особенности. В Уральском войске, например, он носил не индивидуальный, а общинный характер[30]. А в Астраханском войске постоянное рыболовство казаков ограничивалось только районами их станичных рыболовных вод, в которых рыбы было не очень много. А в обильных рыбой больших водах, принадлежавших войску, казаки имели право ловить рыбу только в период с 15 ноября до 15 марта. Во все остальное время, когда, собственно, и осуществлялась путина, эти воды сдавались войсковыми правлениями в аренду любым физическим и юридическим лицам. Но обязательным условием при этом являлось то, что после вылова рыбы все арендаторы продавали ее войску и по заранее определенным твердым ценам[31].

Неплохим подспорьем для казачьих хозяйств являлись доходы от рыболовства и в некоторых других войсках, в частности в Кубанском, Амурском, Уссурийском. В двух последних они составляли ежегодно 10-15 руб. на душу мужского пола[32].

Среди других важных промыслов казаков можно назвать существовавшее во всех войсках огородничество. (Причем в некоторых из них, например в Донском и Кубанском, вблизи крупных городов оно носило ориентированный на рынок промышленный характер.) Во всех казачьих войсках, кроме Забайкальского, Амурского и Уссурийского, развивалось скотоводство. В Астраханском и частично в Донском и Кубанском войсках довольно существенных размеров достигало бахчеводство. Кубань являлась крупнейшим в стране производителем подсолнечника[33].

В войсках Востока страны существовал звериный промысел. Важное место он занимал в Забайкальском, Уссурийском и Амурском войсках. Доход от него в Забайкальском войске составлял 46 тыс. руб. в год, в Уссурийском - 26,5 тыс. руб., чуть меньше этого в Амурском[34]. Этот промысел существовал и в Сибирском войске, но большого значения для казачьих хозяйств здесь он не играл[35].

Казаки всех войск в большей или меньшей мере занимались и другими самыми разнообразными промыслами, такими, как пчеловодство, выращивание технических культур, смолокурение, виноградарство, табаководство, добывание соли, охотничьим, лесным, извозным и т.д. Но все они в экономике основной массы казачьих хозяйств играли, как правило, вспомогательную роль. В то же самое время во многих из них значение дополнительных доходов постепенно возрастало.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

За период проведения аграрных реформ в аграрном секторе страны произошли значительные институциональные изменения. На селе была создана принципиально новая организационно-экономическая основа, ориентированная на рынок, базирующийся на различных формах собственности и хозяйствования. Однако многие хозяйствующие субъекты, среди которых в первую очередь необходимо отметить рядовых граждан, проживающих на сельских территориях, так и не стали реальными собственниками, условия и качество их жизни ухудшились. Обозначенные негативные тенденции были обусловлены во многом неравномерным распределением государственной

поддержки, предоставлявшейся предприятиям разных регионов. Восстановление отраслевых мезоэкономических структур представляет собой условие нивелирования региональных различий.

В исторической перспективе ярким примером структур такого рода являются казачьи сообщества, объединяющие функции как регионального, так и отраслевого управления. В настоящее время важно возродить данный опыт управления административно-территориальными единицами в регионах, значительная часть хозяйственной системы которых основана на АПК. Базой традиционного хозяйственного уклада жизни казаков всегда было умелое, отточенное веками сочетание частного и общинного хозяйства и землепользования. Основное производство сельскохозяйственной продукции осуществлялось в частных хозяйствах, общественными угодьями (водоемы, выпасы, лес и др.) распоряжалась казачье общество. Оно же выполняло функции согласования и регулирования экономических интересов в рамках территории станицы (функции управления). Хозяйственная деятельность казачьих сообществ всегда отличалась гибкостью, что позволяло даже в условиях низкого уровня индустриального развития региона свободно развивать необходимые промысловые отрасли: рыболовство, скотоводство, пчеловодство и многие другие.

---

[1] *Астахова И.А.* Принципы управления земельными ресурсами в рамках реализации концепции регионального устойчивого развития // Изв. Рос. гос. пед. ун-та им. А.И. Герцена. 2009. □ 119. С. 83-90.

[2] *Хуажева А.Ш.* Основные аспекты устойчивого развития региональной экономики // Вестн. Адыг. гос. ун-та. 2006. □ 1. С. 61-62.

[3] О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию: указ Президента РФ от 1 апр. 1996 г. □ 440.

[4] *Веселовский М.Я.* Информационно-консультационная служба АПК России (Вопросы теории и практики). М., 2002.

[5] *Сугарова Ж.Г., Дзидзоева З.М.* Условия и факторы, определяющие устойчивое развитие сельскохозяйственного производства // Terra Economicus. 2010. □ 3-4. С. 41-44.

[6] *Ермолин А.П.* Революция и казачество. 1917-1920 гг. М., 1982. С. 20.

[7] Юго-Восточный статистический сборник. Ростов н/Д, 1918. С. 10.

[8] *Иванова В.И.* Аграрные отношения на Дону в период Октябрьской революции и гражданской войны. Ноябрь 1917 - март 1921 гг.: дис. ... канд. ист. наук. М., 1964. С. 36.

[9] См.: *Коршунов Б.В.* Сравнительный экономический обзор военных отделов Сибирского казачьего войска накануне Первой мировой войны: тез. докл. науч. конф., 18-21 мая 1992 г. / Гос. ком. Рос. Федерации по высш. образованию, Науч. совет респ. программы “Ист. опыт рус. народа и современность”, Ин-т истории и археологии Урал. отд-ния РАН и др. Томск, 1994. С. 140.

[10] ГАРО, ф. 46, оп. 1, д. 3910, л. 104.

[11] Отчет начальника Кубанской области и наказного Атамана Кубанского казачьего войска за 1913 год. Екатеринодар, 1914. С. 25.

[12] ГАКК, ф. 449, оп. 5, д. 189, л. 66 об.

[13] Отчет начальника Кубанской области и наказного Атамана Кубанского казачьего войска за 1913 год. С. 25.

[14] *Машин М.Д.* Из истории родного края. Оренбургское казачье войско. Челябинск, 1976. С.151.

[15] Оренбургское казачье войско: история и современность: справ. материалы / подгот. А.П. Абрамовским, В.С. Кобзовым; Челяб. обл. Совет нар. депутатов и адм. обл. Челябинск, 1993. С.10.

[16] *Селивановская Л.А.* Социальная дифференциация Оренбургского казачества в конце XIX - начале XX вв. // Учен. зап. / Оренбург. гос. пед. ин-т. Серия историко-филологических наук. Вып. 13. Оренбург, 1958. С. 46.

[17] Оренбургское казачье войско: история и современность: справ. материалы. С.10.

[18] *Селивановская Л.А.* Указ. соч. С. 46.

[19] Отчет начальника Терской области и наказного атамана Терского казачьего войска о состоянии области за 1905 год. Владикавказ, 1906. С. 22.

[20] Терский календарь на 1912 год: стат. ежегодник. Вып. 21. Владикавказ, 1911. С. 20.

[21] Там же. С. 21.

[22] *Смирнов Н.Н.* Слово о Забайкальских казаках. Волгоград, 1994. С. 148.

[23] Там же.

[24] *Шулдяков В.А.* К вопросу о гибели Сибирского казачьего войска в 1917-1922 гг. // Урало-Сибирское казачество в панораме веков. Томск, 1994. С. 163.

[25] *Воронина А.Я.* К вопросу о землеустройстве Забайкальского казачьего войска // Социально-экономическое развитие Сибири. XIX - XX вв. Иркутск, 1976. С. 55.

[26] Казачий словарь-справочник. В 3 т. Т. 3. / сост. Г.В. Губарев. Сан-Ансельмо, 1968. С. 203.

[27] Там же.

[28] *Казакова Е.В.* Занятия и промыслы астраханских казаков // Астраханский край: история и современность (к 280-летию образования Астраханской губернии): материалы Всерос. науч.-практ. конф. 26-27 нояб. 1997 г. Астрахань, 1997.

[29] Там же.

[30] *Козлов А.И.* На историческом повороте. Ростов н/Д, 1977. С. 40.

[31] Казачий словарь-справочник. С. 205.

[32] *Казакова Е.В.* Занятия и промыслы астраханских казаков.

[33] *Саврасова Т.В.* Уссурийское казачье войско в 90-х гг. XIX в. // Урало-Сибирское казачество в панораме веков. Томск, 1994. С. 119.

[34] *Козлов А.И.* Указ. соч. С. 39.

[35] *Саврасова Т.В.* Указ. соч. С. 119.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Состояние и перспективы повышения качества трудовой жизни работников посредством развития обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний

© 2011 Л.М. Сафина
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: lilisafina@yandex.ru

В статье рассмотрены основные сценарии развития обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в России. Оценены состояние и перспективы развития данного вида страхования, определены основные проблемы.

Ключевые слова: качество трудовой жизни, профессиональный риск, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, Фонд социального страхования (ФСС).

Основные параметры или элементы, определяющие категорию качества трудовой жизни, формируются в результате взаимодействия субъектов социально-трудовых отношений. Взаимодействие всех субъектов происходит в особой среде, характеризующейся многообразием факторов формирования и развития качества трудовой жизни. Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний занимает особое место в реализации таких факторов формирования качества трудовой жизни, как безопасность условий труда и социальные гарантии при реализации профессиональных рисков. Это связано с тем, что объектом страхования по данному виду страхования являются имущественные интересы физических лиц, связанные с утратой здоровья, профессиональной трудоспособности или смертью застрахованного лица. Кроме того, за счет средств на обязательное страхование от несчастных случаев осуществляется финансирование предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний.

Существующие темпы НТП и организация производственных процессов несет в себе потенциальную угрозу жизни и здоровью человека, соответственно, утраты работником на время или постоянно трудоспособности. Современная производственная среда характеризуется ростом профессионального риска. Использование современных биохимических технологий, нанотехнологий, повсеместная компьютеризация, а также нарастание, в целом, интенсивности труда влияют на условия труда во всех отраслях. В 2010 г. на предприятиях в России погибли 3120 работников[1]. Более 345 тыс. работников получили различные производственные травмы, а общий объем прямых и косвенных потерь из-за несчастных случаев на производстве и профзаболеваний составил около 150 млрд. руб., или 0,35 % валового внутреннего продукта (ВВП). Данные Международной организации труда свидетельствуют о еще большем числе пострадавших. В частности, по оценке МОТ, ежегодно в России от несчастных случаев на производстве погибает до 15 тыс. чел.[2]

Таким образом, потребность в управлении профессиональными рисками определяется не только условиями производственной среды, но и необходимостью компенсации материальных затрат при реализации риска.

Одним из способов управления профессиональным риском, который носит массовый характер, является развитие страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. В России страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний осуществляется в системе обязательного социального страхования Фондом социального страхования на основании действующего законодательства. Некоторые показатели деятельности ФСС за период с 2005 по 2010 г. представлены в таблице.

Анализ динамики доходов и расходов ФСС (см. таблицу) свидетельствует об увеличении бюджетного дефицита. С 2007 г. дефицит бюджета ФСС вырос в 3,6 раза - с 7,7 млрд. руб. в 2007 г. до 27,4 млрд. руб. в 2010 г.

По нашему мнению, основными причинами дефицита бюджета ФСС является падение как предельной, так и эффективной ставки ЕСН, зачисляемого в ФСС в период с 2001 по 2009 г. включительно. Например, в 2004 г. предельная

Показатели деятельности ФСС РФ за период с 2005-2010 гг.*

Показатели	Годы					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доходы ФСС, млрд. руб.	186,7	218,9	295,4	360,5	440,0	463,8
Расходы ФСС, млрд. руб.	165,3	208,2	303,1	379,4	448,5	491,2
Общий объем доходов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, млрд. руб.**	34,3	37,9	47,0	60,2	58,4	62,8
Общий объем расходов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, млрд. руб.**	-	-	-	46,7	52,9	54,9
Общий объем расходов на выплату пособий и страховых выплат по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, млрд. руб.	25,2	24,4	27,8	30,7	34,9	38,6
(% от общего объема доходов по данному виду страхования)	(73,5)	(64,4)	(59,1)	(51)	(59,8)	(61,5)
Из них :						
ежемесячные страховые выплаты	23,3	22,3	25,3	27,7	31,8	35,3
пособие по временной нетрудоспособности по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	1,3	1,5	1,9	2,4	2,5	2,7
единовременные страховые выплаты	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Общий объем финансирования предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний, млрд. руб.	2,13	2,82	3,17	3,80	4,30	4,62

* Статистика ФСС. URL: http://www.fss.ru.

** Данные представлены в соответствии с федеральными законами об исполнении бюджета ФСС за соответствующий год, в 2005-2007 гг. отдельной строкой общий объем расходов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний не определялся.

ставка составляла 4 % (эффективная 3,4 %), а в 2009 г. величина предельной ставки уже 2,9 %, или 72,5 % от показателя 2004 г. (для эффективной ставки - 2,2 %, или 65 % от показателя 2004 г.)[3].

Кроме того, сохраняется система применения пониженных тарифов страховых взносов для некоторых категорий организаций вплоть до 2019 г. Отдельной, нерешенной проблемой остается стремление работодателей максимально занизить реальный уровень выплат в пользу работника, что приводит к снижению сумм страховых взносов, подлежащих уплате. С другой стороны, расходы ФСС растут, причем не столько за счет роста выплат застрахованным лицам по обязательному страхованию, сколько за счет выплат по социальному обеспечению (например, родовые сертификаты).

Ретроспективный анализ законодательных инициатив свидетельствует о поиске путей увеличения доходов ФСС и снижения расходов. При этом на протяжении последнего десятилетия нет качественного изменения уровня социальной защиты в России. Такой подход, по нашему мнению, не оправдан в системе социальной защиты населения, так как он разрушает саму идею управления социальными рисками и построения социально ориентированного государства. Достижение финансовой устойчивости ФСС путем манипулирования доходами и расходами оправдан только на кратковременном отрезке времени, в условиях финансового кризиса. Финансовая устойчивость системы социальной защиты должна базироваться на принципиально иных механизмах формирования фондов.

Очевидно, что значительные достижения социальной защиты населения западных стран являются следствием не только длительного периода формирования системы социальной защиты, но и достаточной ее финансовой устойчивости. Нами выделены принципиальные различия в формировании фондов социальной защиты на Западе.

Во-первых, формирование страховых взносов социальных фондов идет как за счет работодателей и государства, так и за счет самих работников. Такой метод финансирования социальной защиты обеспечивает совместную ответствен-

ность участников за предупреждение и компенсацию социальных рисков, совместное управление и контроль за деятельностью социальных фондов.

Во-вторых, финансирование системы социальной защиты производится как за счет страховых взносов, так и за счет средств налогообложения. Разница заключается в степени преобладания страховых взносов в финансировании социальной защиты, как, например, в Германии, или бюджетных средств, как, например, в Финляндии. Значительные социальные выплаты в европейских странах осуществляются через финансово независимые институты социального страхования и социального обеспечения, дополняемые социальным вспомоществованием.

В-третьих, фонды социальной защиты, институты социального страхования и страховые компании, осуществляющие обязательное социальное страхование, имеют большие полномочия по управлению временно свободными средствами и размещению их на рынке ценных бумаг.

Рассмотрим состояние развития страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в системе ФСС.

Страховое обеспечение по данному виду страхования рассчитывается, исходя из минимальных социальных гарантий, и включает только определенный набор выплат (пособие по временной нетрудоспособности, единовременную выплату в случае смерти, ежемесячные страховые выплаты и оплата медицинских расходов сверх ОМС). Как результат, эти выплаты очень малы. Например, на 2011 г. максимальная сумма единовременной страховой выплаты в случае смерти работника установлена в размере 68 586 руб. (в 2010 г. - 64 400 руб., в 2009 г. эта сумма была в размере 58 500 руб.)[4].

Определим, существуют ли финансовые основы для роста страховых выплат при наступлении страхового случая. Анализ доходов и расходов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний свидетельствует о том, что бюджет фонда по данному виду страхования на протяжении всего исследуемого периода был с профицитом. Общий объем расходов на выплату пособий и страховых выплат по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за период с 2005 по 2010 г. увеличился, однако в процентах от общего объема доходов по данному виду страхования мы наблюдаем снижение доли основных расходов. Причем в 2010 г. почти 38,5 % доходов по данному виду страхования направлялось не на выполнение обязательств в рамках ст. 8 ФЗ- 125. Общий объем финансирования предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний за счет средств ФСС на обязательное страхование от несчастных случаев всего за период с 2005 по 2010 г. составил 20,84 млрд. руб.

Очевидно, что часть средств в рамках данного страхования перераспределяется в системе ФСС и частично компенсирует дефицит бюджета фонда. Такое положение только тормозит развитие данного вида страхования, не решая принципиально проблему дефицита ФСС.

С момента принятия Федерального закона 125[5] в 1998 г. в научных и практических кругах ведется постоянная дискуссия о целесообразности осуществления страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в рамках государственного внебюджетного фонда. Наиболее часто высказываются предложения по выведению данного вида страхования из системы социального страхования в коммерческий страховой сектор. При этом разработчики предложений отталкиваются от очевидных преимуществ такого реформирования. Это, во-первых, возможность для работодателей использовать схемы страхования с учетом специфики работы конкретного предприятия, возможность включения дополнительных условий в договор страхования. Во-вторых, при таком развитии возникает принципиальная основа для более гибкого использования страхового тарифа и роста страхового возмещения. Кроме того, передача обязательного вида страхования (по аналогии с ОСАГО) подстегнет развитие самого страхового рынка в России. Однако это требует формирование не только новой законодательной базы, но и механизмов ее реализации и контроля.

На наш взгляд, такой вариант развития в ближайшей перспективе маловероятен. Фактическое управление ФСС осуществляется Правительством РФ при участии в работе правления фонда представителей профсоюзов и объединений работодателей. Величина поступлений страховых взносов по страхованию от несчастных случаев на производстве составит в 2012 г. 72,1 млрд. руб., в 2013 г. - 80,9 млрд. руб., в 2014 г. - 89,0 млрд. руб.[6] Безусловно, выведение такого значительного объема финансовых ресурсов из сферы непосредственного контроля возможно только при изменении политики Правительства. Введение с 1 января 2012 г. поправок в ст. 17 и 22[7] Федерального закона 125 свидетельствует о сохранении тенденции решения проблемы ФСС путем манипулирования доходами и расходами уже непосредственно в части стра-

ховых взносов по страхованию от несчастных случаев на производстве. В соответствии с поправками скидки или надбавки к базовому тарифу на страхование от несчастных случаев будут рассчитываться по итогам работы предприятия за 3 года. Заявленный эффект от введения таких санкций - повышение расходов работодателей на обеспечение безопасных условий труда, по нашему мнению, не будет достигнут. Наоборот, тенденция, когда работодатели предпочитают "договориться" с пострадавшими без обращения за выплатами в ФСС, только усилится. В целом, это подрывает не только доверие граждан и предпринимателей к институту социального страхования, но и финансовые основы социального страхования.

Исходя из существующего состояния ФСС и положения страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний наиболее перспективным вариантом реформирования данного вида страхования было бы финансовое обособление фондов страхования от несчастных случаев от общего объема фондов ФСС. Технически это сделать нетрудно, так как в системе бюджетной классификации статьи доходов и расходов по данному виду страхования уже обособлены. Необходимо законодательно закрепить финансовую независимость фондов страхования от несчастных случаев и большие полномочия правления ФСС в части управления и контроля этими фондами. В идеальном варианте, в системе социальной защиты должна появиться, по сути, государственная страховая компания, осуществляющая данный вид обязательного страхования, интегрированная в ФСС. Тогда, в рамках деятельности такой компании (при законодательном закреплении) появятся предпосылки для установления экономически обоснованного страхового тарифа и повышения размера страховых выплат. Следующим этапом развития может стать вывод данного вида страхования из системы обязательного социального страхования, т.е. осуществление страхования структурами, не находящимися в непосредственном ведении государства.

В работе намеренно сделан акцент на обосновании необходимости развития страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и таком мягком варианте реформирования имеющейся структуры. Цели реформирования социального страхования при построении социально ориентированного общества должны быть достигнуты без социальных потрясений и снижения качества социальной защиты. Только при этих условиях обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний будет влиять на формирование безопасных условий труда и социальных гарантий при реализации профессиональных рисков. Соответственно, качество трудовой жизни в России будет расти.

---

[1] Расплата будет долгой // Рос. газ. 2011. 9 нояб. URL: http://www.rg.ru/2011/11/09/strahovka.html.

[2] По вине работодателей в год погибает до 190 тысяч жителей России // Статистика. 2010. URL: http://statistika.ru.

[3] Статистика ФСС. URL: http://www.fss.ru/ru/statistics/35480.shtml.

[4] О бюджете Фонда социального страхования РФ на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов: федер. закон от 30 нояб. 2011 г. □ 372-ФЗ. URL: http://www.garant.ru/hotlaw/federal/364676/.

[5] Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: федер. закон от 24 июля 1998 г. □ 125-ФЗ. URL: http://base.garant.ru/12112505.

[6] О бюджете Фонда социального страхования РФ на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов.

[7] О внесении изменений в статьи 17 и 22 Федерального закона "Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний": федер. закон от 6 нояб. 2011 г. □ 300-ФЗ // Рос. газ. 2011. 9 нояб. URL: http://www.rg.ru/printable/2011/11/09/strahovanie-dok.html.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Детерминанты цены на вторичном рынке недвижимости Санкт-Петербурга*

© 2011 А.А. Красильников
Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", г. Санкт-Петербург
© 2011 А.А. Щербакова
E-mail: alexander@krasilnikov.spb.ru, shcherbakova.anastasiya@gmail.com

Статья посвящена определению детерминантов цен на вторичном рынке недвижимости Санкт-Петербурга. В работе рассматриваются основные факторы, обычно указываемые в рекламных объявлениях.

Ключевые слова: ценообразование, гедонистическое регрессионное оценивание.

Цель данной работы - выявить факторы, формирующие цены на вторичном рынке жилья в Санкт-Петербурге по данным 2011 г. Эта проблема актуальна для исследования из-за отсутствия подобных академических работ на данных Санкт-Петербурга. Похожее исследование проводилось для Москвы Я.Р. Магнусом и А.А. Пересецким по данным 2003 г. В своей работе мы периодически будем ссылаться на эту работу и сравнивать полученные результаты. Основным методом исследования служит метод гедонистических цен, применяя который, оценивают степень влияния конкретных факторов на итоговую цену продаваемого жилого объекта.

В качестве основных источников литературы для настоящей работы использовались работы Я.Р. Магнуса и А.А. Пересецкого[1], предложивших фреймворк для данной работы. Работы Джима и Чен[2], Гудмана[3] расширили представление авторов об используемом инструментарии и оцениваемых факторах.

Стоит заметить, что данные по ценам на квартиры являются неоднородными. Это означает, что при построении уравнения регрессии ошибки будут некоррелированы друг с другом, но могут иметь непостоянные дисперсии (будут гетероскедастичными). Это обстоятельство приводит к тому, что использовать обычный метод наименьших квадратов нельзя, потому как будут неправильно вычислены статистики, что подвергнет сомнению правильность интерпретации полученных результатов. Для того чтобы провести коррекцию на гетероскедастичность, необходимо оценить регрессию с помощью взвешенного метода наименьших квадратов (МНК). Его использование возможно только в том случае, когда у нас имеются "веса", а именно ковариационная матрица ошибок. Это бывает крайне редко, и в нашем случае таких данных тоже нет. Поэтому была выбрана форма следующего вида:

$$ln(y) = \beta_1 + \beta_2\, ln(X_i) + u_i.$$

Применение данной регрессионной формы помогает сократить гетероскедастичность по сравнению с обычной линейной формой благодаря лучшей аппроксимации нормальным распределением.

Данные. В работе используются данные, собранные в апреле 2011 г. Исходные данные состоят из 10 162 наблюдений по одно-, двух- и трехкомнатным квартирам на вторичном рынке Санкт-Петербурга (источником данных является веб-сайт www.bn.ru). Большую часть массива данных составляют двух- и трехкомнатные квартиры примерно с равными долями: 35,5 и 35,7 %, соответственно. На долю однокомнатных квартир приходится 28,7 % выборки. Четырехкомнатные квартиры изначально не были включены в наблюдения, поскольку относятся к премиум-сегменту и отсеиваются по статистическому правилу трех сигм. Цена на них является выбросом и не подчиняется общим закономерностям для основной массы продаваемых объектов.

В "московской"[4] выборке порядок убывания частоты встречаемости одно-, двух- и трехкомнатных квартир несколько иной. На двухкомнатные приходится 43 %, трехкомнатные - 28 %, однокомнатные - 25 % и 4 % - на четырехкомнатные квартиры, которые позже были исключены из выборки. Очевидно, что в нашей выборке более однородное распределение квартир по числу комнат.

Изначально имеющиеся данные были поделены на две группы путем простого механического отбора. В результате было получено две

* Авторы благодарят за поддержку, оказанную в рамках проекта "Анализ институциональных факторов пространственного развития городских агломераций", выполненного по программе фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2011 г.

выборки, содержащие по 80 и 20 % генеральной совокупности. По первой группе будут построены модели, выявляющие зависимость цены квартиры от различных факторов. Вторая группа данных послужит для прогнозирования стоимости объектов недвижимости.

Данные содержат предложения только вторичного рынка. В наборе данных присутствуют следующие переменные:

• *price* - цена предложения квартиры, указанная в объявлении, используемая как прокси для неизвестной цены реальной сделки, тыс. руб. (В действительности может оказаться, что в ходе торга между сторонами цена на объект изменится, но подобные данные не могут быть собраны.);

• *sqtotal* - общая площадь квартиры, м^2;

• *sqlive* - жилая площадь квартиры, м^2;

• *sqkitchen* - площадь кухни, м^2;

• *rooms* - количество комнат в квартире (1, 2 или 3);

• *dist* - расстояние до центра Санкт-Петербурга, м. Расстояние было вычислено по формуле углового расстояния между двумя точками. Точка центра была высчитана как среднее арифметическое координат имеющихся наблюдений и пришлась на Петропавловскую крепость с координатами (30.32; 59.95);

• *metrdist* - время дороги до ближайшей станции метро, пешком или на общественном транспорте (автобус, троллейбус, трамвай, маршрутное такси), мин.

Также имеется ряд переменных *km0_5, km1, km1_5, km2, km2_5, km3, km3_5, km4, km4_5, km5*, которые отвечают за количество проживающих людей в полукилометровой, километровой и так далее близости от продаваемого объекта. Подобные переменные могут служить прокси для плотности застройки микрорайона и района.

Фиктивные переменные:

• *floor*: 1 - если квартира не на первом и не на последнем этаже; 0 - иначе;

• *phone*: 1 - если в квартире есть городская телефонная линия; 0 - иначе;

• *walk*: 1 - если расстояние metrdist указано в минутах пешком, в противном случае - 0. Пара переменных *metrdist, walk* характеризует расстояние от квартиры до метро;

• *adjacency*: 1 - если комнаты смежные хотя бы частично, 0 - в противном случае.

Скоринг переменных:

• *house_type:* переменная характеризует качество здания, находится в диапазоне от -2 до 3. Принимает значения равные -2, если дом относится к 121-й серии. Значение -1,5 присваивается домам 504 и 600-й серии. Панельные дома, так называемые “хрущевки”, блочные, “брежневки”, блочно-монолитные, монолитно-панельные, ЛО-90, 1.090.1, 602, 504Д, 137, 507-й серий были объединены в одну категорию, которой присвоено значение “0”. Домам, относящимся к старому фонду, присвоено значение 1. Значение, равное 1,5, присваивается кирпично-монолитным и монолитным домам. Значение 2,5 присваивается сталинским домам. И со значением в 3 пункта закрывают диапазон дома старого фонда с капитальным ремонтом. Такие типы объектов, как индивидуальная застройка, коттеджи, деревянные, реконструированные, мансарды, были удалены из выборки, так как они являются выбросами, и цена на них устанавливается индивидуально для каждого конкретного случая. Данная шкала была построена на основе экспертных интервью профессиональных участников рынка;

• *wc_type*: переменная, характеризующая тип санузла. Находится в диапазоне от 0,2 до 1,35. Свое наименьшее значение (0,2) принимает, когда объект характеризуется только наличием туалета, т.е. в квартире отсутствует ванна. Стоит отметить, что во всех наблюдениях есть туалет, а остальные характеристики варьируются. Далее значение, равное 0,45, присваивается квартирам, в которых есть душ, расположенный на кухне. Ванна, расположенная на кухне, оценивается чуть выше - 0,55. Значение 0,78 присваивается душевой кабине в ванной комнате. Совместный санузел получает 0,95 балла, а раздельный - 1 балл. Значение, равное 1,3, присваивается тем объектам, которые имеют два санузла. Квартиры, в которых есть три санузла, получают 1,35 балла. Данная шкала была построена на основе экспертных интервью профессиональных участников рынка.

Теперь наложим ряд ограничений на имеющиеся данные:

• $2000 \le price \le 20000$. После наложения этого ограничения в выборке осталось 9987 наблюдений;

• $25 \le sqtotal \le 150$. Это условие сократило выборку до 9933 наблюдений;

• $10 \le sqlive \le 100$. Это условие сокращает выборку до 9923 наблюдений;

• $5 \le sqkitchen \le 30$. Это условие сокращает выборку до 9677 наблюдений;

• $6 \le sqadd \le 60$. После применения фильтра выборка сократилась до 9502 наблюдений;

• ряд наблюдений исключаются из выборки после введения шкалы для различных типов домов. Поскольку в эту шкалу включались только широко распространенные типы зданий, некоторые объекты пришлось исключить из выборки

Таблица 1. Описательная статистика

Rooms		Price	sqtotal	sqlive	sqkitchen	sqadd	floor	dist	metrdist
1	Mean	3287.50	38.29	18.11	9.30	10.88	0.19	9656.49	7.98
	Median	3100.00	38.00	18.00	9.00	10.00	0.00	9638.10	10.00
	Maximum	15800.00	86.00	30.00	30.00	42.00	1.00	52482.60	30.00
	Minimum	2000.00	25.00	10.00	5.00	6.00	0.00	686.56	0.00
2	Mean	4755.85	57.39	32.88	9.66	14.85	0.26	8375.52	7.79
	Median	4250.00	55.00	31.40	8.60	13.40	0.00	8488.30	10.00
	Maximum	19900.00	122.00	60.00	30.00	58.00	1.00	52482.60	150.00
	Minimum	2000.00	31.00	18.00	5.00	6.00	0.00	678.99	0.00
3	Mean	6315.56	79.25	49.02	10.79	19.43	0.24	7893.65	7.56
	Median	5650.00	77.00	47.50	10.00	17.50	0.00	8179.79	7.00
	Maximum	20000.00	150.00	90.00	30.00	59.00	1.00	52482.60	110.00
	Minimum	2000.00	41.30	27.80	5.00	6.00	0.00	684.98	0.00

ввиду их индивидуальности или эксклюзивности, что привело к ее уменьшению до 9376 наблюдений;

- $9 \le sqlive/rooms \le 30$. Это условие сокращает нашу выборку до 9335 наблюдений.

После наложения всех ограничений из выборки удаляем 1525 наблюдений, для оценивания остаются доступными 9335 наблюдений.

Анализируя табл. 1, можно сделать вывод, что квартиры с различным числом комнат практически не различаются по расстоянию до метро. По расстоянию до центра Санкт-Петербурга различия более существенны. Так, наибольший показатель имеют однокомнатные квартиры - в среднем они дальше всех расположены по отношение к центру. Наиболее близко расположены к центру трехкомнатные квартиры. Это может быть объяснено тем, что в центральной части города преобладают дома старого фонда, квартиры в которых изначально планировались многокомнатными. Поэтому найти в таких домах однокомнатную квартиру достаточно сложно. Средняя площадь кухни хотя и различается, но не так значительно. Для трехкомнатных квартир этот показатель наиболее высок. Различия в цене, общей площади, жилой площади и дополнительной существенны. Среднее значение переменной *floor* несколько меньше по однокомнатным квартирам и побольше по трехкомнатным и двухкомнатным.

Модели. При построении модели стоимости квартиры в качестве зависимой переменной была выбрана *log(price)*, поскольку она гораздо лучше аппроксимируется нормальным распределением, чем нелогарифмированная *price*. Используем классификацию, предложенную в работе А.А. Пересецкого и Я.Р. Магнуса "Цены квартир в Москве"[5]: все переменные разделим на основные и вспомогательные. К основным относятся те, которые обязательно будут включены в модель, поскольку оценка их влияния является целью исследования или потому, что экономическая теория имплицитно предполагает включение в модель. Вспомогательные переменные не представляют прямого интереса и включаются в модель лишь потому, что у нас есть некое представление, что это поможет точнее оценить влияние основных переменных. Такое априорное разделение переменных на основные и вспомогательные приводит к тому, что даже если соответствующие *t*-статистики для отдельных переменных будут незначительны, они тем не менее будут оставлены в модели.

В качестве основных переменных выделим: константу (*const*), площадь квартиры (*sqtotal* и *sqkitchen/sqtotal*), расстояние от соответствующей квартиры до центра города (*log(dist)*), расстояние от квартиры до ближайшей станции метро (*metrdist*walk*; *metrdist*(1-walk)* и *walk*), тип санузла (*wc_type*), а также переменная, характеризующая тип дома (*house_type*), поскольку она наверняка оказывает сильное влияние на стоимость квартиры. Вспомогательные переменные: наличие телефона (*phone*), смежность комнат (*adjacency*), этаж (*floor*). Таким образом, модель без ограничений включает 12 переменных, модель с ограничениями - 9.

Выбор модели. Оценивание параметров моделей производилось на всей выборке. Результаты оценивания представлены в табл. 2. Изначально была построена модель, содержащая все основные и вспомогательные переменные. Присвоим этой модели имя Model1. Далее были построены модель, содержащая только основные переменные в качестве регрессоров (Model2), и простейшая (наивная) модель - Model3. Полученные во второй модели коэффициенты отличаются от соответствующих коэффициентов первой модели лишь в третьих-четвертых знаках после запятой.

Среди представленных моделей последняя имеет наименьшую объясняющую способность, что неудивительно, так как изначально в нее были заложены только три фактора. Тем не менее, не-

Таблица 2. Результаты регрессионного моделирования

Variable	Model 1	Model 2	Model 3
const	5,0840	5,1361	5,7878
	-0,0625	-0,0581	-0,0471
t-statistic	81,3125	88,3557	122,9773
Prob	0,0000	0,0000	0,0000
log(sqtotal)	0,9294	0,9243	0,9048
	-0,0085	-0,0083	-0,0064
t-statistic	109,9488	111,1987	140,7724
Prob	0,0000	0,0000	0,0000
sqkitchen/sqtotal	0,8328	0,8406	-
	-0,0476	-0,0447	-
t-statistic	17,4827	18,8246	-
Prob	0,0000	0,0000	-
log(dist)	-0,0946	-0,0968	-0,1188
	-0,0051	-0,0050	-0,0037
t-statistic	-18,6598	-19,4788	-32,1718
Prob	0,0000	0,0000	0,0000
*metrdist*walk*	-0,0032	-0,0032	-
	-0,0007	-0,0007	-
t-statistic	-4,8378	-4,6446	-
Prob	0,0000	0,0000	-
metrdist(1-walk)*	-0,0041	-0,0038	-
	-0,0005	-0,0005	-
t-statistic	-8,3788	-7,6361	-
Prob	0,0000	0,0000	-
walk	0,0557	0,0599	0,0586
	-0,0083	-0,0085	-0,0045
t-statistic	6,7476	7,0540	13,1092
Prob	0,0000	0,0000	0,0000
house_type	0,0314	0,0318	-
	-0,0015	-0,0015	-
t-statistic	21,2548	21,8044	-
Prob	0,0000	0,0000	-
wc_type	0,2226	0,2230	-
	-0,0283	-0,0285	-
t-statistic	7,8676	7,8145	-
Prob	0,0000	0,0000	-
phone	0,0418	-	-
	-0,0052	-	-
t-statistic	8,0497	-	-
Prob	0,0000	-	-
adjacency	-0,0567	-	-
	-0,0067	-	-
t-statistic	-8,4569	-	-
Prob	0,0000	-	-
floor	-0,0359	-	-
	-0,0049	-	-
t-statistic	-7,2622	-	-
Prob	0,0000	-	-
R^2_{adj}	0,8115	0,8072	0,7760
S.E. of regression	0,1709	0,1728	0,1863

смотря на то, что в первую модель входит всего три регрессора, она имеет высокий R^2. Далее, чтобы выбрать наилучшую модель из оставшихся двух, проведем *F*-тесты. Это возможно, потому как наши регрессии вложенные.

В качестве нулевой гипотезы рассматриваем утверждение о том, что короткая регрессия имеет лучшую объясняющую способность. В качестве конкурирующей длинная регрессия существенно лучше. *F*-статистика для моделей 1 и 2 равна 57,4808, что на 5 %-ном уровне значимости больше критического значения. Соответственно, модель 1 лучше. С ней и будут производиться дальнейшие расчеты.

Все знаки коэффициентов построенных регрессий соответствуют первоначальным. Согласно общему мнению, цена квартиры зависит от размера и расположения. В нашем случае распо-

ложение в действительности получилось значимо: как расстояние до центра, так и расстояние до метро являются значимыми регрессорами. Поскольку у нас нет данных по качеству воздуха, близости зеленных насаждений, уровню преступности, близости различных социально-бытовых объектов и т.п., мы не в состоянии более точно учесть влияние расположения квартиры на ее стоимость.

Площадь квартиры по сравнению с ее расположением еще более значимый фактор. Так, если из уравнения регрессии удалить переменную *log(sqtotal)*, то значение R^2_{adj} снизится с 0,8115 до 0,4156.

Оптимальная планировка квартиры. Коэффициент при *sqkitchen/sqtotal* равен 0,8328; это означает, что при увеличении доли площади кухни в общем метраже квартиры на 0,1 стоимость объекта увеличивается на 12,997 %. Следовательно, в рассматриваемый момент кухни занимали слишком малую часть площади квартиры. В нашей выборке среднее значение доли кухни в общей площади равно 17,56 %. Далее вычислим оптимальное значение площади кухни, то, до которого увеличение этой доли ведет к увеличению стоимости квартиры. Для этого в уравнение Model1 введем переменную *(sqkitchen/sqtotal)*. В общем случае это выглядит:

$$y = \alpha + \beta_1 + \beta_2 x^2 + \ldots,$$

где $\beta_1 > 0$ и $\beta_2 < 0$.

Значение x, при котором y достигает максимума, равно $x^* = -\beta_1/(2\beta_2)$. Приняв x = *sqkitchen/sqtotal*, получаем β_1, ^ = 1,7751 и β_2, ^ = -2,2502, откуда $x^* = 0{,}3944$. Таким образом, привлекательность квартиры для потенциальных покупателей будет максимальной только в случае, когда кухня занимает 39,44 % общей площади квартиры.

Расстояние до центра города. Как было указано ранее, доля однокомнатных квартир в выборке наименьшая. Тем не менее спрос на них высок и превосходит предложение. Это может привести к тому, что цена на них с увеличением расстояния убывает медленнее, чем цена двухкомнатных или трехкомнатных.

Чтобы проверить данную гипотезу, введем три фиктивные переменные: *r1*, *r2*, *r3*. Каждая из них принимает значение 1, если наблюдаемая квартира одно-, двух- и трехкомнатная, соответственно, в противном случае переменные принимают значение 0. Также включим в нашу модель (Model1) переменные *log(dist)Чr1*, *log(dist)Чr2*, *log(dist)Чr3*. В модели Model2 увеличение расстояния от центра на 1 % приводит к снижению цены на 0,029 %. В новом уравнении оценки коэффициентов получились статистически незначимыми, тем самым выдвинутая ранее гипотеза отвергается.

Также стоит обратить внимание на тот факт, что из разных районов добираться до центра города представляет различную степень сложности. Так, дорога и на личном автомобиле, и на наземном транспорте может занять различное время для этих двух районов при равном отрезке расстояния ввиду того, что на дорогах возможны пробки. Но если, допустим, в Невском районе они носят кратковременный характер, то, например, в Московском они более продолжительны. Подобные данные не могут быть собраны, поэтому не представляется возможным учесть их при построении модели.

Расстояние до метро. Как уже было сказано ранее, расстояние от квартиры до метро измеряется временем в пути на общественном транспорте или пешком. Из уравнения Model2 мы видим, что

$$\log(price) = \begin{cases} \ldots \quad -0.0041 * metrdist & walk = 0, \\ \ldots + 0.0557 \quad -0.0032 * metrdist & walk = 1. \end{cases}$$

Таким образом, если квартира расположена на удалении 5, 10, 15, 20 мин от метро и до нее нужно добираться на транспорте, то она будет дешевле на 2,05 %, 4,1 %, 6,15 % и 8,2 %, соответственно. Если же квартира расположена на некотором удалении в пешей доступности, ее стоимость тоже будет ниже, чем у аналогичных объектов рядом с метро. Так, увеличение расстояния на 5, 10, 15 и 29 мин. приводит к увеличению стоимости на 1,6 %, 3,2 %, 4,8 % и 6,4%, соответственно.

Полученные знаки коэффициентов согласуются с теми, которые подразумевались изначально. Таким образом, увеличение расстояния до метро как пешком, так и на общественном транспорте сокращает стоимость квартиры. Так, стоимость объекта, расположенного в 10 мин ходьбы, уменьшается на 3,2 % по сравнению с объектом, расположенном непосредственно возле станции метро при прочих равных условиях.

Влияние этажа. Оценка коэффициента при переменной *floor* равна -0,0359, что означает: если квартира находится не на первом и последнем этажах, ее стоимость снижается на 3,59 %. Исключение из уравнения регрессии оставшихся двух вспомогательных переменных *adjacency* и *phone* (возможно, они на себя забирают часть влияния) ни к чему не привело. Подобный результат (отрицательный знак при коэффициенте) не согласуется с расхожим мнением о предпочтении этажа и остается для нас вопросом.

Влияние типа дома. Оценка коэффициента при переменной *house_type* равна 0,0314, но поскольку различным типам домов были присвоены различные баллы, для каждого нужно считать свой собственный коэффициент по введенной ранее шкале. Так, например, если дом кирпичный (2 балла), то стоимость квартиры увеличивается на 6,28 %. Если же дом принадлежит серии "кораблей" (-1,5 балла по шкале), то этот факт снижает стоимость квартиры на 4,71 % при прочих равных условиях.

Влияние типа санузла. Оценка коэффициента при переменной *wc_type* равна 0,2226. Но так же, как и в случае с переменной *house_type*, необходимо проделать дополнительные операции, чтобы получить точную оценку для того или иного типа санузла. Так, наличие в квартире двух санузлов приводит к увеличению ее стоимости на 28,93 % при прочих равных условиях по сравнению с обычной квартирой с раздельным санузлом. Если же в квартире ванна на кухне, то ее стоимость снижается на 12,24 % по сравнению с квартирой с раздельным санузлом при прочих равных условиях.

Влияние наличия телефона и смежности. Обе переменные *adjacency* и *phone* фиктивные и трактуются следующим образом. При наличие телефона в квартире ее стоимость увеличивается на 4,18% при прочих равных условиях. Наличие же хотя бы двух смежных комнат ведет к снижению стоимости квартиры на 5,67 %, что вполне обоснованно.

Другие модели. Хотя выбранная модель объясняет значительную долю вариации (81 %) зависимой переменной, возникает желание подобрать более адекватную модель, использовав в качестве зависимой переменной логарифм квадрата стоимости 1 м^2 квартиры (Model4) (цена 1 м^2 в квадрате должна приводить к снижению абсолютной ошибки аппроксимации). Все остальные регрессоры оставлены неизменными. Попытка сравнить и выбрать наилучшую модель из двух (Model1 и Model4) с помощью *J*-теста для невложенных моделей Дэвидсона и МакКиннона к хорошим результатам не привела. Так что однозначно выбрать из двух моделей лучшую не представляется возможным.

Альтернативно была построена модель, которая включила в себя такие переменные, как короткий путь до метро (Евклидово расстояние), вместо переменных *metrdist*, *metrdist*(1-walk)* и количество проживающих людей в полукилометровой, двухкилометровой и пятикилометровой зонах. В целом, модель значима, все коэффициенты тоже значимы, но значения коэффициентов равны нулю. Поэтому данная модель тоже неприемлема.

Проверка модели. Для проверки предсказательной силы модели было зарезервировано 20 % выборки и по полученным коэффициентам были построены прогнозы по цене. Снова рассматривалась Model1, и на ее основе были получены предсказанные значения по каждому наблюдению. На рис. 1 представлена скаттер-диаграмма зави-

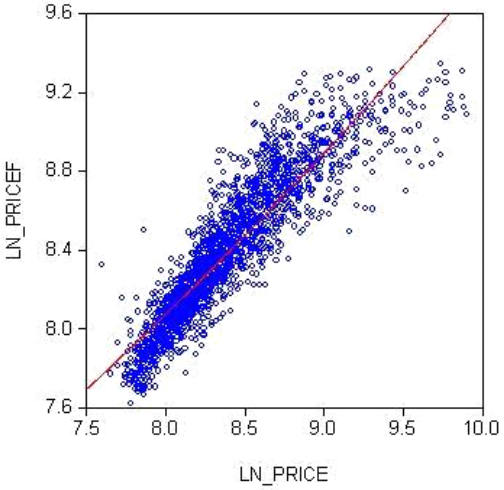


Рис. 1. Диаграмма рассеивания (ln_pricef, ln_price

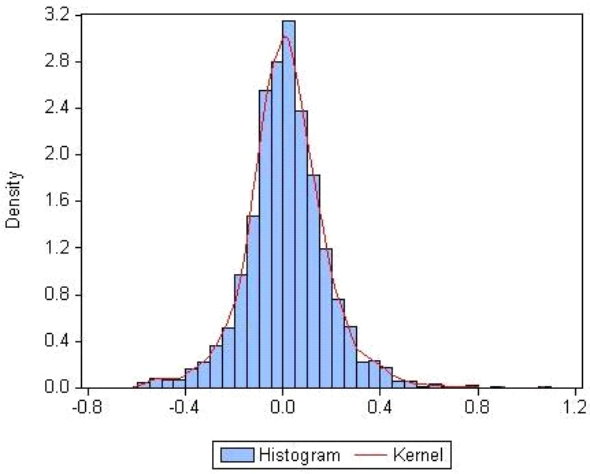


Рис. 2. Гистограмма относительных ошибок прогноза цены (pricef-price)/price

симости логарифма предсказанного значения цены (*ln_pricef*) от логарифма цены (*ln_price*).

На рис. 2 представлена гистограмма относительных ошибок прогноза цены *(pricef-price)/price*. Диаграмма несколько скошена вправо, что говорит о более высоких предсказанных значениях по сравнению с реальными.

Заключение. Полученные в работе результаты согласуются с результатами предыдущих исследований. Значимость и степень влияния некоторых коэффициентов, например наличие телефона, вызывает когнитивный диссонанс у авторов. На будущие исследования запланирована проверка коэффициентов на других городских системах и разработка других перспективных идей, связанных с определением факторов влияния, например окружения объектов общественных благ.

---

[1] *Магнус Я.Р., Пересецкий А.А.* Цены квартир в Москве // Прикладная эконометрика. 2010. □ 1.

[2] *Jim C.Y., Chen W.Y.* Value of scenic views: Hedonic assessment of private housing in Hong Kong // Landscape and Urban Planning. V. 91. Iss. 4. 30 July 2009. P. 226-234.

[3] *Goodman A.C.* Hedonic prices, price indices and housing markets // J. of Urban Economics. Vol. 5. Iss. 4. Oct. 1978. P. 471-484.

[4] Под московской выборкой здесь и далее подразумеваются результаты, полученные в работе Магнуса, Пересецкого (*Магнус Я.Р., Пересецкий А.А.* Указ. соч.).

[5] *Магнус Я.Р., Пересецкий А.А.* Указ. соч.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Государственное управление хозяйственной деятельностью казачьих сообществ как фактор устойчивого социально-экономического развития региона

© 2011 А.Д. Беглов
кандидат технических наук,
председатель Совета при Президенте Российской Федерации по делам казачества
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье обозначены пути обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории за счет государственного управления производством продукции регионального АПК. Определена взаимосвязь между особым экономическим статусом казачьих войск и эффективным выполнением казаками своих обязанностей по несению государственной службы, развитию региональной инфраструктуры, укреплению местных бюджетов.

Ключевые слова: казачьи сообщества, хозяйственная деятельность, государственное управление, регион, социально-экономическое развитие.

В условиях глобализации мировых социально-экономических процессов концепция устойчивого развития призвана соединить пути достижения экономического роста с сохранением окружающей среды и обеспечения развития территории, не возлагающего дополнительные затраты на будущие поколения. Следовательно, обеспечение устойчивого социально-экономического развития региона в первую очередь зависит от развития тех отраслей, которые имеют непосредственное отношение к использованию природно-ресурсного потенциала. Ключевые отрасли такого рода (сельское хозяйство, лесная промышленность и т.д.) охватывает агропромышленный комплекс (АПК).

За последние несколько лет, благодаря некоторому усилению внимания к сельхозтоваропроизводителям со стороны государства, удалось в какой-то мере стабилизировать ситуацию в отрасли. Так, по данным Министерства сельского хозяйства РФ, с 2005 г. по 2010 г. доля прибыльных хозяйствующих субъектов выросла на 4 % (с 54 % до 58 %). Однако численность этих хозяйств снизилась на 3 %, или на 501 ед. (с 16 041 до 15 540)[1].

Безусловно, неудовлетворительное состояние экономики аграрного сектора во многом связано с быстрым ростом цен на технику, оборудование и другие ресурсы (за последние 5 лет среднегодовые темпы их увеличения составили около 15 %). В результате, к примеру, при производстве пшеницы на возмещение затрат на 1 га в 2005 г. уходило 8-10 ц зерна, а к 2010 г. эти затраты выросли почти в 2 раза[2]. В этих условиях становится весьма проблематичным устойчивое функционирование даже экономически крепких хозяйств.

Для поиска оптимальных путей государственного управления развитием аграрного сектора России, отвечающего современным требованиям, решающее значение имеет правильное определение причин, препятствующих его подъему. Развитие данной отрасли, главным образом, сдерживают два ключевых фактора: 1) отсутствие приемлемых условий хозяйствования; 2) отсутствие на селе института местного самоуправления. Эти базовые факторы тесно взаимосвязаны: подъем аграрного сектора способствует развитию социальной сферы села; развитие местного самоуправления содействует развитию социальной инфраструктуры и сельского хозяйства[3]. Особенность данных факторов в том, что они напрямую обусловлены состоянием системы государственного управления. В связи с этим состояние экономики аграрного сектора определяется тем, насколько сама система государственного управления отраслью адаптирована к рыночным условиям.

Для увеличения производства сельскохозяйственного сырья необходимо развитие крупных коллективных, а также крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов, принятие экстренных мер для финансового оздоровления отрасли и страхования сельскохозяйственного производства. Главными направлениями земельной реформы в сельском хозяйстве являются закрепление и защита прав собственности на землю, развитие рынка прав аренды как важнейшего условия формирования цивилизованного оборота сельскохозяйственных угодий[4].

Государственная политика в отношении казачества, осуществляемая в дореволюционной России, является особенно ярким примером сти-

мулирования устойчивого социально-экономического развития регионов за счет поддержки сообществ, непосредственно ориентированных на интенсивное развитие сельского хозяйства. Однако отметим, что в настоящее время она должна быть более целенаправленной, в большей мере соответствовать фактическим экономическим интересам казачьих сообществ. В связи с этим современная политика регионального развития должна опираться на огромный опыт стимулирования казачества в период с XVIII по начало XX в. На этапе существования казачества, как своеобразной социально-этнической общности, сложившейся из вольных казаков, в казачьих общинах, а позже и в казачьих войсковых образованиях (войсках) на основе обычного права были выработаны и строго соблюдались основополагающие общие принципы, формы и методы управления.

К началу XX в. казачество обладало комплексом исторически сложившихся и впоследствии дополненных правительством и законодательно закрепленных прав или привилегий.

В экономическом плане очень важными были права казаков в области землевладения и землепользования. Войсковое землевладение и основанное на нем преимущественное право казаков на законодательно гарантированное получение земельного надела (пая) создавали значительную экономическую основу достаточно прочного положения их хозяйств, финансового и материального благосостояния.

Одной из основных функций и главных статей расходов войсковых капиталов являлась финансовая поддержка местных станичных бюджетов, расходы которых зачастую намного превосходили их доходы. Ведь за счет станичных средств строились и содержались местные образовательные и медицинские учреждения, местная казачья администрация, станичные суды, оказывалась помощь в случае неурожая, стихийных бедствий и т.д.

К экономическим правам казачества следует отнести и освобождение их от уплаты прямых государственных, в том числе и поземельных, налогов, и подушной подати[5], а также земского сбора. В соответствии с юридическими нормами Положений о воинской повинности казачьих войск на время нахождения казаков на военной службе они освобождались от всех личных денежных и натуральных повинностей. Исключение составляли налоги на имущество, которое служилые казаки платили наравне со всеми[6].

Казаки также имели право брать купеческие и промысловые свидетельства, разрешавшие заниматься торговой и мелкой производственной деятельностью. В начале XX в. они могли осуществлять беспошлинную торговлю без каких-либо временных ограничений, но только на территориях казачьих областей. За казачьими войсками были закреплены исключительные права пользования находившихся на их территориях недрами, морскими, речными и озерными водами. А добыча полезных ископаемых и рыболовство во многих войсках были важными источниками доходов. Казаки также имели права на бесплатное получение медицинской помощи и начальное образование в войсковых медицинских и образовательных учреждениях.

Все отмеченные права казачества самым непосредственным образом сказывались и на его довольно высоком социальном статусе в обществе, и более значительных по сравнению с общероссийской крестьянской массой доходах, и, в общем, существенно лучшем политическом, социальном и экономическом положении.

Рассмотрим основные казачьи обязанности экономического характера.

Натуральные повинности казаков включали в себя как общие для всего населения того или иного войска, казачьего и неказачьего, земские повинности, так и только те, которые несло исключительно казачество.

Земскими являлись выполнение дорожных, постовых, пожарных и ряда других частных обязанностей.

Собственно казачьи натуральные повинности подразделялись на общевойсковые, станичные и хозяйственные.

К общевойсковым повинностям относились участие в постройке, ремонте и текущем содержании дорог, мостов, служебных государственных и войсковых зданий и помещений, почтовых станций, казарм для расквартированных в области регулярных армейских частей, несение гарнизонной службы, перевозка и охрана или только сопровождение почты, конвоирование арестованных и содержание их в пересыльных помещениях, устройство гатей и расчистка зимних дорог по льду рек (особенно активно эти работы велись в Забайкальском, Амурском и Уссурийском войсках), производство опалки (т.е. обивки деревом) мостов при переходе с санного на колесный путь и телеграфной линии и пр. Помимо всего этого, в том или ином войске казаки обязывались выполнять и иные дополнительные работы, необходимые, по мнению войсковой администрации, в интересах всего войска. Например, в Сибирском войске казачество принудительно использовалось для работы на соляных промыслах, часто привлекалось к перевозке провианта, заготовке сена для войсковых нужд, обслуживало войсковые винокуренные и

консервные заводы, мукомольные мельницы и т.д.[7] А в Амурском войске казаки постоянно осуществляли заготовку дров и угля для казенных пароходов[8]. И подобные названным или иные специфические внутренние войсковые обязанности имелись практически в каждом войске. Причем регламентировались они не государственными юридическими нормами и положениями, а местными подзаконными актами и административными решениями.

Казаки также осуществляли строительство и ремонт общественных зданий и хозяйственных объектов в своей станице, плотин, станичных мельниц, паромов, перевозов, общественных зимовников, сенокошение станичных лугов и пойм, благоустройство станичных территорий и т.п. Кроме всего этого, они привлекались и к другим специальным работам, носившим нерегулярный или разовый характер, таким, как техническая и охранная помощь при межевании земель, сборе налогов, переписи населения и тому подобных мероприятиях.

В станицах всех войск, кроме Оренбургского, также был установлен обязательный ежегодный сбор хлеба или денег на его покупку в общественные станичные хлебные магазины (склады). Это был продовольственный страховой фонд на случай чрезвычайных обстоятельств (неурожая, гибели посевов и т.п.). Из тех же хлебных магазинов выдавались семенные и продовольственные ссуды нуждающимся казачьим хозяйствам, оказывалась безвозмездная помощь казакам и их семьям в экстраординарных случаях (потеря или тяжелая болезнь кормильца семьи, пожар и т.п.). В отличие от всех остальных войск, в Оренбургском станичные хлебные магазины пополнялись за счет сохранявшейся так называемой "общественной запашки" (т.е. посева, уборки и обмолота зерна, выращенного на общественных станичных землях).

Если же в целом оценивать экономический аспект соотношения прав и обязанностей казачества, то, как верно отметил А.И. Козлов, в начале XX в. значительные денежные расходы, которые казаки несли вследствие выполнения возложенных на них обязанностей, еще покрывались за счет получаемых ими доходов, большая часть которых поступала за счет имевшихся у них экономических льгот[9].

Относительная устойчивость системы прав и обязанностей казаков определялась многими факторами, ключевыми из которых были ее официальные, законодательно оформленные принципы существования, постоянный государственный контроль за их сохранением и бесперебойным функционированием.

В конце 1980-х гг. в самых разных регионах страны отчетливо обозначились тенденции развития нового масштабного социального явления, получившего условное наименование "процесс возрождения казачества". В конце июня 1990 г. в Москве состоялся учредительный Первый Большой казачий Круг, на котором было принято решение об образовании Союза казаков, утверждены его Программа и Устав, избран атаман.

В социально-экономической области провозглашалась ориентация на традиционный уклад жизни народа, свободу выбора тех форм хозяйствования, которые позволяли наиболее полно удовлетворить материальные и духовные потребности каждого человека.

Приветствовалось объединение членов казачьих организаций в акционерные общества, кооперативы, фермерские ассоциации, создание независимых хозяйственных структур материального снабжения земледельцев и сбыта произведенной ими сельхозпродукции.

Провозглашалась цель добиваться установления особого режима землепользования в местах исторического проживания и хозяйственной деятельности казачьих этнических групп и создания на этой основе специального Казачьего Земельного банка, обеспечивавшего восстановление, бережное сохранение и использование земель.

С 1991 г. началось оформление и региональных казачьих объединений. В начале года был создан Совет атаманов Союза казаков Забайкалья и Дальней России, в который вошли руководители Забайкальского, Амурского, Уссурийского казачьих войск, Сахалинского казачьего округа и Магаданского казачьего землячества[10]. В октябре 1991 г. образуется Союз казачеств Юга России, в мае 1992 г. - Союз казачьих войск Юга России. Наблюдался весьма значительно приток в казачьи сообщества большого числа казаков, их потомков, сторонников идей казачьего возрождения.

В первой половине 1990-х гг. на высшем государственном уровне был принят довольно обширный пакет различных нормативных документов, непосредственно относящихся к казачеству. В это время были изданы 19 указов Президента РФ, пять его же распоряжений, три постановления правительства РФ, 10 приказов и директив министров обороны и внутренних дел и директива Федеральной пограничной службы (это без учета приказов по другим министерствам и ведомствам, по 11 видам госслужбы)[11]. В них в той или иной степени нашли отражение самые разные аспекты прошлого, настоящего и даже будущего казачества, начиная от призна-

ния его репрессированной культурно-этнической общностью, в отношении которой на государственном уровне проводилась политика клеветы и геноцида[12], до разработки специального "Положения о земельных отношениях с казаками и особом режиме пользования землями в казачьих обществах", принятия решений о создании казачьих воинских частей и подразделений в составе Вооруженных сил РФ и пограничной службы[13] и даже о конкретных мероприятиях по привлечению членов казачьих сообществ к государственной и иной службе[14].

Общая направленность большинства из указанных документов очевидна - привлечение казачества на различную государственную службу (в армию, пограничные и внутренние войска и др.), т.е. использование его в интересах государства в качестве военно-служилой категории. В частности, в "Основных положениях концепции государственной политики по отношению к казачеству" утверждается: "Государственная служба казачества не является единственной проблемой возрождения казачества. Но Правительство исходит из того, что культура, традиции, обычаи казачества складывались под воздействием государственной службы и особого уклада жизни"[15].

В принятом в конце 1997 г. проекте "Концепции единой государственной политики по возрождению и развитию российского казачества" основным пунктом государственной политики провозглашается: "Государство, исходя из интересов казачества и учитывая сложившуюся обстановку, в основу дальнейшего возрождения и становления казачества, его государственной поддержки ставит организацию и несение казаками государственной и иной службы"[16].

Очевидна цель, которую преследуют государственные органы в процессе казачьего возрождения: формирование с учетом некоторых выборочных элементов богатого казачьего исторического опыта и выдвинутыми сугубо практическими требованиями фактически новой социально-классовой структуры российского общества, являющейся по своей сути чем-то вроде неосословия, изначально ориентированной исключительно на несение различной государственной службы, и всех связанных с ней обязанностей в обмен на предоставление ей ряда особых прав.

В настоящее время движение по возрождению казачества сделало значительный шаг вперед в плане наполнения процесса казачьего возрождения конкретным хозяйственным содержанием.

Таким образом, можно прийти к следующим выводам.

Устойчивое развитие базируется как на глобальных факторах, так и на учете специфики каждой отдельно взятой территории, ее человеческого потенциала, природных, транспортных и других условий, всего того, что обеспечивает непрерывный воспроизводственный процесс - основу системы устойчивого развития. Понятие устойчивости социально-экономического развития связывается с удовлетворением конечных результатов воспроизводства - материальных и духовных потребностей населения.

За основу подхода к обеспечению устойчивого развития можно взять концепцию региональных "локомотивов". Ее фундамент составляют инновационно-промышленные и социально-предпринимательские кластеры и программы индустриально-инновационного развития АПК регионов. Для формирования подобных центров регионального развития актуальным является восприятие исторического опыта государственного обеспечения экономических прав и обязанностей казачества в освоении природно-ресурсного потенциала территории. Исторические факты свидетельствуют о том, что это является значимым условием стимулирования устойчивого социально-экономического развития региона. Уникальные права казачества в области землевладения и землепользования, формирования войсковых капиталов, а также льготы в области налогообложения, здравоохранения и образования заложили основу значительного потенциала казачьих сообществ как ключевых субъектов социально-экономического развития сельских территорий. Можно проследить непосредственную взаимосвязь между особым экономическим статусом казачьих войск и эффективным выполнением казаками своих обязанностей по развитию региональной инфраструктуры, укреплению местных бюджетов.

---

[1] *Алакаев А.Л.* Необходимость государственного регулирования устойчивого развития в условиях структурных преобразованиях регионального агропромышленного комплекса // Инженерный вестник Дона. 2011. □ 1. С.372-378.

[2] Там же.

[3] *Новикова З.Т.* Особенности воспроизводства в АПК // Экономика региона. 2007. □ 18.

[4] *Дозоров А.В.* Приоритетные направления развития регионального агропромышленного комплекса // Вестн. Сарат. гос. соц.-экон. ун-та. 2008. □ 4. С. 43-44.

[5] Исключение составляли казаки Забайкальского казачьего войска, которые вследствие явных огрехов в законодательстве о прямых налогах платили подушную подать. Такое положение, противоречившее и историческим традициям, и действовав-

шему законодательству о казачестве, просуществовало до 1906 г.

[6] Законы о воинской повинности казачьих войск. СПб., 1901. С. 7.

[7] *Долгих А.И.* Классовое расслоение и революционные волнения в Сибирском казачьем войске накануне Февральской революции.// Вопросы истории Сибири. Вып. 6. Томск, 1972. С. 42.

[8] *Агафонов О.В.* Казачьи войска Российской империи. М., 1995. С. 294.

[9] *Козлов А.И.* На историческом повороте. Ростов н/Д, 1977. С. 124.

[10] *Сергеев В.Н.* Движение за возрождение казачества. Ростов н/Д, 1993. С. 37-38.

[11] Казачество - год 1997-й // Станица. Спец. вып.1997. Апрель (□2 (22)). С. 3.

[12] См.: О реабилитации репрессированных народов: закон РСФСР от 26 апр. 1991 г. □ 1107-1. Ст. 2; О мерах по реализации Закона Российской Федерации "О реабилитации репрессированных народов" в отношении казачества: указ Президента Рос. Федерации от 15 июня 1992 г. □ 632; О реабилитации казачества: постановление Верховного Совета Российской Федерации от 16 июля 1992 г. □ 3321-1; и др.

[13] См.: О мерах по реализации Закона Российской Федерации "О реабилитации репрессированных народов" в отношении казачества; О реформировании военных структур, пограничных и внутренних войск на территории Северо-Кавказского региона Российской Федерации и о государственной поддержке казачества: указ Президента Рос. Федерации от 15 марта 1993 г. □ 341, и др.

[14] См.: О государственном реестре казачьих обществ в Российской Федерации: указ Президента Рос. Федерации от 9 авг. 1995 г. □ 835; О порядке привлечения членов казачьих обществ к государственной и иной службе: указ Президента Рос. Федерации от 16 апр. 1996 г. □563; Положение о привлечении членов казачьих обществ к государственной и иной службе: [утв. Президентом Рос. Федерации]; и др.

[15] Там же.

[16] См.: О государственном реестре казачьих обществ в Российской Федерации от 9 авг. 1995 г. □ 835; О порядке привлечения членов казачьих обществ к государственной и иной службе "Положение о привлечении членов казачьих обществ к государственной и иной службе"; и др.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Теоретические аспекты формирования контрактов в аграрных лизинговых отношениях

© 2011 К.Ю. Козенко
Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия
E-mail: k-kozenko@rambler.ru

Автором обоснована актуальность агролизинга, его принципы, условия и целевые установки. Лизинг рассмотрен как единичное, особое, отдельное производственное отношение. Выявлена специфика субъектов и особенности объекта лизинговых отношений.

Ключевые слова: агролизинг, договор, контрактные отношения, лизинговый межфирменный стратегический альянс.

Любое научное исследование нуждается в методологическом обосновании его целей, объекта, субъектов, основных методов и логики исследования. Не является исключением и исследование лизинговых отношений. Обоснование аграрного лизинга в качестве объекта исследования определяется его актуальностью, недостаточной разработанностью как в теоретическом, так и в практическом плане. В условиях перехода России к рыночной экономике расширяется сфера лизинговых отношений и усложняются эти отношения. Ускоренное развитие лизинговой сферы вызывает к жизни новые виды договоров и порождает все более возрастающий их массив.

Углубление рыночной экономики требует формирования общей теории контрактных отношений, адекватных институциональных механизмов, разработки алгоритмов заключения договоров. Договор как весьма сложное, многостороннее и многоуровневое явление включает наиболее важные составные части: общие понятия и основные признаки договоров; принципы их формирования и реализации; юридическую силу и классификацию; место и роль в аграрной экономике.

Договор отражает объективированные, свободно согласованные, юридически значимые, дозволяемые и охраняемые законодательством намерения нескольких лиц совершить в отношении друг с другом юридические либо фактические действия в целях реализации своих интересов[1].

Признаки договоров характеризуют добровольность их заключения, свободное волеизъявление сторон при заключении договора, равенство сторон как партнеров, согласие сторон по всем существенным аспектам договора, взаимную ответственность сторон за принятые ими обязательства.

В теории контрактных отношений важное место принадлежит содержанию договоров, принципам их формирования и реализации. Под содержанием договора понимаются материальные, формальные (формально-юридические) и иные условия, на которых достигается соглашение сторон. В экономической литературе выделены обычные, случайные и существенные условия договора. Под обычными понимаются те условия договора, которые заранее предусмотрены в соответствующих нормативных актах и автоматически вступают в действие в момент заключения договора. Случайные условия включаются в текст договора по усмотрению сторон и дополняют либо изменяют обычные. Наиболее важную роль в содержании договора играют существенные условия. Они составляют основу содержания договоров, рассматриваются в качестве центрального звена, ключевого элемента. Смысловое значение существенных условий может варьировать с учетом особенностей конкретного договора. В зависимости от различных подходов и взглядов может меняться и само представление о понятии и сути существенных условий.

В экономической и правовой литературе отечественные и зарубежные авторы выделяют основные принципы договорных отношений: законности и конституционности; свободы договора; сбалансированности обязательств сторон в договоре; договорной справедливости; удовлетворения требованиям нравственности, оптимального сочетания личных и общественных интересов. Принцип свободы договора закрепляется в законодательном порядке. Его реализация обеспечивает свободу в решении вопроса, касающегося заключения или незаключения самого договора; самостоятельного выбора партнера по договору; свободного, исходя их своих интересов, выбора вида договора; возможности заключать смешанные договоры, содержащие в себе элементы других предусмотренных законом или иными правовыми актами договоров.

Важными критериями выступают целевые установки - цель заключения договоров, сфера

их приложения, юридическая сила договорных актов, их регулятивные возможности, место и роль договоров в механизме правового регулирования. Особо важно правильно оценить содержание норм договорного права и практику их применения как части чрезвычайно сложной системы договорных связей в едином экономическом комплексе.

Участники аграрного сектора экономики успешно осваивают и контрактные отношения, и договор, делая это с соблюдением принципов договорных отношений и всех требований законодательства. Договорные отношения в аграрном секторе экономики делятся на несколько видов: договоры в сфере материально-технического обеспечения сельскохозяйственных организаций; в сфере производственно-технического обслуживания; в сфере финансовых отношений (кредитные отношения, отношения с банками и иными финансовыми организациями); в сфере реализации произведенной продукции, договоры по кооперации.

В сельском хозяйстве широко активизируется договор финансовой аренды (лизинга), обеспечивающий аграрный сектор необходимой техникой и иным имуществом в условиях отсутствия или недостатка собственных финансовых средств. Крупные сельскохозяйственные предприятия функционируют на основе собственных накоплений, образуемых в результате получения прибыли как положительного результата их хозяйственной деятельности, или используя банковский кредит в случае их недостатка. Нормальное функционирование мелкого и среднего бизнеса на селе, а также многочисленного уклада, представленного личным подсобным хозяйством, вследствие отсутствия собственных накоплений становится весьма проблематичным[2]. На долю мелкотоварного производства на протяжении всех лет экономических преобразований на селе приходится свыше 50 % производства валовой сельскохозяйственной продукции. В ближайшей перспективе кардинальных изменений ситуации в производстве сельскохозяйственной продукции не предвидится. Этим объясняется озабоченность государства в отношении поддержки этого сектора аграрной экономики. Одним из результативных направлений государственной поддержки является лизинг техники и сельскохозяйственных животных, который во всем мире считается одним из наиболее удобных способов обновления основных фондов. Экономическая ситуация в России благоприятствует развитию лизинговых отношений. Лизинг разрешает противоречия между сельскохозяйственными предприятиями и банком, который неохотно предоставляет им кредит из-за недостаточной обеспеченности гарантий возврата, отсутствия залоговой базы. Все субъекты лизинговой операции получают выгоду: сельскохозяйственный товаропроизводитель - необходимые средства производства и возможность оплачивать их поэтапно; банк - гарантию возврата кредита; предприятие машиностроения - дополнительные финансовые ресурсы, обеспеченные расширением платежеспособного спроса на их продукцию; лизинговые компании - предпринимательский доход.

В экономической литературе мало работ, посвященных анализу системы производственных отношений и месту в них лизинга как отдельного производственного отношения, его соотношения с другими элементами системы производственных отношений, координальных и субординальных связей и взаимоотношений между ними. Такой анализ лизинга как отдельного производственного отношения в единой системе аграрных производственных отношений, на наш взгляд, имеет конструктивный характер в выявлении глубинной сущности аграрного лизинга как экономического явления. Анализ лизинга как единичного производственного отношения выявляет то общее, что присуще всем его формам, и позволяет дать его трактовку как отдельной экономической категории, входящей в систему аграрных отношений и находящейся в ней в определенной иерархии свойственных этой системе множественных других производственных отношений. Современные ученые-методологи подчеркивают, что “принципиальное строение всякого производственного отношения при всех условиях и на всех исторических ступенях развития общественного производства характеризуется противоречивым взаимодействием разнонаправленных интересов политико-экономически дифференцированных субъектов по поводу определенного объекта”[3].

Лизинг как экономическое явление также имеет в своем составе как своих собственных субъектов (отличных от субъектов других единичных производственных отношений), наделенных определенными интересами, характер которых может быть самым разнообразным - от противоречивого единства до конфликтных взаимоотношений, так и объект, специфичный только для данного единичного производственного отношения. Его особенность в том, что объект лизинга одновременно выступает как собственность лизингодателя и как функция капитала лизингополучателя. Из указанного методологического положения вытекает, что конституирующими элементами единичного производственного отношения в лизинге служат его субъекты, всту-

пающие в определенные отношения друг с другом, и объект - средства производства, являющиеся предметом внимания вступающих по поводу их присвоения и использования субъектами. Интересы субъектов могут быть и чаще всего бывают разнонаправленными и весьма противоречивыми. В лизинговые отношения вступают в качестве субъектов предприятия, производящие средства производства; лизинговые компании, приобретающие средства производства в собственность и передающие их сельхозтоваропроизводителям в аренду на условиях платности и срочности (лизингодатели); лизингополучатели - сельскохозяйственные предприятия, получающие средства производства в лизинг (владеющие чужой собственностью) на условиях аренды; организации инфраструктуры лизинговых отношений (страховые компании и др.). Объектом лизинговых отношений являются задействованные в них средства производства.

Используя общеметодологический принцип восхождения от конкретного к абстрактному, широко применяемый в общественных науках, можно выделить аграрный лизинг из системы производственных отношений и представить его как особое, отдельное, единичное отношение. "Указание на субъекты рассматриваемого производственного отношения находится в числе тех его главных отличительных признаков, специфика которых необходимо должна быть зафиксирована в определении отражающей данное отношение политэкономической категории. Наличие или отсутствие в определении указания на специфику субъектов данного отношения выступает одним из главных критериев полноты логической характеристики соответствующей категории"[4].

Экономический субъект единичного производственного отношения представляет собой социальную единицу, которая вступает во взаимоотношения с другими социальными единицами, наделенными аналогичными качествами[5]. Каждая из этих социальных единиц, обладая специфическим, свойственным только ей социально-экономическим признаком, становится стороной нового производственного отношения. На наш взгляд, таким специфическим социально-экономическим признаком, разводящим по разные стороны субъектов вновь образуемого производственного отношения (лизинг), являются ограниченные возможности отдельного индивида в реализации своих экономических интересов. Российские сельскохозяйственные предприятия оказались в сложном экономическом положении: одни в жесткой конкурентной борьбе укрепляли свои экономические позиции и превращались в крупные образования, другие же с трудом осваивались в новых экономических условиях, не имели возможности приобретения средства производства без поддержки государства, оказывались на грани экономического бедствия.

В новых финансовых инструментах и механизмах нуждались и банки, которые несли дополнительные риски, участвуя в финансировании реального сектора экономики с ослабленной залоговой базой и недостатком собственных оборотных средств.

Предприятия сельскохозяйственного машиностроения оказались перед проблемой сокращения платежеспособного спроса, сокращения рынков сбыта, снижения производства.

Попытки спасти сельское хозяйство от деиндустриализации привели к необходимости развития лизинговых отношений. Федеральный закон "О государственном регулировании агропромышленного производства" от 14 июля 1997 г. установил особенности государственного регулирования лизинговых отношений. Этот закон определяет правила, в соответствии с которыми в аграрной сфере наряду с действием договоров, заключаемых на основе гражданского законодательства, должны действовать аналогичные отношения, но при участии государственных органов или государственных денежных средств. Вводится особый правовой порядок. Основной смысл установленных норм заключается в обеспечении прямого государственного воздействия на функционирование рынка средств производства в АПК, расширения производственных мощностей, в обеспечении дополнительных накоплений. Доступность поставляемого на условиях лизинга дорогостоящего оборудования ускоряет обновление производства и научно-технический прогресс. Ускоряется процесс трансформации капитала из ссудного в функционирующий. Аренда устраняет необходимость замораживания крупных средств, формирует стимулы к экономии, росту производительности техники. Реализация этих эффектов в значительной степени зависит от состояния системы управления лизингом, которое начинается с формирования контрактных отношений. Заключение лизинговой сделки имеет свои особенности, обусловленные спецификой лизинга как своеобразной формы предпринимательской деятельности; наличием многих участников, преследующих собственные цели; необходимостью осуществления комплекса организационно-правовых, финансовых, технических, маркетинговых исследований, всесторонней характеристики лизинговой компании.

Важнейшими концептуальными подходами формирования и функционирования лизинговых

отношений являются: срок лизинга и разделение права собственности и права пользования. Срок лизинга, как правило, приближается к сроку полной амортизации предмета лизинга. Предметом лизинга обычно выступают машины производственного назначения и транспортные средства, а в последние годы и сельскохозяйственные животные. Приобретение лизингодателем имущества совершается исходя из потребностей лизингополучателя. Мониторинг, проведенный нами в 2009 г. по 60 лизингополучателям, выявил, что респонденты - потребители лизинговых услуг не имеют еще общего мнения по наиболее удобным условиям лизинговых отношений. В процессе мониторинга предлагалось: увеличить срок кредита (предложили 15 % опрошенных), понизить процентную ставку на обслуживание техники - 10 %, изменить вид залога - 10 %, сделать кредит беспроцентным - 10 %, выплачивать сразу половину цены техники, а остальную часть после указанного в договоре времени - 5 %, пересматривать размер лизинговых платежей: ежеквартально - 8 %, ежегодно - 6 %, не допускать пересмотра в течение всего срока лизинга - 10 %. Около 26 % респондентов не определились в условиях лизинговых поставок[6].

Если рассматривать лизинг в процессе его формирования как неразвитое начало, где различие экономических интересов неярко выражено, то его созревание с неизбежностью приводит в последующем к результату как развитому началу, к появлению более существенного различения интересов субъектов лизинга. Следовательно, с дальнейшим развитием лизинговых отношений различие экономических интересов субъектов углубляется, относительно непротиворечивые интересы субъектов начинают приобретать зримые черты развитого начала, утрачивают характер единства и становятся более противоречивыми. Многоуровневое управление лизинговыми отношениями может совершенствоваться, если их субъекты, скоординировав знания и ресурсы, образуют стратегический альянс независимых предприятий, вступают в межфирменные рыночные отношения. Форма экономических отношений контрактная. Контракт представляет собой институциональные рамки реализации межфирменных долгосрочных рыночных отношений при сохранении индивидуальных интересов.

В условиях межфирменного стратегического альянса, каким автор видит лизинговые отношения, особое значение приобретает моделирование контрактных отношений в направлении, связанном с анализом контрактов, опирающихся на экономическую теорию трансакционных издержек, т.е. новую институциональную экономическую теорию.

Задача проектирования устройства контракта в рамках рассматриваемой теории заключается в достижении взаимного интереса сторон. Контракты, формируемые в рамках лизинговых отношений, обеспечивают наилучшие конечные результаты при данной информации.

Контракт фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях будут иметь участники в альянсе, какие добровольно примут ограничения с целью создания стратегического совместного конкурентного преимущества при сохранении индивидуальных интересов, долгосрочности отношений.

---

[1] Договорные отношения сельскохозяйственных товаропроизводителей / И.А. Иконицкая [и др.]; под ред. И.А. Иконицкой, З.С. Беляевой. М., 2003. С. 227.

[2] *Козенко З.Н., Литвинова А.А., Лемякин А.В.* Организационно-экономические аспекты использования лизинга как инструмента инвестиционной политики // Экологические и социально-экономические аспекты устойчивого развития региона Нижней Волги. М., 2005. С. 398-404.

[3] *Мамедов О.Ю.* Производственное отношение: политико-экономическая модель (материалы к спецкурсу). Ростов н/Д., 1997. С. 77.

[4] Там же. С. 74-75.

[5] Там же. С. 90-91.

[6] *Козенко К.Ю.* Формирование условий поставки сельскохозяйственной техники на основе финансового лизинга // Материалы XIV региональной конференции молодых исследователей Волгоградской области, 11-13 нояб. 2009 г. Волгоград, 2010. С. 146-150.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Событийный маркетинг и его место в общей коммуникационной деятельности компании

© 2011 П.А. Шагайда
Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", г. Москва
E-mail: shagayda@mail.ru

В статье проанализированы результаты опроса представителей компаний, применяющих разные технологии маркетинговых коммуникаций, выявлено место событийного маркетинга, сделана попытка оценить результативность отдельных его элементов, чтобы помочь компаниям продвигать свои товары и услуги более эффективно.

Ключевые слова: событийный маркетинг, критерии отбора отдельных мероприятий маркетинговой деятельности, методология оценки влияния мероприятий.

Маркетинговые коммуникации - один из наиболее весомых элементов деятельности любой фирмы. Целью их осуществления является повышение спроса на продукцию и услуги компании, что способствует росту ее доходов, привлекательности для инвестиций. Это ведет также к развитию и экономики страны в целом.

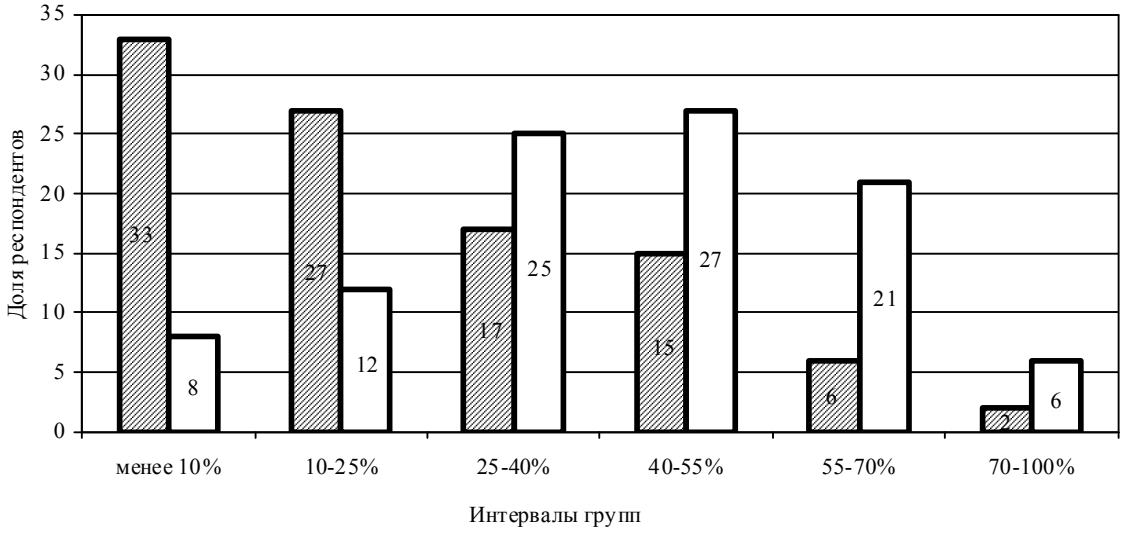
Каждая компания в своей деятельности решает вопрос о необходимых затратах на маркетинговую деятельность для достижения своих целей. Определение баланса между инвестициями в маркетинг и доходами от него является достаточно сложной задачей. Отдача от маркетинговой деятельности различна для каждой фирмы, даже в случае равных финансовых вложений, поскольку зависит от множества факторов и их сочетаний, а оценка влияния на конечный результат трудноопределяема. К таким факторам относится численность и поведение разных групп потребителей в отношении продукта или услуги, наполненность рынка и конкуренция на нем, стадия жизненного цикла товара и фирмы, стратегия компании и тактических решений, понимание того, насколько правильно были поставлены и решены фирмой маркетинговые задачи.

По отношению к показателям прошлого года затраты на маркетинг и рекламу в России в целом выросли на 16 %. Рост затрат наблюдается по всем направлениям маркетинговых коммуникаций. Сейчас обозначилась тенденция роста затрат на реализацию элементов таргетированного воздействия на клиентов и применения методов, обеспечивающих максимальный контакт и вовлеченность клиента в коммуникацию. В настоящее время компании более активно используют нестандартные способы воздействия на целевую аудиторию для повышения спроса на свою продукцию и услуги.

Один из таких способов воздействия событийный, или эвент-маркетинг. Это достаточно новый, но уже доказавший свою результативность элемент маркетинговых коммуникаций, обладающий высоким потенциалом роста. Он на сегодня является одним из наиболее динамичных видов маркетинга. Крупные корпорации тратят миллионы долларов на организацию всевозможных мероприятий - спортивных состязаний, выставок, фестивалей, в ходе которых продвигают свои продукцию и услуги. Зачастую они не получают какой-либо оценки результативности мероприятий, не всегда могут точно определить, связан ли успех компании с реализованным комплексом эвент активностей либо потребители покупают продукцию по другим причинам.

Исследование данного вопроса сталкивается с рядом проблем. Во-первых, в России, как и во всем мире, еще не сформировалось единой типологии событийного маркетинга, критериев выбора его элементов для достижения целей и задач, которые ставит для себя та или иная компания. Во-вторых, отсутствует также единая система оценки результативности применения тех или иных элементов событийного маркетинга.

Указанные проблемы требуют решения, так как повышаются требования компании по контролю маркетингового бюджета и ужесточается конкуренция между компаниями, предлагающими потребителю свои товары или услуги. Иными словами, компании не знают, как выбрать элементы событийного маркетинга, чтобы получить максимальный эффект при жестких ограничениях расходования средств в условиях высокой конкуренции. Особенно эта проблема обостряется в период затяжного финансового кризиса, когда компании не могут или не хотят расходовать средства на элементы событийного мар-



доля событийного маркетинга в рекламном бюджете компаний

необходимая доля рекламного бюджета, направляемого на событийный маркетинг, согласно оценкам бренд-менеджеров

Рис. 1. **Доля событийного маркетинга в общем рекламном бюджете компании**

кетинга, которые имеют наименьший эффект. Исходя из этого повышается актуальность исследований, направленных на изучение места событийного маркетинга в коммуникационной деятельности компаний, систематизации элементов и выявление эффекта их применения для решения определенных задач, стоящих перед компанией, продвигающей свои товары или услуги.

В рамках данного направления исследования автором был проведен опрос с целью выявления места событийного маркетинга в коммуникационной деятельности компаний. Задачами выступали: определение доли событийного маркетинга в коммуникационных активностях компаний; выявление существующих критериев оценки результативности событийного маркетинга; оценка перспектив развития событийного маркетинга в России; установление приоритетных направлений развития событийного маркетинга.

Целевая аудитория опроса: руководящие специалисты компаний со всей территории страны с численностью работников не менее 100 чел., т.е. средние и крупные компании. Сфера деятельности компаний не ограничивалась. Итоговое количество респондентов - 312 чел.

В ходе исследования было выявлено, что доля событийного маркетинга в общем рекламном бюджете более половины компаний не превышает 25 %. Однако респонденты отмечают перспективность данного направления и считают, что она будет расти и в среднем составит 50 % затрат в общем рекламном бюджете (рис. 1).

Результаты опроса показали, что значимость событийного маркетинга для разных рынков и типов продуктов играет различную роль. Несмотря на это, в целом респонденты отметили возрастающую значимость указанного коммуникационного инструмента.

На следующем этапе следовало определить, насколько часто используется событийный маркетинг в деятельности компаний. Более 35 % компаний проводят мероприятия чаще одного раза в месяц. Около 70 % прибегают к использованию событийного маркетинга чаще 1 раза в 3 месяца и лишь 4 % компаний используют эвенты один раз в год (рис. 2).

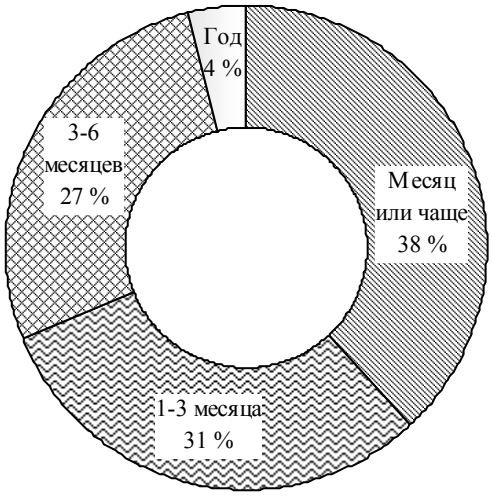


Рис. 2. **Частота проведения мероприятий**

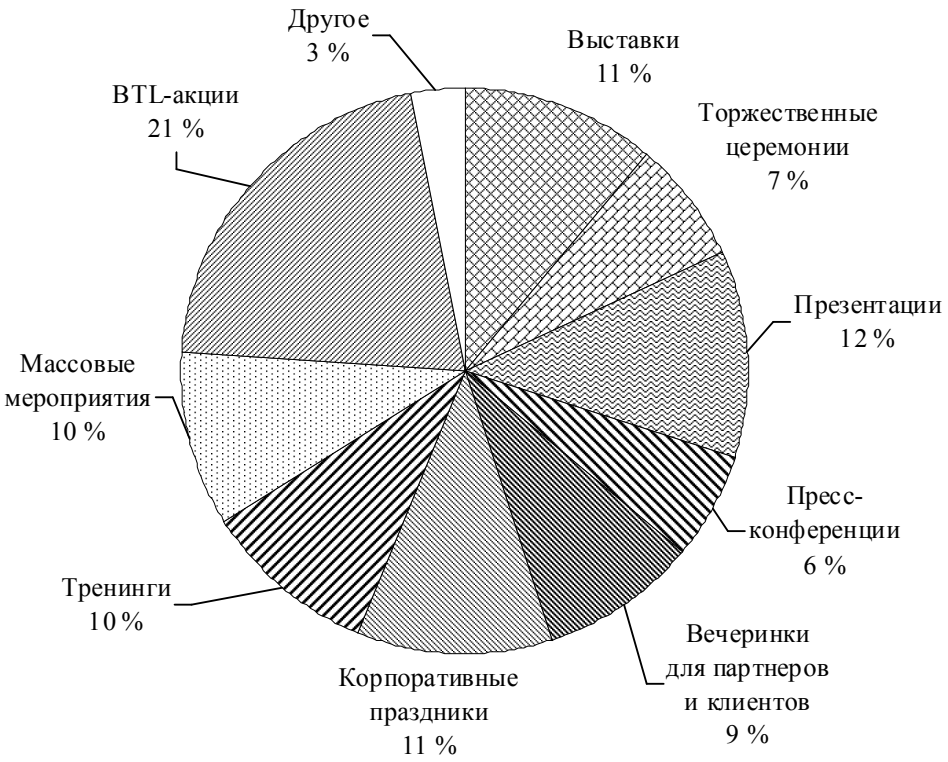


Рис. 3. **Виды событийных активностей, используемых компаниями**

Респонденты отметили, что компании разделяют свои событийные активности на 3 группы в зависимости от целей и задач (рис. 3):

1-я группа - активности, направленные на привлечение новых клиентов. Эти выставки (11 % респондентов), пресс-конференции (6 %), презентации (12 %), другие массовые мероприятия (10 %), BTL (21 %). Итого на первую группу приходится 60 % событийных активностей.

2-я группа - внутренние коммуникации, поддержание и развитие команды компании: корпоративные праздники (11 %) и тренинги (10 %). Итого на вторую группу приходится 21 % событийных активностей компаний. Респонденты отмечают, что командный дух и высокий профессионализм позволят сотрудникам компании более эффективно добиваться целей компании.

3-я группа - имиджевые мероприятия, направленные на удержание существующих клиентов. К ним относятся торжественные церемонии (9 %), вечеринки для партнеров и клиентов компании (12%). Итого доля активностей, направленных на третью группу, составляет 16 %.

Следующий блок вопросов был составлен так, чтобы выявить, имеют ли компании критерии оценки результативности проведенных мероприятий, представляют ли себе, какой эффект имеют те или иные эвент-мероприятия.

Согласно результатам опроса, порядка 52 % компаний ответили, что такие критерии имеют. Однако - парадоксально - при этом большинство компаний затруднилось назвать эти критерии. Только часть представителей компаний смогли их перечислить.

Согласно аналитике зарубежной литературы в области событийного маркетинга, большинство компаний проводит достаточно простые исследования во время мероприятий или сразу после окончания. Наиболее часто используются такие показатели, как количество посетителей, время, проведенное на мероприятии, изменение объема продаж после мероприятия. Более сложные, но и более значимые исследования, касающиеся предпочтений, лояльности бренду и осведомленности, проводятся значительно реже. В динамике происходит смещение акцентов в оценке результативности мероприятия самими компаниями, которые заказывают мероприятие или сами проводят его. В последние годы доля компаний, применяющих такие критерии оценки результативности мероприятия, как число посетителей, включая говорящих о намерении купить товар, уменьшилась. Больше компаний стали использовать другие критерии оценки, более говорящие о повышении внимания потребителя: изменение в активности посещения ими сайта для

получения информации о компании и ее услугах, изменение числа продаж как во время мероприятия, так и после.

В ходе опроса автор предложил респондентам лист критериев, которые используются для оценки мероприятий событийного маркетинга. Респондентам был задан вопрос не только о том, применяется ли такой критерий, но также и о том, считают ли респонденты такой критерий полезным (см. таблицу).

ной рекламой. Чуть менее трети (около 30 %) считают, что развитие событийного маркетинга завершено, говоря о том, что его место в коммуникационной деятельности компаний определено и существенных изменений уже не будет.

Ответы респондентов позволили сформулировать два направления развития событийного маркетинга: концентрация действий на диалоге с потребителем и повышение эмоциональной вовлеченности потребителя на мероприятиях.

Применение различных критериев оценки событийного маркетинга, % респондентов

Критерий	Применяют	Считают полезным
Количество посетителей	75,0	47,8
Намерение о покупке в будущем	31,3	39,1
Рост количества посетителей сайта компании после проведения мероприятия	33,3	39,1
Количество розданных "пробников"	20,8	21,7
Время, проведенное на мероприятии	20,8	19,6
Количество продаж, контрактов, заключенных в день проведения мероприятия	62,5	63,0
Изменение объема продаж после мероприятия	64,6	65,2
Выраженное намерение о покупке	29,2	41,3
Изменение в предпочтениях бренда	22,9	54,3
Прочее (осведомленность о бренде, лояльность бренду)	18,8	52,2

Респонденты также учитывают число участников мероприятия, но значительно меньше из них считает, что это является показателем его полезности для расширения спроса на продукты и услуги компании. Это же относится и к показателю “время, проведенное на мероприятии”. Интересны данные, полученные по трем последним показателям: их мало кто рассчитывает, но полагают значимыми от 41 до 54 % респондентов. Это несколько ставит в тупик, поскольку, в отличие от измеримых показателей, таких как “рост посетителей сайта”, их можно измерить по ответам респондентов, но нельзя проверить, насколько они привели к росту спроса на товары и услуги. Но факт, что большинство компаний считает, что такие показатели, как “выраженное намерение о покупке”, “изменение в предпочтениях бренда”, “осведомленность о бренде”, “лояльность бренду”, значимы, свидетельствует о том, что будут проводиться особые мероприятия, основанные на диалоге с потребителем и его эмоциональной вовлеченности во время мероприятия.

На последнем этапе проведенного автором исследования респондентам было предложено сделать оценки перспектив развития событийного маркетинга и его места в общей коммуникационной деятельности компании. Их ответы можно разделить на две основные группы. Две трети всех респондентов (около 65 %) предсказали скорое активное развитие данного направления, его перспективность и преимущества перед традицион-

По результатам данного этапа исследования можно сформулировать несколько выводов. Несмотря на бурное развитие указанного направления, оно не является и в ближайшем будущем не сможет стать преимущественным направлением общей коммуникационной деятельности компаний. Это является как раз следствием того, что пока не удалось оценить результативность и выявить критерии, позволяющие выбрать те или иные элементы воздействия на потребителя для достижения цели маркетинговой деятельности. Очевидно, что сложность выявления результативности отдельных элементов событийного маркетинга обусловлена влиянием на принятие решения потребителя множества дополнительных факторов, лежащих за пределами коммуникационной деятельности.

Дальнейшие разработки в указанной области требуют накопления эмпирических данных. Для этого в настоящее время разрабатывается технология подготовки индивидуальных методик оценки результативности отдельных элементов событийного маркетинга. Это поможет компаниям при заданных критериях (бюджете, числе сотрудников, виде продукта и т.д.) определиться с выбором соответствующих видов событийного маркетинга для достижения цели.

1. Данные ежегодного отчета AKAP. URL: www.akarussia.ru, 2011 г.

2. Эвент на службе бренда. URL: http://www.reklamatik.ru/btl/event-brand.php, 2009 г.

3. *Johannes A.* Time Out // PROMO Magazine. 2007. Jan. P. 29-37.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Государственно-частное партнерство в области финансирования мероприятий по развитию сельской кредитной кооперации

© Р.Г. Янбых
кандидат экономических наук, доцент
Всероссийский институт аграрных проблем и информатики
им. А.А. Никонова, г. Москва
E-mail: yanbykh@mail.ru

Государственно-частное партнерство - эффективный механизм привлечения долгосрочных инвестиций в развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации. Первоочередными задачами в этой области являются включение кооперативов в состав получателей субсидий на возмещение процентной ставки по кредитам и предоставление бюджетных ссуд межрегиональным кредитным кооперативам на пополнение оборотного капитала.

Ключевые слова: сельская кредитная кооперация, финансирование, государственно-частное партнерство, сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (СКПК), сельскохозяйственный потребительский кооператив (СПоК), крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ), личное подсобное хозяйство (ЛПХ).

Устойчивое развитие рынка микрофинансирования и кредитной кооперации невозможно без продуманной долгосрочной стратегии. Ее центральным вопросом должны стать взаимоотношения с государством. В последнее время государственная поддержка микрофинансирования в целом быстро развивается в форме государственно-частного партнерства (ГЧП). Министерство экономического развития Российской Федерации последовательно наращивает объемы и направления господдержки микрофинансовых институтов, в том числе в рамках поддержки развития малого предпринимательства. На сегодняшний момент в этой программе участвует более 60 регионов России.

Правовая база возможных мероприятий на базе ГЧП основывается на нормах ст. 7 федерального закона "О сельскохозяйственной кооперации" от 8 декабря 1995 г. □ 193-ФЗ: "Государство стимулирует создание и поддерживает деятельность кооперативов путем выделения им средств из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации для приобретения и строительства перерабатывающих и обслуживающих предприятий, создания кредитных и страховых кооперативов на основании разработанных планов и прогнозов развития территорий и целевых программ, осуществляет научное, кадровое и информационное обеспечение".

ГЧП в области развития сельскохозяйственной кооперации возможно через наиболее распространенную в настоящее время форму сотрудничества государства и бизнеса - долевое финансирование уставных (в нашем случае - паевых) капиталов. Государство уже использовало эту форму, избрав Россельхозбанк своим агентом для последующего наполнения паевых фондов сельскохозяйственных кредитных кооперативов.

Так, в Концепции развития сельских кредитных кооперативов ОАО "Россельхозбанк" отводится существенная роль в развитии системы. Все сельскохозяйственные потребительские кооперативы являются участниками основного мероприятия Госпрограммы 2008-2012 гг. "Кредитование малых форм хозяйствования" по субсидированию процентной ставки по кредитам и займам. В 2010 г. сельскохозяйственные кооперативы получили 6,1 млрд. руб. субсидий, однако данного мероприятия недостаточно.

В настоящее время практика вхождения Россельхозбанка как ассоциированного члена в паевой фонд сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов прекратилась. Это ставит под угрозу развитие страдающей недостатком оборотного капитала системы кредитной кооперации в сельской местности. В 2009 г. инвестиции в форме взноса Россельхозбанка как ассоциированного члена были произведены в паевые фонды 12 кредитных кооперативов в размере 45 млн. руб., в 2008 г. - 25 млн. руб., за 2 года реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" - 640 млн. руб. Всего за время действия программы вхождения Россельхозбанка в паевые фонды 810 СКПК было инвестировано 710 млн. руб.

Поддержка сельскохозяйственных кредитных кооперативов из государственного бюджета проводится также путем субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам и займам

только на организационное обустройство кооператива. Существуют ограничения в доступе СКГЖ к кредитным ресурсам, привлечения свободных средств пайщиков, рефинансирования через кооперативы 2-го и 3-го уровней. С нашей точки зрения, для преодоления этих проблем есть огромные резервы. Мы предлагаем государственно-частное партнерство в области пополнения фондов финансовой взаимопомощи и паевых фондов за счет ассоциированного членства Россельхозбанка, а также возмещения сельскохозяйственным потребительским кооперативам части затрат на уплату членских взносов в ревизионные союзы. Рассмотрим каждое направление более подробно.

1. Наиболее перспективным и дающим быстрое приращение капитала и портфеля займов является ***пополнение оборотных фондов сельскохозяйственных потребительских кооперативов (фондов финансовой взаимопомощи)***. Задача может быть решена за счет предоставления субсидий для формирования фондов финансовой взаимопомощи кредитных кооперативов в расчете на 1 руб. паевых взносов, вносимых членами кооперативов, за счет областного бюджета. В некоторых субъектах РФ такая практика уже получила распространение и подтвердила свою эффективность. Например, в Ярославской области на пополнение фонда финансовой взаимопомощи направляется целевое финансирование на беспроцентной и безвозмездной основе. Всего за 2004-2009 гг. целевое финансирование из областного бюджета на пополнение фонда финансовой взаимопомощи составило 26,5 млн. руб., а по действующей в Ярославской области Программе развития сельского хозяйства на 2007-2011 гг. кредитным кооперативам намечено оказать поддержку в общей сумме 75,7 млн. руб.[1]

Фонды финансовой взаимопомощи кооперативов Тюменской области сформированы преимущественно за счет бюджетных источников, доля которых составляет 95 % размера фондов[2].

Фонд финансовой взаимопомощи крупнейших работающих СКПК России составил в 2010 г. 2,4 млрд. руб. Для удвоения оборота займов в системе сельскохозяйственной кредитной кооперации необходимо ежегодное увеличение фонда финансовой взаимопомощи на 2,4 млрд. руб., из которых половина будет обеспечена за счет привлечения средств пайщиков СКПК, другая половина - за счет федерального и регионального бюджета в равных долях.

Увеличение фонда финансовой взаимопомощи СКПК за счет предоставления субсидий ведет к аналогичному увеличению средств, предоставляемых членам данных кооперативов в форме долгосрочных займов, поскольку в настоящее время у большинства СКПК отсутствуют источники долгосрочного кредитования. Таким образом, предоставление ежегодных субсидий членам СКПК в размере 600 млн. руб. позволит пополнить их портфели займов за счет увеличения доли долгосрочных финансовых вложений и направить дополнительные инвестиционные ресурсы на техническое перевооружение КФХ, ЛПХ, малых сельскохозяйственных организаций и СПоК.

Представляется, что в целях стимулирования данного подхода следует предусмотреть государственную поддержку путем субсидирования 100 % ставки рефинансирования Банка России из средств федерального бюджета по долгосрочным (до 30 лет) кредитам и займам на пополнение фонда финансовой взаимопомощи кредитного кооператива третьего (федерального) уровня. Кредитным кооперативам второго (регионального) уровня целесообразно предусмотреть субсидирование из федерального бюджета не менее 50 % затрат на погашение процентов по кредитам и займам при условии софинансирования из бюджета субъекта РФ 50 % ставки рефинансирования Банка России. Основное препятствие для реализации данного варианта - слабость кооператива третьего уровня, обусловленная финансовым кризисом последних лет и нежеланием региональных кооперативов второго уровня вступать в него своим паевым капиталом, а в некоторых субъектах Российской Федерации - отсутствием регионального кооператива второго уровня.

В качестве еще одного варианта следует рассмотреть предоставление субсидий СКПК всех уровней на пополнение фонда финансовой взаимопомощи. Субсидии в первый год участия кооператива в программе государственной поддержки предоставляются в размере 50 % от суммы собственных средств кооператива на конец предыдущего финансового года. В последующие годы участия в программе государственной поддержки субсидии предоставляются по ставке 1 руб. на 1 руб. увеличения суммы собственных средств кооператива по итогам предыдущего финансового года. Субсидия из федерального бюджета выдается при условии софинансирования мероприятия из бюджета субъекта Российской Федерации в размере 50 % от общей суммы субсидий. Субсидии направляются в неделимый фонд кооператива, сформированный в соответствии с уставом кооператива. В случае ликвидации СКПК в течение трех лет с даты получения членами кооператива бюджетных субсидий полученные средства должны быть возвращены в бюджет.

Возможен механизм, при котором субсидии предоставляются не кооперативам, а их членам. В этом случае субсидии предоставляются членам указанных кооперативов в размере 50 % от обязательных паевых взносов, внесенных членом кооператива в паевой фонд кооператива в течение финансового года, но не свыше 100 тыс. руб. на члена СКПК в год. Субсидия из федерального бюджета также выдается при условии софинансирования мероприятия из бюджета субъекта Российской Федерации в соотношении 1:1.

Расчеты показывают, что для реализации данного направления в рамках Госпрограммы 2013-2020 гг. на 8 лет потребуется 23,5 млрд. руб., в том числе 5,82 млрд. руб. из федерального бюджета, 5,82 млрд. руб. - из регионального, 11,7 млрд. руб. - из средств членов сельскохозяйственных кредитных кооперативов (см. расчеты в табл.1).

и консультациям. В случае вступления кооперативов в ревизионный союз они смогут получать их регулярно.

Каждый потребительский кооператив, участвующий в мероприятии по повышению доступности ревизионных услуг, получает бюджетные субсидии в размере 50 % фактически уплаченных членских взносов в ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов, членом которого он является, но не свыше 50 тыс. руб. в год (50 % субсидии за счет средств федерального бюджета и 50 % субсидии за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации).

В табл. 2 расчеты приведены по годам с учетом уровня инфляции, прогнозируемой Минэкономики России.

Включение СКПК в состав получателей субсидий на возмещение процентной ставки - еще одно необходимое направление поддержки. Как уже отмечалось выше, СКПК были единственным ви-

Таблица 1. **Расчет финансирования из всех источников на поддержку сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (2010-2020 гг.), млн. руб.**

Источник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2013-2020
Предоставление субсидий СКПК всех уровней на пополнение фондов финансовой взаимопомощи, всего	**0**	**0**	**0**	2400	2556	2720	2853	2993	3139	3293	3454	**23 408**
В том числе: федеральный бюджет	**0**	**0**	**0**	600	639	680	713	748	785	823	864	**5852**
консолидированные бюджеты субъектов РФ	**0**	**0**	**0**	600	639	680	713	748	785	823	864	**5852**
расходы участников подпрограммы - членов СКПК	**0**	**0**	**0**	1200	1278	1360	1426	1496	1570	1647	1727	**11 704**
Размер субсидии на 1 СКПК из федерального бюджета	**0**	**0**	**0**	5	5,3	5,7	5,9	6,2	6,5	6,9	7,2	-
Размер субсидии на 1 СКПК из регионального бюджета	**0**	**0**	**0**	5	5,3	5,7	5,9	6,2	6,5	6,9	7,2	-
Размер субсидии на 1 СКПК за счет всех бюджетов, всего	**0**	**0**	**0**	10	10,7	11,3	11,9	12,5	13,1	13,7	14,4	-
Количество СКПК, участвующих в подпрограмме	**0**	**0**	**0**	120	120	120	120	120	120	120	120	**960**

2. Возмещение сельскохозяйственным потребительским кооперативам части затрат на уплату членских взносов в ревизионные союзы в размере 50 % от фактически уплаченных взносов, но не более 50 тыс. руб. на один кооператив в год. Финансирование данного мероприятия осуществляется на условиях софинансирования не более 50 % из федерального и не менее 50 % из бюджета субъекта Российской Федерации.

Необходимость данного мероприятия обусловлена ограниченным или полным отсутствием доступа кредитных кооперативов к информации

дом сельскохозяйственных кооперативов, которые не допускались к субсидированию процентной ставки по взятым кредитам в коммерческих банках и займам в кредитных кооперативах второго уровня, из-за чего взятые у них займы были существенно дороже для пайщиков, чем в коммерческих банках. Распространение практики субсидирования процентной ставки на тех же условиях, что и другим малым формам хозяйствования (95 % из федерального и 5 % из региональных бюджетов) позволит расширить фонд финансовой взаимопомощи и убыстрить оборот займов.

Таблица 2. **Расчет требуемого финансирования на поддержку ревизионной деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов (2010–2010 гг.), млн. руб.**

Источник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2013-2020
Возмещение потребительским кооперативам - членам ревизионных союзов затрат на уплату членских взносов, всего	**0**	**0**	**0**	250	300	350	400	450	500	550	600	**3400**
В том числе: федеральный бюджет	**0**	**0**	**0**	62,5	75	87,5	100	112,5	125	137,5	150	**850**
консолидированные бюджеты субъектов РФ	**0**	**0**	**0**	62,5	75	87,5	100	112,5	125	137,5	150	**850**
расходы кооперативов	**0**	**0**	**0**	125	150	175	200	225	250	275	300	**1700**
Размер субсидии на 1 кооператив из федерального бюджета	**0**	**0**	**0**	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	-
Размер субсидии на 1 кооператив из регионального бюджета	**0**	**0**	**0**	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	0,025	-
Размер субсидии на 1 кооператив из бюджетов всех уровней	**0**	**0**	**0**	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05	

Максимальный размер вновь привлеченного субсидируемого кредита на один сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив составит: на срок до 2 лет по кредитам, полученным на пополнение фонда финансовой взаимопомощи, но не более 15 млн. руб.; на срок от 2 до 8 лет по кредитам, полученным на пополнение фонда финансовой взаимопомощи, но не более 40 млн. руб.

Расчеты производились по 2013 г. исходя из проектировок бюджета Минсельхоза, а начиная с 2014 г. корректировались на уровень инфляции по прогнозам Минэкономики России (табл. 3).

Итоговые цифры необходимого финансирования всех мероприятий по государственной поддержке сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов в рамках подпрограммы “Поддержка малых форм хозяйствования” Госпрограммы на 2013-2020 гг. составляют 19,5 млрд. руб. из бюджетов всех уровней, по 2,44 млрд. руб. в среднем за год в течение 8 лет реализации Госпрограммы. Это составляет менее 1 % от всех планируемых расходов - весьма скромную долю, учитывая важность развития сельскохозяйственной кооперации.

Таким образом, наиболее приоритетными новыми направлениями ГЧП в области поддержки системы сельскохозяйственной кооперации должны стать:

1. Включение СКПК в состав получателей субсидий на возмещение процентной ставки по кредитам и займам. В Госпрограмме роль СКПК по-прежнему сводится к предоставлению субсидируемых займов: члены-заемщики могут получать субсидии на возмещение затрат на уплату процентов при оформлении займа в СКПК. Предоставление займов осуществляется как за счет собственных средств кооперативов, так и за счет кредитов банков. Учитывая недостаточность базовой капитализации СКПК для расширения масштабов финансовой поддержки членов кооперативов, целесообразно включить СКПК в

Таблица 3. **Расчет требуемого финансирования на мероприятие по субсидированию процентной ставки по кредитам и займам, полученным СКПК (2010–2020 гг.), млн. руб.**

Источник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2013-2020
Расходы на мероприятие из всех источников, всего	0	0	0	6824,1	7315,4	7812,9	8187,9	8580,9	8992,8	9424,5	9876,8	67 015
В том числе: федеральный бюджет	0	0	0	457,9	490,9	524,2	549,4	575,8	603,4	632,4	662,7	4496
консолидированные бюджеты субъектов РФ	0	0	0	24,1	25,8	27,6	28,9	30,3	31,8	33,3	34,9	236
расходы кооперативов (объемы взятых кредитов)	0	0	0	6342,1	6798,7	7261,0	7609,6	7974,8	8357,6	8758,8	9179,2	62 281

перечень получателей субсидируемых кредитов в рамках реализации Госпрограммы.

2. Предоставление субсидий на пополнение фондов финансовой взаимопомощи. По оценкам Фонда поддержки сельской кредитной кооперации, спрос сектора малого бизнеса на кредиты в сельской местности покрывается менее чем на 15%. Поэтому на первый план выдвигается задача ускоренного наращивания фонда финансовой взаимопомощи сельских кредитных кооперативов, основными источниками средств для формирования которого, кроме собственного капитала, должны стать займы от членов и ассоциированных членов кооператива, кредиты банков и других кредитных организаций.

3. Возмещение потребительским кооперативам - членам ревизионных союзов затрат на уплату членских взносов. В настоящее время члены кооперативов, как и все сельские жители, практически не пользуются услугами информационно-консультационных служб по причине их недофинансирования (в 2010 г., например, все средства по строке "Развитие ИКС" были сняты) или отсутствия. Кроме того, даже существующие информационно-консультационные службы расположены преимущественно в областных и республиканских центрах, и воспользоваться их услугами большинство селян не может. Благодаря реализации мероприятия по возмещению членских взносов, наименее затратного из всех, кооперативы получат доступ к информации, консультациям и обучению кадров в рамках собственной кооперативной системы.

Государственно-частное партнерство является эффективным механизмом привлечения долгосрочных инвестиций в развитие системы сельскохозяйственной кредитной кооперации на долевой основе. Сельскохозяйственные кредитные кооперативы получают доступ к финансовым ресурсам для капитализации своей системы, заемные средства поступают сельским бенефициарам, в основном малым формам хозяйствования, помогая обойти проблемы с приобретением необходимых ресурсов и сбыта сельскохозяйственной продукции. Со своей стороны, государство решает проблему создания новых рабочих мест и способствует формированию рыночной инфраструктуры в сельской местности.

---

[1] *Филиппов В.* Роль федеральных и региональных органов власти в создании условий для развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов // Сельский кредит. 2009. □ 9/10 (140). С. 2-5.

[2] Областная целевая программа "Основные направления развития агропромышленного комплекса Тюменской области на 2008-2012 годы": распоряжение Правительства Тюменской области от 26 дек. 2007 г. □ 1639-рп.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Деятельность промышленных предприятий на рынке электрической энергии и мощности в условиях его либерализации: проблемы и пути их решения

© 2011 А.Н. Мельник
доктор экономических наук, профессор
© 2011 О.Н. Мустафина
младший научный сотрудник
Казанский (Приволжский) федеральный университет
E-mail: an-melnik@yandex.ru, onmustafina@gmail.com

В статье рассматриваются задачи, решаемые промышленными предприятиями на оптовом рынке электрической энергии и мощности в условиях его либерализации. Особое внимание уделено проблеме хеджирования рисков роста цен на электрическую энергию. Обоснована целесообразность использования энергетических фьючерсов в качестве одного из инструментов хеджирования.

Ключевые слова: промышленные предприятия, либерализация энергетического рынка, оптовый рынок электрической энергии и мощности, энергетический менеджмент, хеджирование рисков работы на энергетическом рынке, энергетические фьючерсы.

В условиях постоянного роста цен на энергоносители проблема повышения энергетической эффективности отечественных предприятий приобретает особое значение. Важнейшим направлением решения данной проблемы является либерализация рынка электрической энергии и мощности, которая, с одной стороны, должна стимулировать производителей электрической энергии повышать эффективность своей деятельности, а с другой - способствовать повышению энергетической эффективности функционирования промышленных предприятий[1]. Следует отметить, что в результате завершения либерализации рынка электрической энергии и мощности промышленные предприятия получили возможность управления энергетическими затратами не только за счет проведения энергосберегающих мероприятий, но и путем рациональной организации своей деятельности на конкурентном энергетическом рынке.

К настоящему времени на оптовом рынке электрической энергии и мощности уже в полной мере реализованы механизмы конкурентного ценообразования на энергетическую продукцию, что предопределяет значительные изменения в условиях функционирования предприятий - оптовых потребителей электрической энергии. Сегодня на этот рынок вышло около 30 крупных предприятий[2]. Большинство из них являются градообразующими и имеют существенное социально-экономическое значение, что обусловливает особый интерес к проблемам их функционирования на оптовом рынке электрической энергии и мощности.

Промышленные предприятия, уже вышедшие на оптовый рынок электрической энергии и мощности, в большей степени испытывают на себе все изменения, связанные с его либерализацией. Они сталкиваются с необходимостью решения комплекса новых задач, обусловленных изменившимися правилами функционирования энергетического рынка. Все эти задачи могут быть объединены в две группы - общие и специфические задачи. Общие задачи направлены, главным образом, на определение влияния энергетического фактора на конкурентоспособность предприятия и решаются, как правило, всеми предприятиями. Они включают планирование и управление работой энергетического хозяйства, выявление резервов повышения энергоэффективности производства, учет и анализ результатов деятельности энергетического хозяйства, анализ влияния энергетических затрат на конкурентоспособность выпускаемой продукции и ряд других.

Состав специфических задач формируется с учетом возможностей предприятий, осуществляющих свою деятельность либо на оптовом, либо на розничном рынке электрической энергии и мощности. Они направлены на выявление влияния затрат по приобретению электрической энергии на результаты их деятельности. Для предприятий - оптовых потребителей электрической энергии - они включают следующие задачи: во-первых, выявление параметров наилучшего распределения объема покупки электрической энергии и мощности на различных сегментах рынка; во-вторых, организацию системы долгосрочного и краткосрочного планирования потребления электрической энергии; в-третьих, определение предельных значений показателей функционирования энергетического хозяйства предприятия

с точки зрения их влияния на конкурентоспособность выпускаемой продукции; в-четвертых, разработку стратегии хеджирования рисков работы на оптовом рынке; в-пятых, получение дополнительной прибыли предприятиями от работы на оптовом рынке в результате использования производных финансовых инструментов, а также проведения сделок купли-продажи электрической энергии и мощности.

Важнейшей задачей энергетического менеджмента, определяемой новыми правилами функционирования рынка электрической энергии и мощности, становится выявление параметров наилучшего распределения объема покупки электрической энергии и мощности на его различных сегментах. В общем виде процесс обеспечения предприятия необходимой энергией и мощностью представлен на рис. 1[3].

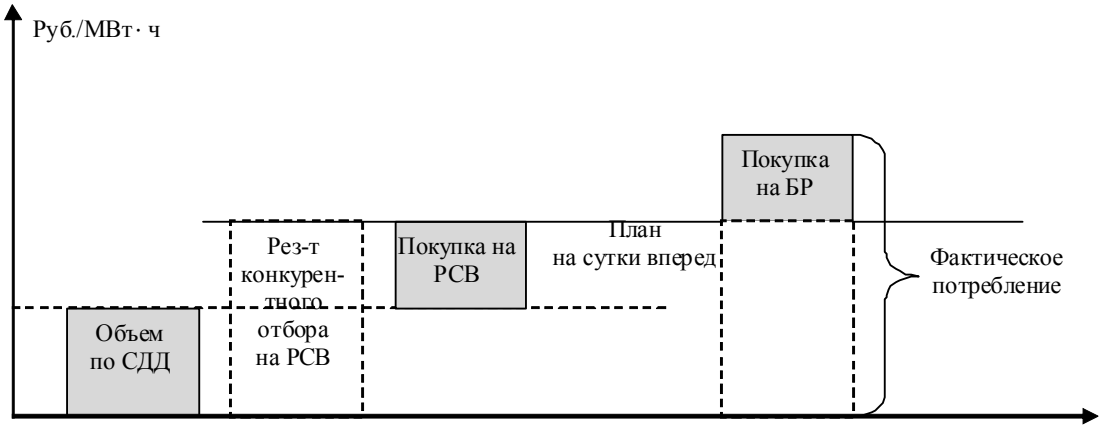


Рис. 1. **Схема покупки электрической энергии на различных сегментах рынка**

Часть электрической энергии и мощности может быть приобретена в рамках свободного двустороннего договора (СДД). Предметом двустороннего договора может выступать только электрическая энергия, только мощность или же электрическая энергия и мощность одновременно. Сам двусторонний договор может быть нескольких видов[4], включая: договор на условиях "take or pay", по условиям которого предприятие обязано купить весь договорной объем электрической энергии, а в случае его избыточности излишки продать на рынке на сутки вперед (РСВ); договор с корректировкой графика поставки либо по одной, либо по обеим сторонам; договор с фиксированной ценой; договор с корректировкой цены по результатам конкурентного отбора. Кроме того, двусторонние договоры классифицируются по способу их заключения на биржевые и внебиржевые. Биржевые договоры представляют собой стандартизированные контракты. Внебиржевые договоры отличаются от биржевых своей гибкостью. Все условия, включая цену, объем, период и график поставки, определяют сами участники договора. Однако поиск контрагента, удовлетворяющего потребностям предприятия по ценовым и качественным характеристикам, а также прохождение обязательных процедур, связанных с регистрацией договора в ОАО "Администратор торговой системы", лежат полностью на участниках договора.

Как правило, двусторонние договоры заключаются на длительный срок. Планирование потребления электрической энергии на годы вперед является достаточно сложной задачей. Долгосрочное планирование потребления электрической энергии характеризуется наличием высокой степени неопределенности в силу специфики электрической энергии как продукта. Поэтому часть электрической энергии, не вошедшая по разным причинам в двусторонний договор, приобретается на рынке на сутки вперед. Для того чтобы приобрести электрическую энергию на РСВ, предприятию необходимо подать заявку, где будут указаны желаемые почасовые цены и объемы потребления на следующие сутки. В случае, если фактическое потребление оказалось выше или ниже запланированного (включая объемы электрической энергии по двустороннему договору и на РСВ), разница приобретается или продается на балансирующем рынке (БР) автоматически в режиме реального времени. Согласно логике рассуждений, цена электрической энергии и мощности, приобретаемой в рамках двусторонних договоров, будет характеризоваться большей стабильностью и находиться в пределах средневзвешенной цены, формируемой на РСВ, а в некоторых случаях быть ниже нее. Цена же на балансирующем рынке, как правило, выше цены на РСВ при покупке недостающего объема электрической энергии и ниже - при продаже (рис. 2).

Установление наиболее эффективного распределения объемов покупки электрической энер-

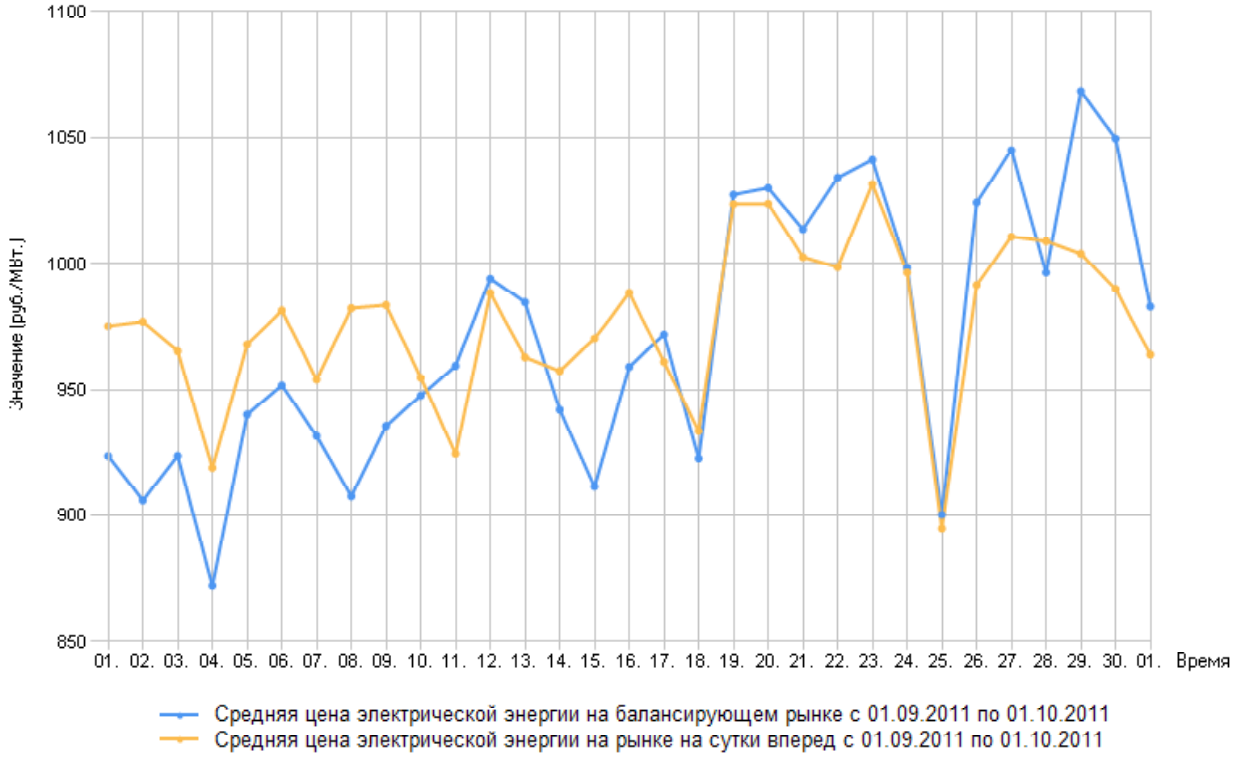


Рис. 2. **Динамика изменения цены электрической энергии на РСВ и на БР в сентябре 2011 г.**

Источник. Официальный сайт "Балансирующего рынка". URL: http://br.so-cdu.ru.

гии на различных сегментах является достаточно сложной задачей, поскольку, например, стратегия закупки электрической энергии по минимальным рыночным ценам, предполагающая покупку по свободному двустороннему договору в случае, если цена договора ниже цены на РСВ, и наоборот, в этом случае не применима. Это объясняется тем, что заключение договора предполагает поставку электрической энергии в течение длительного периода времени, а на РСВ новая цена формируется каждые сутки для каждого часа. Простое сравнение данных цен не обеспечивает адекватную оценку ситуации из-за различной природы сравниваемых параметров и поэтому не может быть основой выбора варианта энергоснабжения предприятия. Все это предопределяет необходимость разработки новых методических подходов к оценке экономической целесообразности различных вариантов покупки электрической энергии.

Учитывая вышеизложенное, можно также сделать вывод и о том, что чем выше точность планирования, тем ниже затраты предприятия на приобретение электрической энергии. Это предопределяет важность решения еще одной задачи энергетического менеджмента, которая сводится к организации системы долгосрочного и краткосрочного планирования потребления электрической энергии и выявлению предельного уровня отклонения фактического потребления электрической энергии от планового с точки зрения его влияния на конкурентоспособность выпускаемой продукции. Объем фактического использования электрической энергии определяется днем недели (рабочим или выходным), структурой заказов промышленного предприятия, погодными условиями, временем суток и целым рядом других параметров. Учет влияния каждого фактора на объем потребления в целях его планирования является достаточно сложной задачей.

Еще одна задача, заслуживающая особого внимания, направлена на снижение влияния фактора неопределенности изменения цены на оптовом рынке на результаты деятельности предприятия. Поэтому в условиях либерализации рынка электрической энергии и мощности особое значение приобретает разработка стратегии хеджирования рисков работы на оптовом рынке. Она может включать в себя два направления. Первое связано с выявлением факторов, влияющих на изменение цены на электрическую энергию, с прогнозированием этих изменений и формированием запаса финансовой прочности с учетом разработанных прогнозов. Второе направление связано с хеджированием рисков работы на оптовом рынке, включая: во-первых, риск неблагоприятного изменения цены электрической

энергии и мощности; во-вторых, риски, связанные с отличием фактического графика поставки от планового; в-третьих, риски, связанные с покупкой недостающей или продажей избыточной электрической энергии по двусторонним договорам. В качестве инструментов хеджирования могут выступать двусторонние договоры, например договоры с коридором цены, а также производные финансовые инструменты, включая опционы и энергетические фьючерсы.

Использование производных финансовых инструментов стало возможно с началом функционирования ОАО "Московская энергетическая биржа", которая является единственной в России биржей, допущенной к торгам электрической энергией и мощностью. Она представляет собой организованную торговую площадку, которая позволяет участникам оптового рынка электрической энергии и мощности: во-первых, вести торговлю и формировать рыночную цену на электрическую энергию и мощность, заключая свободные договоры; во-вторых, хеджировать риски изменения цен на электрическую энергию путем заключения финансовых контрактов; в-третьих, получать прибыль за счет заключения срочных контрактов на электрическую энергию.

На бирже выделено две секции, включая секцию электроэнергетики и секцию срочного рынка. В секции электроэнергетики участники оптового рынка заключают свободные договоры на электрическую энергию и мощность. В секции срочного рынка заключаются фьючерсные контракты на энергетические индексы. Фьючерсный контракт представляет собой договор с отсрочкой исполнения, но с фиксацией в момент биржевой сделки объема сделки, срока исполнения и цены. Такие контракты являются расчетными, поскольку они не подразумевают поставки базового актива, а исполняются лишь путем финансовых расчетов. При этом базовым активом контрактов является индекс средней цены электрической энергии в определенной ценовой зоне[5]. Торговля фьючерсами позволяет страховать риски негативного изменения цен на рынке электрической энергии, причем исполнение сделок характеризуется малым отвлечением средств под совершение операций на рынке, низкими трансакционными издержками, возможностью проведения операций между различными сегментами энергетического рынка[6].

Рассмотрим один из возможных вариантов использования фьючерсных контрактов для хеджирования рисков роста цены на электрическую энергию. Для проведения расчетов в качестве примера была изучена деятельность одного из промышленных предприятий Республики Татарстан.

Предположим, что предприятие планирует в октябре 2011 г. приобрести 1000 МВт·ч в своей группе точек поставки по цене, не выше 720 руб. /МВт·ч. Общую стоимость контракта можно рассчитать по формуле

$$З_{РСВ} = Ц_{РСВ} \cdot V, \qquad (1)$$

где $З_{РСВ}$ - величина затрат на покупку электрической энергии, руб.;

$Ц_{РСВ}$ - цена на электрическую энергию на РСВ, руб./МВт·ч.;

V - объем приобретаемой электрической энергии, МВт·ч.

Таким образом планируется, что величина затрат на покупку электрической энергии не должна превысить 720 000 руб. Средняя цена электроэнергии в сентябре 2011 г. составляла 715 руб./ МВт·ч. Однако цена на РСВ характеризуется высокой разносторонней динамикой ее изменения, поэтому основной риск покупателя заключается в вероятности того, что к началу октября цена поднимется выше 720 руб./МВт·ч, а значит, придется покупать электрическую энергию дороже.

Для хеджирования (страхования) риска повышения цен на РСВ предприятие покупает на энергетической бирже фьючерсные контракты на этот же объем электрической энергии с исполнением в октябре 2011 г. Допустим, дата биржевой сделки - 15 сентября 2011 г. Цена биржевой сделки составила 715 руб./МВт·ч.

Общая стоимость заключенных контрактов рассчитывается аналогично стоимости покупки электрической энергии на РСВ (формула 1) и составляет 715 000 руб.

Если на момент расчетов в октябре средняя цена на РСВ составит, к примеру, 854 руб./ МВт·ч., то финансовый результат без учета хеджирования окажется на 134 000 руб. больше запланированных затрат и составит:

$$З_{РСВ} = 854 \text{ руб./МВт·ч} \cdot 1000 \text{ МВт·ч} = 854\,000 \text{ руб.}$$

В результате же совершения сделки на энергетической бирже предприятие получит вариационную маржу по фьючерсу ($В_ф$) в размере 139 000 руб.:

$$В_ф = \Delta Ц \cdot V, \qquad (2)$$

где $В_ф$ - вариационная маржа по фьючерсу, руб.;

$\Delta Ц$ - разница между ценой покупки и продажи фьючерса, руб./ МВт·ч;

V - объем контракта.

Поэтому стоимость покупки электрической энергии с учетом финансового результата на фьючерсном рынке ($З_р$) будет определяться как разность затрат на РСВ и выплат по фьючерсу:

$$З_р = З_{РСВ} - В_ф. \quad (3)$$

В итоге общий результат сделок составит 715 000 руб., стоимость 1 МВт·ч с учетом финансового результата на фьючерсном рынке составит 715 руб./МВт·ч.

Таким образом, использование фьючерсных контрактов в целях хеджирования позволяет предприятиям добиваться сохранения запланированной стоимости электрической энергии. Более того, этот способ хеджирования не требует существенных финансовых вложений и является практически безрисковым. Предприятию требуется лишь определить необходимый объем контракта и время совершения сделки. Такие виды сделок аналогичны по своей сути сделкам на товарных биржах и в этом смысле имеют высокий потенциал использования в целях не только хеджирования, но и получения дополнительной прибыли. Эта задача приобретает особое значение в условиях либерализации рынка электрической энергии и мощности. Можно выделить несколько направлений ее решения.

Во-первых, она может быть реализована напрямую путем покупки большего объема электрической энергии по двусторонним договорам с целью перепродажи на РСВ по более высокой цене. Этот вариант связан со значительным риском, который определяется, прежде всего, особенностями электрической энергии как продукта. Ее невозможно складировать, а значит, и момент реализации нельзя отложить в случае формирования на РСВ неблагоприятной цены. Поэтому решение поставленной задачи в рамках первого направления требует разработки новых подходов к управлению торговой деятельностью предприятия на оптовом рынке электрической энергии и мощности, а также особого внимания вопросам хеджирования.

Во-вторых, дополнительная прибыль может быть получена путем совершения спекулятивных сделок с производными финансовыми инструментами на энергетической бирже. Преимущества этого направления заключаются, прежде всего, в том, что его реализация требует меньше финансовых затрат и он менее рискован. Успешность же его реализации будет во многом зависеть от квалификации специалистов, представляющих предприятие на энергетической бирже, их умения проводить фундаментальный и технический анализ ситуации на энергетическом рынке.

Деятельность предприятия на оптовом рынке электрической энергии и мощности с целью получения дополнительной прибыли является абсолютно новой для отечественных предприятий и весьма специфичной по характеру ее выполнения. В силу этого, на наш взгляд, она может быть даже выделена в самостоятельный вид бизнеса. Все это предполагает необходимость проведения аналитической работы, связанной с исследованием тенденций изменения цен на рынке электрической энергии, а также на смежных товарных рынках. Следует отметить и то, что это направление деятельности требует четкого согласования с финансовой и инвестиционной стратегиями предприятия. Специалисты же, занимающиеся этим видом деятельности, должны обладать высокой квалификацией не только в области энергетического менеджмента, но и в области экономики и финансов.

Таким образом, существенные изменения в условиях энергообеспечения деятельности предприятий предопределяют необходимость пересмотра используемых методов и подходов к управлению энергетическими затратами, которые должны быть переориентированы на решение задач, связанных с выбором поставщиков электрической энергии, планированием оптимальных объемов энергопотребления, формированием стратегии хеджирования работы на энергетическом рынке, и ряда других. Успешность же их реализации будет во многом зависеть от способности предприятия адаптировать систему управления энергетическими затратами к условиям либерализации рынка электрической энергии и мощности.

---

[1] См.: *Мельник А.Н.* Повышение энергетической эффективности производства как важнейшее направление развития отечественной экономики // Проблемы теории и практики управления. 2010. □ 12. С. 8-17; *Мельник А.Н., Садриев А.Р.* Влияние мирового финансового кризиса на развитие отечественной электроэнергетики // Проблемы современной экономики. 2010. □ 1. С. 21-26.

[2] *Мустафина О.Н.* Организация функционирования конкурентного рынка электрической энергии и мощности в современных условиях // Изв. высших учебных заведений. Проблемы энергетики. 2011. □ 5-6. С. 114-120.

[3] Официальный сайт ОАО “Московская энергетическая биржа”. URL: http://www.arena-trade.ru.

[4] Там же.

[5] Там же.

[6] Запуск срочного рынка позволит страховать риски изменения цены // Информ.-справ. портал ТЭК. 2010. С. 13 - 15.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Эффективное инфраструктурное обеспечение ускоренного развития высокотехнологических отраслей

© 2011 В.В. Матвеев
кандидат экономических наук, доцент
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва
E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье речь идет о том, что инвестиции в инфраструктуру - это идеальный путь перераспределения ресурсов и рабочей силы из стагнирующих секторов экономики в отрасли, способные обеспечить долгосрочный экономический рост. Неадекватная инфраструктура тормозит процессы углубления международного разделения труда и развития экономического обмена на глобальном экономическом пространстве.

Ключевые слова: инфраструктура, региональная инфраструктура, транспортная и коммуникационная инфраструктура, инвестиции в инфраструктуру.

В 90-е гг. XX в. произошли кардинальные изменения в российской хозяйственной системе: трансформировалось не только конституционное устройство страны, но и принципы и методы управления национальной промышленностью. Они вызвали нарушение механизма финансирования расширенного воспроизводства в стране; дестабилизацию темпов роста валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода; консервацию устаревшей технологической структуры материального производства; падение наукоемкости национальной промышленности и т.п. В результате усилилась зависимость национальной экономики от потенциала добывающих отраслей промышленности, экспортирующих сырье, а макротехнологической структуры материального производства - от импорта оборудования и научно-технической документации.

Ученые занялись поиском фундаментальных причин современного структурного кризиса, и ряд исследователей[1] высказали гипотезу об инновационной паузе, объясняющую механизм текущего глобального кризиса. В соответствие с ней основополагающая причина современного финансового коллапса связана не столько с финансовыми рынками, сколько со сферой технического прогресса: существенным снижением эффективности потока действующих технологических инноваций в качестве движителя экономического роста[2]. Формой же проявления этой закономерности является снижение наукоемкости промышленного производства, что предопределяет торможение процессов перехода национальных экономик из стадии кризиса в стадию экономического подъема со всеми логически вытекающими из этого негативными последствиями.

Глобальный финансовый кризис 2007-2009 гг. сделал особенно актуальными теоретические и практические подходы к трактовке инфраструктуры в качестве фактора обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста. Свидетельством тому являются амбициозные программы развития и модернизации инфраструктуры, принятые правительствами многих стран мира, включая США и Китай. Они основывались на достигнутом между экономистами консенсусе о том, что инвестиции в инфраструктуру выступают одним из наиболее эффективных факторов обеспечения экономического роста.

Инвестиции в инфраструктуру - это идеальный путь перераспределения ресурсов и рабочей силы из стагнирующих секторов экономики в перспективные отрасли-драйверы экономического развития. Согласно широко признанным расчетам Марка Занди - главного экономиста компании Moody's Economy, государственные капиталовложения в инфраструктуру стимулируют частные инвестиции; при этом каждый доллар, потраченный на инфраструктурные проекты, вызывает мультипликационный эффект в размере 1,59 долл.[3] Кроме того, бизнес в целом выигрывает вследствие сокращения таких издержек, как транспортные, коммуникационные, энерго- и водоснабжения.

Неадекватная инфраструктура тормозит процессы углубления международного разделения труда и развития экономического обмена на глобальном экономическом пространстве. Так, мировая торговля и международное движение капитала в значительной степени зависят от плотности транспортной и коммуникационной инфраструктуры, опосредования сделок с активами на финансовых рынках. Инфраструктура обеспечивает процессы промышленной агломерации, когда новые отрасли могут концентрироваться вокруг уже сложившихся индустриальных кластеров.

Довольно долго инфраструктурные расходы рассматривались в качестве потребительских расходов частного или государственного сектора и лишь сравнительно недавно перешли в категорию капитальных вложений[4].

Инфраструктура распадается на *две большие категории*: экономическую (производственную) и социальную. *Экономическая* включает в себя транспорт, связь, энерго- и водоснабжение, а *социальная* - объекты образования и здравоохранения; некоторые эксперты добавляют в нее также объекты культуры и рекреации. Это деление достаточно условно, поскольку отдельные элементы инфраструктуры несут в себе как экономические, так и социальные черты. Например, образовательные учреждения, обычно относимые к социальной инфраструктуре, играют важную роль в генерировании человеческого капитала, который, несомненно, является важнейшим экономическим фактором роста.

Существует два главных подхода к *измерению инфраструктуры*: ***физический*** (или натуральный) и ***финансовый*** (стоимостный). Финансовые показатели измеряют аккумулированные инвестиции или накопленный капитал в конкретных отраслях инфраструктуры (например, стоимость дорог, школьных зданий или энергосетей). Натуральные показатели измеряют широкий спектр характеристик: длину дорог с твердым покрытием, число классных комнат в школах или количество контейнеров, обработанных одним портом. Поскольку единый натуральный индекс, охватывающий различные виды инфраструктуры, построить практически невозможно, на практике натуральные показатели используются при исследовании отдельных сегментов инфраструктуры.

Влияние инфраструктуры на долговременный экономический рост может осуществляться по *пяти направлениям*[5]:

- в качестве прямого фактора производства;
- в качестве взаимозаменяемого элемента других факторов производства;
- в качестве стимула аккумуляции факторов производства;
- в качестве стимула совокупного спроса и, наконец, в качестве инструмента промышленной политики.

В качестве фактора производства инфраструктура рассматривается как прямой вклад в производственный процесс. Практика показывает, что увеличение накопленного инфраструктурного капитала способствует росту ВВП. Конкретным примером может служить энергетическая инфраструктура. Потребление электроэнергии необходимо как в производстве товаров, так и в сфере услуг; ненадежное энергоснабжение делает эти процессы либо слишком затратными, либо полностью невозможными.

Инфраструктура как дополнение к другим факторам производства может проявляться в ***двух формах***. С одной стороны, *модернизация инфраструктуры* способна снижать издержки производства. Неадекватное состояние инфраструктуры ложится тяжелым бременем на издержки компаний, которые вынуждены закладывать отсутствие инфраструктуры в стоимость своей продукции или даже строить необходимую им инфраструктуру за свой счет. Неадекватная транспортная инфраструктура, например, значительно повышает издержки транспортных компаний, вынужденных искать альтернативные пути доставки товаров. По данным И. Левитина, экономические потери России только от плохих дорог составляют 6 % ВВП[6].

С другой стороны, *хорошее состояние инфраструктуры повышает производительность других факторов производства*, включая капитал, рабочую силу и совокупную факторную производительность[7]. Производительность капитала и таких его элементов, как машины и электронное оборудование, резко возрастает при надежном снабжении энергией, а производительность труда становится гораздо выше, если инфраструктура здравоохранения и образования продуцирует высокообразованную и здоровую рабочую силу. Совокупное действие факторов, подкрепленное эффективной инфраструктурой, расширяет диапазон прибыльных инвестиционных возможностей и стимулирует приток инвестиций.

Бывает, что неадекватная инфраструктура делает практически невозможными некоторые производственные процессы. Международная торговля, например, в значительной степени зависит от плотности транспортной и коммуникационной инфраструктуры. Инфраструктура лежит в основе процесса промышленной агломерации, при котором новые отрасли концентрируются вокруг уже сложившихся индустриальных кластеров[8]. Так, по всей видимости, формирование автомобильного кластера вокруг Санкт-Петербурга было бы невозможно при отсутствии близлежащего порта, достаточно густой дорожной сети и надежного энергоснабжения.

Инфраструктура стимулирует аккумуляцию других факторов производства. Например, накопление человеческого капитала есть функция таких факторов, как школьные здания, квалификация персонала, наличие подъездных путей к школе и т.п. Таким образом, косвенное воздействие инфраструктуры на экономический рост состоит либо в стимулировании накопления других факторов производства, либо в повышении их производительности.

Инфраструктура может выступать важным фактором формирования совокупного спроса. Крупные инфраструктурные проекты обычно сопровождаются массированными инвестициями в строитель-

ство, а позже в ремонт и реконструкцию сооружений, вызывая спрос на продукцию смежных отраслей (металлургии, производства строительных материалов и конструкций, химической и деревообрабатывающей промышленности, сферы услуг). Государство часто использует крупные инфраструктурные проекты в антициклической политике или для достижения определенных задач экономического роста.

Инфраструктурные инвестиции могут выступать в качестве инструмента промышленной политики. Инвестируя в определенные инфраструктурные проекты, государство побуждает принять в этом процессе участие и представителей частного капитала. Так, строительство дороги в сельской местности может стимулировать процесс интеграции этой местности в региональную экономическую среду, привлечь инвестиции частного сектора и ускорить экономический рост региона в целом.

Со своей стороны, экономический рост также может воздействовать на принятие инфраструктурных инвестиционных решений, генерировать спрос на увеличение инфраструктурной сети. Совершенствование инфраструктуры бывает необходимо для транспортировки произведенной дополнительной продукции, поддержания связи с потенциальными потребителями такой продукции, повышения квалификации персонала для производства этой продукции в будущем. Например, неожиданно высокие урожаи зерна в России в 2000-2007 гг. побудили государство и частные компании организовать его масштабный экспорт, что натолкнулось на отсутствие адекватных перевалочных и портовых мощностей на Черноморском побережье и стимулировало интенсивное строительство в этой сфере.

Учитывая текущий инвестиционный дефицит, автор видит возможность аккумуляции средств на развитие российской инфраструктуры в использовании экономического потенциала роста эффективности электроэнергетики, что позволит мультиплицировать экономический эффект по всей технологической цепочке, связывающей эту вертикально интегрированную структуру с основными потребителями электрической энергии и тепла. Другими словами, повышение энергоэффективности (снижение потерь) всех отраслей промышленности позволит найти отсутствующие ныне капиталовложения в инфраструктурные проекты.

Переход на энергосберегающий путь развития и формирование энергоэффективного общества - магистральный путь развития всей мировой цивилизации, поскольку обеспечивает значительно более дешевое наращивание производства энергии. Для этого России, по расчетам специалистов Всемирного банка[9], следует вложить примерно 350 млрд. долл. в современные, коммерчески распространенные технологии, что позволило бы сэкономить порядка 45 % внутреннего потребления энергии.

Проведенная оценка технического потенциала повышения энергоэффективности в России показала, что он составляет не менее 45 % от уровня потребления энергии в 2010 г., или 282 млн. т н.э. (403 млн. т у.т.), или 295 млн. тн.э. (420 млн. т у.т.), с учетом сокращения сжигания попутного газа в факелах.

Оценка интегрального эффекта от повышения энергоэффективности при реализации 50 энергосберегающих технологий в промышленности позволила построить кривую стоимости интегральной экономии энергии. Учет косвенного энергосбережения приводит к повышению потенциала энергосбережения в промышленности более чем в 2 раза.

Указанный потенциал эквивалентен 57 % добычи нефти в 2010 г., или 54 % добычи газа в 2010 г. Он примерно равен годовому потреблению первичной энергии в таких странах, как Франция, Великобритания или Украина, или 2 % от мирового потребления первичной энергии. Соответствующее снижение выбросов CO_2 равно 793 млн. т (около 50 % эмиссии 2005 г.). Это превышает годовую эмиссию Великобритании и Нидерландов, вместе взятых, и равно 2,9 % от глобальной эмиссии CO_2 (порождаемой сжиганием топлива).

Технический потенциал повышения эффективности использования конечной энергии равен 154 млн. т н.э.: в зданиях - 68 млн. т н.э. (в жилых зданиях - 53, в зданиях сферы услуг - 15). В промышленности (без ТЭК) потенциал составляет 41 млн. т н.э., что превышает годовое потребление энергии в таких странах, как Польша, Нидерланды или Турция. Россия существенно отстает от многих стран в применении энергоэффективных технологий. Так, при производстве цемента на долю энергоэффективного сухого способа приходится только 15 %, тогда как в Японии - 100 %, в Индии - 93 % и в США - 65 %. Удельные расходы энергии на производство чугуна в 2005 г. остались на уровне 1990 г. Потенциал на транспорте оценен в 38 млн. т н.э.

Потенциал удваивается, если в расчет включаются косвенные эффекты, а также учитывается результат повышения эффективности технологий в ТЭК. Снижение потребности конечных потребителей при полномасштабной реализации у них потенциала энергосбережения дополняется снижением потребности в электроэнергии на 40 млн. т н.э., в тепле - на 16 млн. т н.э., в производстве и преобразовании топлива - на 24 млн. т н.э. Кроме того, совершенствование технологий производства электроэнергии дает экономию 22 млн. т н.э., тепла - 9 млн. т н.э., переработки топлива и прочих технологий в ТЭК - 17 млн. т н.э. Пропорции между

косвенными и технологическими эффектами в ТЭК меняются в зависимости от прогресса в деле экономии энергии у конечных потребителей. При его отсутствии роль экономии на совершенствовании технологий в ТЭК будет существенно выше.

Полная реализация потенциала повышения эффективности использования электроэнергии позволит сократить потребление электроэнергии на 340 млрд. кВт·ч, или на 36 % от уровня потребления 2010 г. Основная часть потенциала находится в зданиях (97 млрд. кВт·ч), за которыми следует промышленность (90 млрд. кВт·ч). Повышение эффективности использования тепловой энергии и сокращение ее потерь в сетях может дать экономию 844 млн. Гкал тепловой энергии, или 53 % от уровня потребления тепла в 2010 г. Вновь главный потенциал "заключен" в зданиях (385 млн. Гкал), за ним следует снижение потерь в сетях и использование тепла на нужды ТЭК (237 млн. Гкал), а также обрабатывающая промышленность (129 млн. Гкал).

Потенциал снижения потребления природного газа равен 240 млрд. м^3, или 55 % от уровня его потребления в 2010 г., и существенно превышает экспорт газа из России в 2005-2010 гг. На долю конечных потребителей приходится 47 млрд. м^3, еще 15 млрд. м^3 - на сокращение сжигания попутного газа в факелах за счет его утилизации; 89 млрд. м^3 - на сокращение потребности в тепле и совершенствование технологий его производства; еще 81 млрд. м^3 - на сокращение потребности в электроэнергии и повышение эффективности электростанций; наконец, еще 8 млрд. м^3 - на совершенствование технологий производства и преобразования топлива и транспортировки природного газа.

Если бы 240 млрд. м^3 были экспортированы при цене 200-250 долл./1000 м^3 (при таком большом дополнительном экспорте газа более высокие экспортные цены удерживать было бы трудно), то Россия на этом зарабатывала бы дополнительно 48-60 млрд. долл. в год. Ни одно из гигантских российских месторождений природного газа не способно давать такой объем добычи. Высокая энергоемкость российской экономики таит в своих недрах самое большое месторождение газа. Этот ресурс находится в гораздо более благоприятных экономических и природно-климатических условиях, чем ресурсы Ямала или арктического шельфа. Если также экспортировать потенциал снижения потребления сырой нефти (2,5 млн. т н.э.) и нефтепродуктов (35 млн. т н.э.), то можно получить дополнительный экспортный доход еще не менее 30 млрд. долл.

Объективная оценка показывает, что в ближайшие годы дефицит электроэнергии может оказаться серьезным сдерживающим фактором развития российских регионов и располагающейся в них промышленной структуры. Если в современной России отсутствуют необходимые финансовые ресурсы для выделения на развитие региональных инфраструктурных проектов, то необходимо пойти по пути выделения той отрасли экономики (кстати, инфраструктурной), которая позволит сэкономить из имеющихся финансовых ресурсов те, что необходимы для инвестирования в инфраструктуру. Такая переориентация позволит сконцентрировать ресурсы на сфере экономической деятельности, способной мультиплицировать положительный эффект на все сферы региональной экономики без исключения. Для этого необходима целостная система институционального закрепления за электроэнергетикой функций стимулятора процессов энергоэффективности на уровне региональной экономики, которая позволит сформировать общенациональный механизм повышения эффективности всех сегментов экономики в качестве важнейшего фактора восстановления российских регионов.

---

[1] См.: *Глазьев С.* О программе антикризисных мер // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. □ 1-2; *Дементьев В.* Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри. Препринт No WP/2009/252. М., 2009; *Lipsey R., Beker C., Carlaw K.* What Requires Explanation // General Purpose Technologies and Economic Growth / E. Helman (ed.). Cambridge, 1988. P. 15-54; и др.

[2] *Полтерович В.* Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопр. экономики. 2009. □ 6.

[3] *Кондратьев В.* Инфраструктура как фактор экономического роста // Фонд исторической перспективы. 2010. 10 нояб.

[4] *Gramlich E.* Infrastructure Investment: A Review Essay // J. of economic Literature. Vol. XXXII. Sept. 2009. P. 1176-1196.

[5] *Кондратьев В.* Указ. соч.

[6] AutoNews.ru, 20.20.2006.

[7] *Barro R.* Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth // J. of Political Economy. Vol. 98, No 5. 2009. P. 102-125.

[8] См.: *Mayer J.* Export Dynamism and marker Access // World Institute for development Economics Research Discussion Paper. 2003. No 2003/42; *Redding S., Venables A.* Economic Geography and International Inequality // J. of International Economics. 2004. Vol. 62, No 1. P. 53-82.

[9] Energy Efficiency in Russia: Untapped Reserves / World Bank, IFC // World Bank Working Paper 2008. No 493.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Инновационный вектор развития агропромышленного комплекса России

© 2011 М.Я. Васильченко
кандидат экономических наук, доцент
Институт аграрных проблем Российской академии наук, г. Саратов
E-mail: mari.vasil4enko@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы формирования национальной инновационной системы применительно к отраслям агропромышленного комплекса России. Представлен анализ инновационного развития организаций пищевой промышленности, исследованы состояние и возможности инновационного обновления аграрного сектора при условии использования соответствующих механизмов государственной поддержки.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, перерабатывающая промышленность, инновации, национальная инновационная система, инновационная деятельность, государственная поддержка.

Формирование национальной инновационной системы предполагает включение в этот процесс всех секторов экономики. Исследование возможностей инновационного развития агропромышленного комплекса представляется особенно важным, поскольку основные его звенья - сырьевой сектор и перерабатывающая промышленность - относятся к низкотехнологичным производствам, имеющим значительные резервы технологического обновления.

Данные официальной статистики позволяют охарактеризовать инновационную динамику российских организаций, занятых производством пищевых продуктов (включая напитки). Как вид-

Показатели инновационной деятельности промышленных организаций*

Показатели	Добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды		Обрабатывающие (низкотехнологичные) производства		Производство пищевых продуктов (включая напитки)	
	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.	2008 г.	2009 г.
Совокупный уровень инновационной активности, %	11,0	11,0	7,8	7,7	11,7	11,4
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, %	9,6	9,4	6,4	6,2	9,8	9,3
Удельный вес организаций, осуществляющих процессные инновации в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации, %	54,8	54,2	52,9	50,5	47,0	42,9
Удельный вес организаций, осуществляющих продуктовые инновации в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации, %	62,6	64,4	59,9	62,5	67,3	71,8
Удельный вес организаций, осуществляющих организационные инновации в общем числе организаций, %	3,5	3,7	2,1	1,9	2,5	2,4
Удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации в общем числе организаций, %	2,6	2,4	2,8	2,6	4,5	4,2
Удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	5,1	4,6	3,9	4,3	5,1	4,6
Удельный вес экспорта инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспорта, %	7,0	5,5	10,5	13,9	25,8	33,9

* Составлено по: Индикаторы инновационной деятельности: 2011: стат. сб. / Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики". М., 2011. С. 52, 90-93, 139-140, 154-155.

но из таблицы, совокупный уровень инновационной активности организаций пищевой промышленности в 2009 г. был равен 11,4 %, что несколько выше, чем в обрабатывающей промышленности (7,7 %). Этот показатель характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности и определяется как отношение числа организаций, использующих конкретные виды инноваций, к общему их количеству. Согласно оценкам специалистов, в настоящее время лишь 30 российских регионов из 83 проявляют инновационную активность[1]. Основными видами инноваций, учитываемыми государственной статистикой, являются технологические (продуктовые и процессные), маркетинговые и организационные.

Следует отметить, что в 2009 г. удельный вес организаций пищевой промышленности, осуществляющих технологические инновации, составил 9,3 %, что несколько выше, чем в низкотехнологичных обрабатывающих производствах (6,2 %). В то же время организации пищевой промышленности значительно отстают по уровню использования процессных инноваций. Так, в рассматриваемый период удельный вес организаций, осуществляющих процессные инновации, был равен: по всем видам деятельности - 54,2 %, в обрабатывающих производствах - 50,5 %, пищевых производствах - 42,9 %. Использование продуктовых инноваций характеризовалось, соответственно: 64,4 %, 62,5 % и 71,8 %.

Восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера пока недостаточно высока. Так, в анализируемом периоде разработку и их внедрение осуществляли 9,4 % от общего числа предприятий российской промышленности, что значительно ниже, чем в Германии (63,8 %), Португалии (50,1%), Бельгии (47,9 %). Подобное обстоятельство отчасти объясняется более низким уровнем затрат на инновации. Интенсивность затрат на технологические инновации по состоянию на 2009 г. в России составляла 1,93 % (в Швеции 3,18 %, в Германии - 24,7 %). В 2009 г. удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций пищевой промышленности был равен 0,5 %, что почти в 4 раза ниже, чем в среднем по промышленности[2].

Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется также низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Хотя в абсолютном выражении объемы инновационной продукции постоянно повышаются (в 1995-2009 г. - на 34 %), затраты на технологические инновации растут еще быстрее (за тот же период - втрое). Как следствие, на 1 руб. таких затрат в 2009 г. приходилось 2,4 руб. инновационной продукции против 5,5 руб. в 1995 г.[3] Кроме того, имеются значительные проблемы в организации управления инновациями на уровне фирм. По показателю "способность компаний к заимствованию и адаптации технологий", рассчитанному Всемирным экономическим форумом, Россия в 2009 г. находилась на 41-м месте из 133, на уровне таких стран, как Кипр, Коста-Рика, ОАЭ.

По сравнению с обрабатывающими производствами в пищевой промышленности гораздо меньше организаций, занятых исследованиями и разработками, производственным проектированием, а также приобретением новых технологий и программных средств. Соотношение между этими видами технологических инноваций представлено на рисунке.

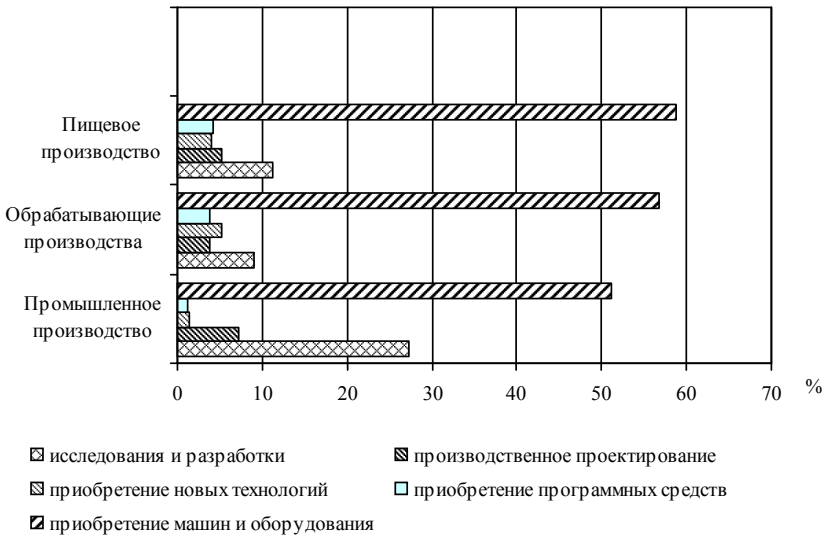


Рис. **Структура технологических инноваций промышленных организаций в 2009 г.**

Источник. Составлено по данным статсборника: Индикаторы инновационной деятельности: 2011: стат. сб. / Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики". М., 2011. С. 121-122.

Важными характеристиками инновационной деятельности являются доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров, а также удельный вес экспорта инновационных товаров в общем объеме экспорта. Если первый показатель по организациям пищевых производств в 2009 г. совпадал со средним значением по промышленным организациям (4,6 %) и незначительно превышал уровень низкотехнологичной группы организаций (4,3 %), то по экспорту инновационных товаров пищевая промышленность в 2008-2009 гг. явно выглядела лидером. В 2009 г. доля экспорта инновационных товаров в общем его объеме составляла 33,9 %, превысив значения по сравниваемым группам в 3-5 раз.

Одним из факторов инновационно-ориентированного экспорта является более активное использование нанотехнологий в производстве пищевых продуктов. На долю этого производства в 2009 г. приходилось 30,9 % инновационных товаров, работ, услуг, произведенных с использованием нанотехнологий. Примечательно, что в рассматриваемом периоде удельный вес промышленных организаций, выпускавших инновационные товары, связанных с нанотехнологиями, составлял 1,4 %, а удельный вес таких товаров в общем объеме был равен лишь 0,04 %.

Неудивительно, что для кардинального изменения положения России на мировом продовольственном рынке необходимо стимулирование как производства, так и экспорта инновационной продукции.

Длительное отсутствие соответствующего института поддержки экспорта продовольствия в России имело следствием деформированную структуру экспорта и импорта. Лишь в 2005 г. началась реализация государственной финансовой поддержки экспорта - возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным для экспорта промышленной продукции; в 2006 г. были введены государственные гарантии по кредитам на экспорт отдельных видов продовольственной продукции с высокой степенью переработки, в том числе мясной продукции.

Согласно данным Национального союза экспортеров продовольствия, в 2010 г. для гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции с высокой степенью переработки было выделено 1 млрд. долл., а для субсидирования части процентных ставок по экспортным кредитам - 3 млрд руб.[4]

В сельском хозяйстве России ярко выражена неравномерность распространения инноваций и различная их восприимчивость как в отраслевом, так и в институциональном разрезе. Даже крупнейшие российские компании агропромышленного комплекса недостаточно активно внедряют инновационные проекты. Например, в 2009-2011 гг. из 44 предприятий 12 отраслей, представивших 144 проекта, на долю сельскохозяйственного машиностроения приходилось лишь 1 предприятие с 6 проектами, а в пищевой промышленности - 2 предприятия (12 проектов)[5].

Технологическая многоукладность сельскохозяйственного производства, а также преобладание в ряде сфер и отраслей отсталых укладов становятся сегодня одним из главных факторов, препятствующих динамичному развитию агропромышленного комплекса. Среди сельскохозяйственных товаропроизводителей лишь небольшой удельный вес занимают хозяйства, производство которых основано на инновациях и относится к пятому технологическому укладу. Сельскохозяйственные организации не обладают необходимыми возможностями по самостоятельной разработке новых технологий, поэтому большую значимость приобретает организация трансфера инноваций с соответствующей государственной поддержкой.

На данный момент передовые техника и технологии имеются примерно в 1,5 % крупных аграрных организаций и менее чем в 0,5 % фермерских (крестьянских) хозяйств, использующих современную зарубежную технику и технологии, включая посевной материал. Наиболее слабо обеспечено животноводство, его техническая оснащенность не превышает 40 % от требуемого уровня. Почти 90 % молочного скота используют такую устаревшую технологию, как привязное содержание, многие фермы слабо механизированы[6].

Одним из важнейших направлений инновационного развития в аграрной сфере является организация массового производства отечественной мясной говядины. По состоянию на 1 января 2009 г., численность мясного скота в Российской Федерации составила 451 тыс. гол., в том числе 182 тыс. коров. В настоящее время в России удельный вес поголовья мясного скота составляет всего 3 % (в европейских странах - 50 %, в Австралии - 85 %, в США и Канаде - от 75 до 80 %)[7]. Этого явно недостаточно для расширенного воспроизводства мяса. Опыт европейских стран показывает, что при выбытии 1 головы молочного скота для сохранения производства говядины необходимо увеличение численности мясного скота на 2 головы.

В 2010 г. государство софинансировало 22 региональные программы и выделило 6,67 млрд. руб. (222 млн. долл.), включая 4,59 млрд. руб.

(153 млн. долл.) из федерального бюджета и 2,1 мдрд. руб. (7 млн. долл.) из региональных бюджетов. Основная часть средств была направлена в регионы, которые традиционно занимаются разведением скота (в Калмыкию - 910 млн. руб., Краснодарский край - 427 млн., Башкортостан - 426 млн., Саратовскую обл. - 374 млн.)[8].

Наиболее инновационно-восприимчивыми отраслями животноводства являются птицеводство и свиноводство.

Например, в 2010 г. 53,5 % птицеводческих предприятий получали среднесуточный привес бройлеров свыше 50 г, что соответствовало мировому уровню. Продуктивность менее 45 г имели лишь 6,5 % предприятий (в 2005 г. - 46,1 %)[9]. В свиноводческой отрасли за период 2005-2010 гг. промышленное производство увеличилось более чем в 3 раза, а к 2015 г. предполагается его рост в 5,5 раза. Примечательно, что на новых предприятиях в 2010 г. производилось 44 % общего объема, а на модернизированных - 42%[10].

Согласно стратегии инновационного развития АПК до 2020 г., предусматривается перевод агропромышленного комплекса на инновационный путь развития и повышение на этой основе темпов роста производства, экономической эффективности и конкурентоспособности российских товаропроизводителей, позволяющие обеспечить продовольственную безопасность страны. Доля хозяйствующих субъектов сельского хозяйства, реализующих технологические инновации, увеличится с 5 % в 2010 г. до 35 % в 2020 г., а в перерабатывающей промышленности и хранении продукции - с 10 до 45%. В 2010-2020 гг. удельный вес инновационной продукции в общем объеме продукции сельского хозяйства повысится с 10 до 30 %, в перерабатывающей промышленности и хранении продукции - с 30 до 60 %; количество зарегистрированных лицензионных договоров на передачу селекционных достижений возрастет с 1500 до 2330 ед.

Вполне закономерно, что для достижения поставленных задач требуется дальнейшее усиление поддержки создания новых высокотехнологичных предприятий. В настоящее время в агропромышленном комплексе России наибольшее распространение получило субсидирование мероприятий, обеспечивающих научно-технический прогресс и освоение современных интенсивных (инновационных технологий). Важнейшими мерами являются субсидирование долгосрочных кредитов, лизинг сельскохозяйственной техники, приобретение племенных животных.

Общая сумма средств, вложенных государством в сельское хозяйство в 2006-2010 гг., составила 240 млрд. руб., а с учетом софинансирования регионов объем поддержки отрасли достиг 700 млрд. руб. Принципиально новый вид государственной поддержки - субсидирование в рамках отраслевых целевых программ по развитию мясного, молочного скотоводства, свиноводства в РФ до 2012 г.

Необходимо отметить и то обстоятельство, что уровень государственной поддержки технологической модернизации животноводства, в особенности мясного скотоводства, на федеральном уровне пока явно недостаточен. Сдерживающим фактором повышения рентабельности мясного скотоводства является недостаточный уровень государственной поддержки, который оценивается в 3-5 % от производственных издержек (в странах Евросоюза этот показатель равен 30-90 %).

Бесспорно, финансовые возможности поддержки инноваций явно ограничены. По итогам 2010 г., в общей сумме кредитов и займов, предоставленных сельскому хозяйству, на долю инвестиционных кредитов на технику и технологическую модернизацию приходилось лишь 7,9 %[11].

Совокупная бюджетная поддержка в целом по РФ обеспечивает лишь 4 % общих затрат на инновации; на долю внебюджетных фондов, иностранных инвестиций и венчурных фондов приходится 0,1-0,6 % от общих инновационных затрат[12]. В 2011 г. на инновации в федеральном бюджете было выделено 742 млрд руб., что составило 1,37 % валового внутреннего продукта (ВВП) при норме 2,5-4,0 %.

Модели поддержки инновационного развития, несомненно, должны учитывать специфику различных отраслей и комплексов. Вместе с тем действующие механизмы поддержки, отраженные в соответствующих отраслевых программах, требуют дальнейшего совершенствования с учетом требований Всемирной торговой организации.

Считаем, что достаточно эффективной мерой поддержки инноваций и технологической модернизации может служить использование налоговых льгот для предприятий, осваивающих новую продукцию и технологии. Подобные льготы широко практикуются в развитых странах. Активную стимулирующую роль имеет также предоставление льготных кредитов с гарантиями региональных властей предприятиям, выпускающим продукцию широкого ассортимента, конкурирующую с импортными аналогами.

---

[1] О состоянии инновационной отрасли в РФ // БИКИ. 2011. 9 авг. (□ 89 (9783)). С. 2-3.

[2] Индикаторы инновационной деятельности: 2011: стат. сб. / Национальный исследовательский университет “Высшая школа экономики”. М., 2011. С. 264-265, 430-432.

[3] Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (проект). URL: http //www. consultant.ru.

[4] Деятельность Национального союза экспортеров продовольствия // Пищевая промышленность. 2010. □ 12. С. 106.

[5] Инновационная активность крупного бизнеса. URL: http// www.raexpert.ru.

[6] Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса на период до 2020 года (проект). URL: http //www. vniiesh.ru / document_9519.

[7] Курс - на мясное скотоводство // Официальный информационный сайт Министерства сельского хозяйства Республики Башкортостан. 15 ноября 2010 г. URL: http://www.mcxrb.ru/pages/docs/mc_prints.aspx?id=4641.

[8] О положении на рынке мяса России // БИКИ. 2011. 25 окт. (□ 122 (9816)). С. 6-7.

[9] Создавать экспортный потенциал // Комбикорма. 2010. □ 7. С. 2.

[10] *Ковалев Ю.И.* Российское свиноводство: глубинная перестройка // Мясные технологии. 2011. □ 10. С. 20-24.

[11] О ходе и результатах реализации в 2009 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы: национальный доклад. М., 2010. URL: http:// www.mcx.ru.

[12] *Кузнецова И.А., Гостева С.Ю., Грачева Г.А.* Методология и практика статистического измерения инновационной деятельности в экономике России: современные тенденции // Вопр. статистики. 2008. □ 5. С. 30-46.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Формирование механизма государственно-частного партнерства в сфере оказания общественных услуг

© 2011 Е.А. Морозова
доктор экономических наук
Российский университет дружбы народов, г. Москва
E-mail: moroz_elena@rambler.ru

В статье рассматриваются вопросы, связанные с возможностью привлечения частного сектора к оказанию общественных услуг, формирования механизма государственно-частного партнерства в данной сфере, ориентированного на потребителя, а также повышения эффективности и качества предоставляемых услуг в условиях недостаточности конкуренции.

Ключевые слова: общественные услуги, частный сектор, конкурсная основа, государственно-частное партнерство, ориентация на потребителя, квазибюджетные расходы.

Государственные и муниципальные предприятия как поставщики общественных услуг обладают достаточно существенными недостатками, связанными, в частности:

- со слабостью мотивации, обеспечивающей ориентацию на потребителя и повышение эффективности деятельности;
- с размытостью связи между результатом деятельности и положением на рынке подобного хозяйствующего субъекта;
- с тесной сращенностью с административными структурами и ориентацией в первую очередь на их интересы.

Привлечение частного сектора к предоставлению подобных услуг могло бы усилить ориентацию на потребителя и стимулы к повышению эффективности для расширения собственной доли рынка, обеспечить отбор наиболее эффективных поставщиков услуг в результате рыночной конкуренции, ослабить административные, в том числе неформальные рычаги воздействия на рынок, часто применяемые в ущерб потребителям услуг[1]. В то же время в условиях недостаточности конкуренции и распространения коррупции расширение роли частного сектора может привести и к негативным социальным эффектам, поскольку нерегулируемая частная монополия способна ориентироваться на извлечение сверхприбыли и дискриминацию поставщиков и потребителей.

Привлечение частного сектора к предоставлению общественных услуг может происходить на основе:

- приватизации государственных и муниципальных предприятий[2];
- ликвидации государственных и муниципальных предприятий с созданием на их базе частных структур, которым в той или иной форме обеспечивается доступ к имуществу ликвидированного предприятия;
- открытия рынка для частных предприятий “со стороны”, привлечения их к предоставлению общественных услуг на конкурсной либо иной основе.

Для обеспечения реального открытия рынка для частного сектора необходимо соблюдение следующих базовых условий:

- стабильность институциональных механизмов регулирования рынка;
- выравнивание режима деятельности государственных (муниципальных) и частных предприятий с точки зрения “правил игры” на рынке, доступа к государственному (муниципальному) имуществу и т. п.;
- дерегулирование рынков, снижение формальных и неформальных административных барьеров;
- объективность отбора победителей в рамках конкурсных закупок государственных (муниципальных) услуг.

Анализ опыта привлечения частного сектора к предоставлению общественных услуг показывает, что наиболее значимые результаты с точки зрения внедрения рыночных механизмов, а также повышения эффективности и качества предоставления услуг достигаются тогда, когда приватизация либо ликвидация государственных и муниципальных предприятий сочетается с мерами по открытию рынка и привлечению частных поставщиков работ и услуг “со стороны”.

На первоначальном этапе необходимо обеспечить те мероприятия по привлечению частного сектора и активизации конкуренции, которые:

- предусмотрены законодательством либо могут быть в полной мере реализованы в рамках существующего законодательства;
- наименее затратны и, напротив, могут принести дополнительные доходы в бюджет;

• связаны с наименьшими рисками в сфере обеспечения населения общественными услугами;

• способны дать наибольший результат с точки зрения повышения качества и эффективности предоставления общественных услуг.

В определенной мере указанные требования могут противоречить друг другу, поскольку, например, привлечение частных операторов к управлению общественной инфраструктурой в рамках государственно-частного партнерства во многих случаях может дать наибольший эффект, однако связано с существенными расходами и значительными рисками. Тем самым выработка конкретной последовательности и темпа осуществления изложенных выше мер во многом зависит от специфики конкретного региона и муниципального образования и является результатом политического решения. При этом на период одновременного существования на рынке государственных (муниципальных) и частных предприятий принципиально важным является выравнивание условий их деятельности, создание условий для честной конкуренции.

При прочих равных условиях процесс преобразований будет проходить более быстро на региональном уровне, а также в крупных и средних городах, чем в малых городах и сельских муниципальных образованиях. В последнем случае ситуация будет еще более усложняться в результате проведения муниципальной реформы[3].

Формы и методы привлечения частного сектора к предоставлению общественных услуг существенно зависят от того, к какому типу относится рынок той или иной услуги. С точки зрения перспектив и механизмов привлечения частного сектора базово выделяются два типа рынков:

• потенциально конкурентные рынки, на которых борьба многих производителей продукции (поставщиков услуг) за долю рынка способна привести к повышению эффективности и качества, степени удовлетворения спроса потребителей;

• естественно-монопольные рынки, где наличие нескольких производителей продукции (поставщиков услуг) является экономически неоправданным.

Конкурентные (потенциально конкурентные) рынки также могут быть двух типов:

• потенциально конкурентные рынки с низкими “барьерами входа”;

• потенциально конкурентные рынки с высокими “барьерами входа”.

Под “барьерами входа на рынок” - в соответствии с общеупотребительным использованием данного термина - подразумеваются препятствия, осложняющие вхождение потенциальных производителей на рынок. Подобные препятствия могут носить как объективный, так и субъективный характер. К объективным “барьерам входа” относятся, например, необходимость использования дорогостоящего высокоспециализированного оборудования либо осуществления других крупных вложений для проникновения на рынок; наличие особых требований к производству, транспортировке либо хранению продукции; существование дополнительных рисков при реализации контрактов и т. п. Субъективные “барьеры входа” носят преимущественно административный характер и формируются решениями органов власти и управления либо наличием неформальных механизмов, вызывающих высокие административные издержки проникновения на рынок.

В данном случае классификация рынков исходит из объективных “барьеров входа”. Для определения того, к какому типу относится тот или иной рынок, важно учитывать два фактора: характер предоставляемой услуги и объем рынка, на котором эта услуга предоставляется. С точки зрения характера предоставляемой услуги рынки общественных услуг можно классифицировать следующим образом:

• к ***конкурентным рынкам с низкими “барьерами входа”*** относятся рынки управления и обслуживания жилищного фонда и объектов социальной сферы; вывоза мусора; автомобильных перевозок общественным транспортом; ремонта и строительства социального жилья, объектов инженерной инфраструктуры и социальной сферы; благоустройства и озеленения территорий и ряд других;

• к ***конкурентным рынкам с высокими “барьерами входа”*** относятся в первую очередь рынок услуг по содержанию дорожной сети, а также рынок услуг электрического городского транспорта (трамвайные и троллейбусные перевозки), рынки ряда лекарственных средств;

• к ***естественно-монопольным*** относятся в основном рынки ряда коммунальных услуг, в том числе содержание кладбищ, водоснабжение, водоотведение, утилизация бытовых отходов и транспортировка, а в ряде случаев и генерация тепла.

С точки зрения объема рынка, на котором предоставляется услуга, существенную роль играют различия между двумя группами рынков общественных услуг.

С одной стороны, это рынки в границах региона в целом, а также рынки крупных и средних городов, где масштаб предоставляемых услуг, как правило, является достаточно большим

для того, чтобы привлечь частных подрядчиков. В то же время крупные и средние города обычно характеризуются диверсифицированной экономикой, что позволяет рассчитывать на наличие потенциальных подрядчиков, способных участвовать в оказании тех или иных услуг. Кроме того, возможности бюджета, а также доходы населения в этом случае способны обеспечить заинтересованность частных подрядчиков в работе на данных рынках.

С другой стороны, это рынки общественных услуг в малых городах, а также в сельской местности. Здесь ситуация в большинстве случаев прямо противоположна: масштаб предоставления общественных услуг весьма ограничен, возможности бюджета и доходы населения недостаточны для того, чтобы обеспечить заинтересованность частных подрядчиков в предоставлении многих видов общественных услуг. Экономика малодиверсифицированна, и на рынках далеко не всегда имеются частные хозяйствующие субъекты, способные обеспечить предоставление общественных услуг.

Очевидно, что возможности обеспечения конкуренции и привлечения частных подрядчиков на рынки общественных услуг малых городов и сельских территорий гораздо более ограниченны. Объективно степень монополизации подобных рынков значительно выше. Поэтому, во-первых, меньше вероятность проявления заинтересованности квалифицированного частного подрядчика в работе на данном рынке и, во-вторых, выше возможные издержки монополистического поведения (завышение цен, ненадлежащее качество выполнения работ и т. п.).

Если два рассмотренных выше фактора (характер предоставляемой услуги и объем рынка) определяют стратегию привлечения частного сектора, то, с точки зрения тактики проведения преобразований, важное значение имеет существующая структура рынка той или иной общественной услуги. С этих позиций выделяются:

- рынки, полностью монополизированные государственными и муниципальными предприятиями;
- рынки, где государственные и муниципальные предприятия занимают доминирующее положение, а услуги частного сектора носят дополняющий характер и конкуренция ограничивается сектором рынка, занимаемым частными фирмами;
- рынки, где государственные (муниципальные) и частные предприятия конкурируют между собой.

При прочих равных условиях наиболее быстрыми темпами преобразования могут идти там, где уже созданы предпосылки для активной роли частного сектора на рынке соответствующих услуг.

В рамках потенциально конкурентных рынков с низкими “барьерами входа” не существует никаких объективных оснований для сохранения государственных либо муниципальных предприятий, а также для ограничения конкуренции[4]. Применительно к ним можно рекомендовать следующую систему мер по активизации привлечения частного сектора:

Организационное разделение предприятий, относящихся к конкурентным и к естественно-монопольным видам деятельности. В ряде случаев конкурентные и естественно-монопольные виды деятельности оказываются объединенными в рамках одного юридического лица, что автоматически резко ограничивает или вообще предотвращает конкуренцию на потенциально конкурентном рынке.

Приватизация либо ликвидация государственных и муниципальных предприятий. При этом имущество данных предприятий может приватизироваться, выкупаться частными предприятиями, созданными на базе бывших государственных (муниципальных), либо продаваться на свободном рынке[5].

Конкурсные процедуры привлечения подрядчиков к выполнению соответствующих работ и оказанию услуг. При этом для обеспечения наиболее привлекательных условий для частных подрядчиков и объективности определения победителей конкурсов необходимо решение следующих задач:

- обеспечение общедоступности информации о проведении конкурса, его сроках, условиях и процедурах;
- гласность проведения конкурса;
- разработка четких, формализованных и прозрачных критериев выбора победителей, включая критерии квалификации и наименьшей цены;
- заключение договоров с поставщиками услуг на среднесрочную перспективу с четко определенной процедурой ежегодной корректировки объема и стоимости работ;
- оценка работы и финансирование подрядчиков на основе результатов их деятельности.

Конкурентные рынки с высокими “барьерами входа” по сути своей являются конкурентными, поэтому для них сохраняет актуальность тот набор мер, который предусмотрен для конкурентных рынков с низкими “барьерами входа”. В то же время в данной ситуации перед регионом либо муниципалитетом стоит задача облегчения входа на рынок для новых конкурентов. Так, в случае, если капиталоемкие либо узкоспециализированные активы, необходимые для оказания услуг на данном рынке, находятся

в хозяйственном ведении государственных либо муниципальных предприятий, для активизации конкуренции на рынке их требуется вывести в государственную (муниципальную) казну и сдавать в аренду победителям конкурса на предоставление соответствующего вида услуг.

Кроме того, могут существовать и другие факторы, осложняющие вход на рынок потенциальных подрядчиков. Одним из таких факторов являются риски подрядчика при исполнении контракта. Это происходит, например, когда при выполнении контракта могут возникнуть нештатные ситуации, предусмотреть которые заранее в контракте невозможно и которые потребуют от подрядчика существенных дополнительных издержек. В этом случае существует набор возможных решений, по-разному распределяющих риски между заказчиком и подрядчиком. Один из вариантов - возложение подобных рисков на подрядчиков в полном объеме, что не способствует снижению "барьеров входа" на рынок. Другой вариант - допустить формирование у подрядчика в той или иной форме определенного резервного фонда, из которого возможно финансирование дополнительных издержек при чрезвычайном графике работы. Третий - наиболее предпочтительный вариант - страхование рисков, связанных с подобными контрактами, однако соответствующая практика не получила в России должного развития.

На естественно-монопольных рынках непосредственная конкуренция при предоставлении услуг невозможна. Поэтому здесь используются принципиально другие механизмы привлечения частного сектора, связанные с организацией государственно-частного партнерства[6]. Государственно-частное партнерство формируется в том случае, если частный оператор осуществляет деятельность на инфраструктурных объектах, принадлежащих региону (муниципалитету). Элементы государственно-частного партнерства были рекомендованы применительно к конкурентным рынкам с высокими "барьерами входа". На естественно-монопольных рынках данный инструмент может использоваться наиболее последовательно.

Формирование государственно-частного партнерства в данной сфере возможно на основе нескольких форм, предусматривающих различное распределение рисков между государственным (муниципальным) и частным секторами:

- договор на управление, при котором вознаграждение управляющего не связано со сбором платежей за предоставленные услуги;
- договор аренды, при котором частному оператору передаются как управленческие, так и коммерческие риски;
- договор концессии, включая соглашения, предусматривающие строительство и эксплуатацию инфраструктурных объектов концессионером на период контракта и передачу их в собственность субъекта Федерации либо муниципального образования после окончания контракта;
- переход объектов в частную собственность, включая схему, предусматривающую строительство и эксплуатацию частной компанией инфраструктурных объектов, которые остаются у нее в собственности.

Для реализации на практике государственно-частного партнерства на региональном либо муниципальном уровне необходимо осуществить следующие шаги:

- вывести из хозяйственного ведения и передать в казну объекты инженерной инфраструктуры;
- определиться с формой государственно-частного партнерства и соответственно с формой договора с оператором;
- привести механизмы тарифного регулирования в соответствие с потребностями устойчивого функционирования государственно-частного партнерства. Для этого механизмы формирования тарифов должны быть прозрачны и предсказуемы.

Наиболее предпочтительным вариантом является отбор оператора на конкурсной основе. Однако на настоящий момент условия для этого в основном существуют только в крупных городах, в связи с чем на первоначальном этапе возможно формирование компании-оператора на базе ликвидируемого государственного (муниципального) предприятия, с которой заключается договор на бесконкурсной основе (как с участием, так и без участия субъекта Федерации (муниципального образования) в капитале).

Одной из наиболее острых проблем для предприятий, работающих в секторе общественных услуг на подобных рынках, является невозможность обеспечить достаточную эффективность деятельности за счет экономии на масштабе. В условиях муниципальной реформы эта проблема может еще более обостриться, поскольку ответственность за предоставление коммунальных услуг, где экономия на масштабе в ряде случаев достаточно существенна, передается на уровень поселений.

В некоторых сферах привлечение частного сектора и активизация конкуренции сдерживаются наличием так называемых квазибюджетных расходов, т. е. по сути своей бюджетных расходов, которые на практике несут государственные и муниципальные предприятия. Такая ситуация характерна для предприятий обществен-

ного транспорта, лекарственного обеспечения и т.п. В ряде случаев квазибюджетные расходы несут и частные предприятия, что характерно, например, для сельского хозяйства. Очевидно, что смягчение либо ликвидация проблемы квазибюджетных расходов является необходимым условием преобразований, направленных на привлечение частного сектора к предоставлению общественных услуг.

Возможны три различных подхода к решению данной проблемы, каждый из которых имеет определенные достоинства и недостатки.

Трансформация квазибюджетных расходов в явные бюджетные расходы. Данный подход обеспечивает наибольшую прозрачность подобных расходов. В то же время его реализация связана с определенными рисками. Рост бюджетных расходов без изменения объема и качества бюджетных услуг в условиях ограниченности бюджетных средств может негативно сказаться на финансировании других направлений расходов. Более того, заниженная оценка объема квазибюджетных расходов может привести и к снижению качества услуг. Необходимо учитывать также, что в условиях неразвитости рынка на первых этапах потребность в финансировании данных расходов из бюджета может оказаться чрезмерной, поскольку частному сектору для вступления в новую для него сферу деятельности требуется компенсация дополнительных рисков[7]. В этих условиях целесообразно выделить приоритетные сферы, в которых отказ от квазибюджетных расходов производителей является наиболее актуальным. К подобным приоритетам можно отнести ситуации, когда:

- квазибюджетные расходы несут частные производители, что создает их существенную дискриминацию на рынке и приводит к их неконкурентоспособности;
- наличие не финансируемых напрямую квазибюджетных расходов сопровождается финансированием экономических агентов, их осуществляющих, из бюджета;
- рынок частных производителей, предоставляющих общественные услуги, сложился и функционирует достаточно устойчиво, и отказ от услуг государственных и муниципальных предприятий может привести к существенному повышению эффективности предоставления услуг.

Включение квазибюджетных расходов в цены и тарифы. В данном случае возникает угроза снижения доступности услуг, в связи с чем этот механизм может использоваться в том случае, если в результате не происходит существенного снижения доступности соответствующих услуг для населения, в первую очередь малообеспеченных и социально уязвимых групп.

Объединение при закупке услуг в рамках единых лотов видов работ и услуг, характеризующихся квазибюджетными расходами, и высокодоходных видов. В данном случае снижается прозрачность расходов, однако удается избежать непосредственного существенного роста объема расходов и значительного снижения доступности услуг для населения.

---

[1] Государство и бизнес: институциональные аспекты. М., 2009. С. 40.

[2] О приватизации государственного и муниципального имущества: федер. закон от 27 июля 2006 г. □ 178-ФЗ.

[3] Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федер. закон от 6 октября 2003 г. □ 131-ФЗ.

[4] *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М., 2005. С. 28, 36.

[5] О концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации: постановление Правительства Российской Федерации от 9 сент. 1999 г. □ 1024.

[6] Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: аналит. докл. М., 2006.

[7] *Сосна С.А.* Концессионное соглашение - новый вид договора в российском праве // Журн. российского права. URL: www.concession.ru.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Структурные изменения в современной российской промышленности

© 2011 В.В. Черкасов
кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный институт электроники и математики
(технический университет)
E-mail: OET2004@yandex.ru

Ресурсной базой научно-технического прогресса на стадии восстановительного роста до начала 2008 г. был масштабный рост невозобновляемых источников сырья, материалов и энергии, что поддерживало экономический рост, обеспечивало увеличение благосостояния населения, сокращало бедность, нивелировало климатические катаклизмы. Это привело к доминированию "ресурсорасточительной" модели развития национальной экономики, необходимость отказа от которой продиктовал глобальный экономический кризис 2008-2009 гг.

Ключевые слова: структура промышленности, трансформационный спад, восстановительный рост, моральный и физический износ оборудования, ресурсная база, "ресурсорасточительная" модель развития.

Наблюдаемый рост экономики России в 1999-2008 гг. не привел к изменению ее структурного качества, поскольку был инициирован низким курсом национальной валюты, 60-80 %-ным износом основных мощностей в обрабатывающих отраслях, отсутствием достаточного кредитования промышленных предприятий коммерческими банками, мягким государственным контролем величины тарифов на транспортные перевозки, на потребление электроэнергии, цен на топливо. В этих условиях в посткризисный период возрастает актуальность повышения наукоемкости национальной промышленности в качестве основного условия стабилизации макроэкономического роста национального хозяйства.

Главный результат трех посткризисных "волн" подъема - формирование к 2008 г. новой системы воспроизводства экономики, с новыми ресурсами и ограничениями роста и постепенный переход к "анормальному" росту капиталовложений (рис. 1). С конца 2002-го по конец 2008 г. сформировалась и продолжается четвертая "волна" экономического роста (рис. 2). По-видимому, несмотря на явно "высокие параметры" ее из-за благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, все же можно свидетельство-

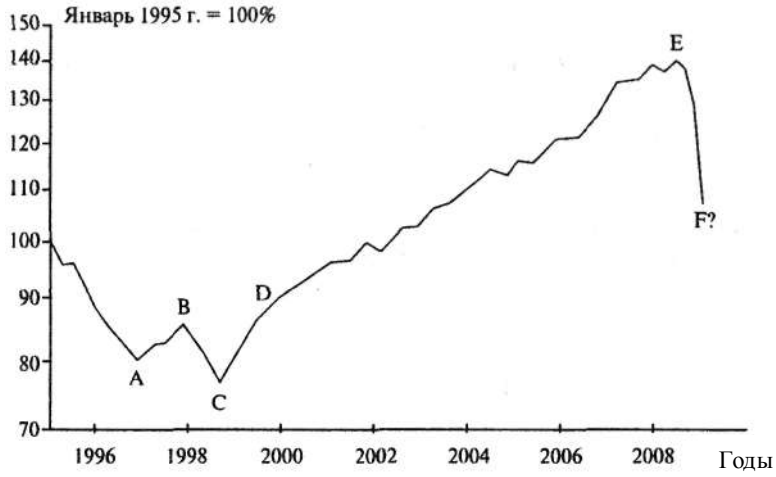


Рис. 1. **Компонента тренда и конъюнктуры индекса промышленного производства и ее поворотные точки:**
A - зима 1996-1997 гг.; B - конец 1997 г.; C - август - сентябрь 1998 г.;
D - конец 1999 г.; E - середина 2008 г.; F - нижняя точка спада достигнута была в 2009 г.

Источник. Данные Института экономики РАН и Института информационного развития ГУ ВШЭ.

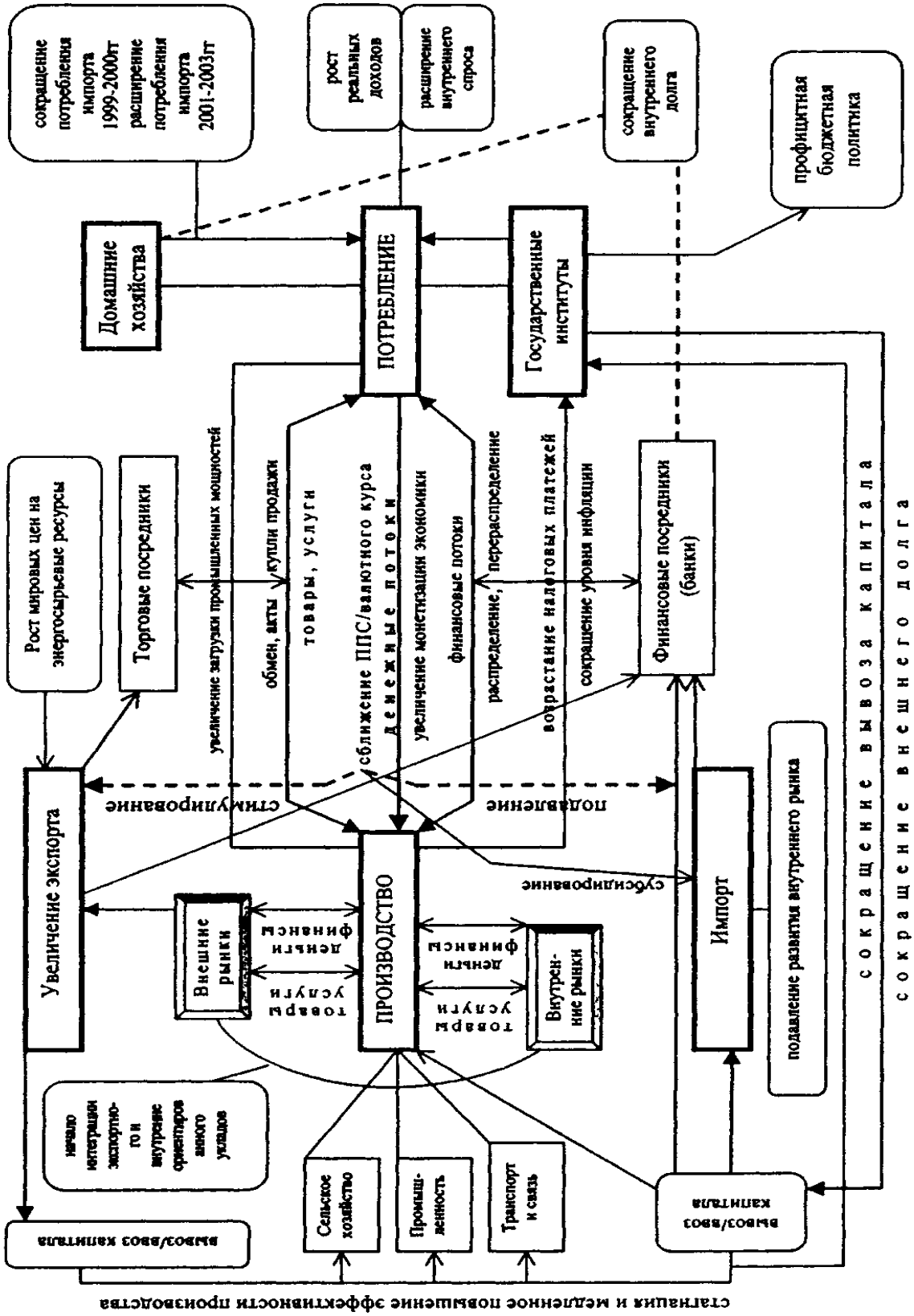


Рис. 2. Общая схема воспроизводства российской экономики в 1999–2008 гг.

Источник. Составлено автором по: *Фролов И.Э.* Наукоемкий сектор промышленности РФ: экономико-технологический механизм ускоренного развития. М., 2004; *Ясин Е.Г.* Модернизация России: докл. для 10 конф. М., 2009.

вать о переходе к этапу расширенного воспроизводства.

Основной итог данного периода заключается в том, что впервые за годы реформ образовался контур расширенного воспроизводства, который со стороны спроса опирается на потребление населения, а со стороны предложения - на производство потребительских товаров (прежде всего, в связке "сельское хозяйство - пищевая промышленность"). Схематично он функционирует следующим образом. В результате роста промышленности и сельского хозяйства происходит рост реальных доходов населения, который, в свою очередь, формирует постоянное повышение потребительского спроса.

Расширенное воспроизводство потребительского рынка стимулирует образование инфраструктуры капитала, что создает "пространство" с быстро оборачивающимися капиталовложениями, в которое направляются капиталы энергосырьевого сектора, в частности, от конъюнктуры мировых рынков сырья.

Данная зависимость прослеживается по нескольким направлениям:

- в формировании конечного спроса на товары российских производителей (доля экспорта составляет около 40 %);
- в формировании доходов предприятий (доля доходов от экспорта в прибыли промышленности оценивается в 65-70 %);
- в формировании денежного предложения, которое сейчас практически целиком определяется операциями Центрального банка Российской Федерации с валютными резервами.

Во время переходного периода структурные преобразования в национальной экономике наиболее ярко проявились в изменении пропорций распределения ресурсов между отраслями промышленности.

Сокращение валовой добавленной стоимости (ВДС) промышленности сопровождалось довольно существенной дифференциацией темпов спада ВДС по отдельным отраслям. В связи с этим целесообразно проводить декомпозицию роста не только по промышленности в целом, но и по отдельным ее отраслям, что позволяет выделить влияние отраслевых факторов на агрегированный спад.

Однако кризис 2008-2009 гг. ознаменовал окончание этапа восстановительного роста и поставил фундаментальную проблему определения кардинальных факторов обеспечения долгосрочного экономического развития страны. Общие показатели 2009 г. свидетельствуют, как правило, о *значительных масштабах спада.* Валовой внутренний продукт (ВВП) снизился по сравнению с 2008 годом на 7,9 %. При этом особенно пострадала его инвестиционная составляющая. Инвестиции в основной капитал упали на 17 %, строительство и обрабатывающие производства - на 16 %, хотя в 2007 г. и на протяжении ряда предыдущих лет эти параметры экономики имели опережающую динамику по сравнению с ВВП[1]. Резко, на 21 %, сократились иностранные инвестиции, а по сравнению с 2007 г., когда их приток был максимальным, - почти на треть (на 32 %).

Позитивные структурные сдвиги, признаки которых начинали появляться в конце периода роста, сошли на нет. Высокие темпы были в то время присущи и потребительскому спросу, отражавшемуся в динамике реальных располагаемых доходов населения, заработной платы, розничного товарооборота. В кризисный год этот спрос тоже упал, хотя и меньше, чем ВВП. Только реальные располагаемые доходы, по данным статистики, сохранили небольшой рост - на 1,2 % - в основном благодаря повышению пенсий; средняя реальная начисленная заработная плата снизилась на 2,8 %, оборот розничной торговли - на 5,5 %. Особенно резко обрушился внешнеторговый оборот: экспорт - на 39,1 %, импорт - на 36,4 %. Объем промышленности упал - главным образом за счет обрабатывающих производств - на 10,8 %, при том что добыча полезных ископаемых снизилась только на 1,2 % (впрочем, до этого она и росла незначительно), а производство и распределение электроэнергии, газа и воды - на 4,8 %. Сокращение грузооборота транспорта происходило примерно теми же темпами, что и промышленности, - 10,2 %. Из всех отраслей экономики наиболее устойчивым оказалось сельское хозяйство, оно сохранило рост на уровне 1,2 %. Падение производства сопровождалось сокращением численности занятых, хотя и в значительно более скромной степени, чем ВВП. Соответственно, на 9,4 % снизилась производительность труда. В кризисные годы особенно острой социальной проблемой становится безработица. Численность безработных выросла до 6,3 млн., почти на треть - на 1,5 млн., а уровень общей безработицы составил 8,4 %. Официально зарегистрированных безработных стало больше на 0,7 млн. Их численность к концу года (2,1 млн.) была почти в 1,5 раза выше, чем в 2008 г. (см. таблицу).

Спад по сравнению с тем же периодом предыдущего года начался во многих отраслях в IV квартале 2008 г. Позитивные значения сохранили только успешно завершившее год сельское хозяйство, а также строительство, розничная торговля, платные услуги населению, импорт товаров, реальная заработная плата.

Динамика основных макроэкономических показателей за 2007-2009 гг., % к соответствующему периоду предыдущего года

Показатели	2007	2008	2009	2008				2009				2010	
				I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Янв.	Февр.
Валовой внутренний продукт	108,1	105,6	92,1	109,3	107,7	105,6	100,0	90,6	89,2	92,3	96,2		
Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности*	106,9	104,3	90,6	109,1	106,9	105,5	97,1	87,7	85,7	90,8	97,4	103,8	101,0
Инвестиции в основной капитал	122,7	109,8	83,8	123,6	117,4	111,7	97,7	83,7	77,2	81,8	90,6	91,3"	92,6"
Объем промышленной продукции	106,3	102,1	89,2	106,2	105,5	104,7	93,9	85,7	84,6	89	97,4	107,8	101,9
В том числе:													
добыча полезных ископаемых	101,9	100,2	98,8	100,7	100,3	100,6	99,0	96,2	96,9	97,8	103,9	106,9	106,6
обрабатывающие производства	109,5	103,2	84,0	108,7	108,1	106,4	92,3	79,2	78,4	85,0	93,5	107,6	100,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	99,8	101,4	95,2	105,6	102,1	104,9	94,6	94,9	93,7	89,7	100,4	108,4	107,2
Продукция сельского хозяйства	103,4	110,8	101,2	105,5	106,9	113,0	115,6	102,1	100,8	99,0	105,2	103,2	103,3
Строительство	118,2	112,2	84,0	128,9	118,2	109,5	103,8	80,7	80,7	82,8	89,3	89,3	90,2
Грузооборот транспорта	102,4	100,7	89,8	105,1	102,9	101,5	93,6	82,8	82,2	93,1	102,0	112,2	109,3
Оборот розничной торговли	116,1	113,5	94,5	116,7	114,4	114,5	108,2	99,9	94,4	90,8	93,9	100,3	101,3
Платные услуги населению	107,9	104,9	95,8	107,4	105,4	105,1	101,8	99,1	95,3	93,6	95,6	98,1	99,4
Внешнеторговый оборот	123,5	132,1	64,9	148,8	147,9	149,3	95,4	56,2	55,5	60,0	91,1	140,6	
Экспорт товаров	116,8	133,1	645,0	153,6	151,3	152,9	89,6	52,1	53,9	60,3	97,7	158,3	
Импорт товаров	136,0	130,6	65,7	140,7	142,5	143,8	104,4	63,7	58,2	59,5	82,2	110,4	
Реальные располагаемые денежные доходы	112,1	101,9	102,3	107,5	105,7	104,5	93,1	100,4	103,1	96,8	108,6	115,9	102,4
Реальная заработная плата	117,2	110,3	97,2	113,4	112,5	112,2	105,0	99,2	96,1	94,8	99,0	101,2	102,9
Инфляция (ИПЦ) (к декабрю предыдущего года)	111,9	113,3	108,8	104,8	108,7	110,6	113,3	105,4	107,4	108,1	108,8	101,6	102,5
Индекс цен производителей промышленной продукции (к декабрю предыдущего года)	125,1	93,0	113,9	103,0	117,0	117,6	93,0	104,4	110,0	114,9	113,9	98,9	101,2
Численность занятых в экономике в среднем за период													
млн.	70,5	70,9	69,4	69,9	71,4	71,9	70,4	68,2	69,4	70,4	69,5	67,7	68,0
%	102,4	100,5	97,8	100,8	101,2	100,7	99,6	97,7	97,1	97,9	98,7	98,7	100,4
Численность безработных в среднем за период													
млн.	4,6	4,8	6,4	5,1	4,3	4,5	5,4	6,8	6,5	6,0	6,1	6,8	6,4
%	86,7	104,4	131,7	96,5	94,2	105,6	123,7	134,8	152,1	132,2	112,3	105,1	91,2
Численность официально зарегистрированных безработных на конец периода													
млн.	1,6	1,4	2,1	1,6	1,4	1,3	1,4	2,0	2,2	2,1	2,1	2,2	2,3
%	88,3	89,7	148,9	89,7	89,3	88,9	91,1	126,5	157,4	163,0	152,3	129,0	114,0
Общий уровень безработицы (по методологии МОТ) как доля экономически активного населения, %	6,1	6,3	8,4	6,7	5,6	5,9	7,1	9,1	8,6	7,8	8,0	9,2	8,6
Дефицит (-), профицит (+) бюджета, % ВВП	5,4	4,1	-5,9	6,7	7,2	8,3	4,1	-0,4	-4,1	-4,7	-5,9		
Международные резервы, на конец периода, млрд. долл.	478,8	427,0	440,6	512,5	569,0	556,8	427,0	384,0	412,6	413,4	439,0	435,8	436,3
Резервный фонд, млрд. руб.	3057,85	4027,64	1830,51	3068,43	3056,52	3559,19	4027,64	4117,67	2957,54	2298,00	1830,51	1823,26	1763,89
Фонд национального благосостояния, млрд. руб.	783,31	2584,49	2769,02	773,57	770,56	1228,88	2584,49	2915,21	2813,94	2764,37	2769,02	2757,89	2684,21
Иностранные инвестиции, млрд. долл.	120,9	103,8	81,9	17,4	29,4	29,2	27,8	12	20,2	22,5	27,2		
Внешнеторговый баланс, млрд. долл.	132,1	179,7	112,1	49,9	51,2	53,8	24,7	24,4	24,1	33,1	35,5		
Индекс РТС на конец периода	2290,51	631,89	1444,61	2053,93	2303,34	1211,84	631,89	689,63	987,02	1254,52	1444,61	1473,81	1410,85

* Исчисляется на основе данных об изменении физического объема производства продукции сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, строительства, транспорта, розничной и оптовой торговли.
Источники: Стародубровский В. В поисках выхода // Экон. политика. 2010. □ 1. С. 142; данные Росстата, Банка России, Минфина РФ за период 2007-2009 гг.

В начале 2009 г. кризис усилился, и в I квартале спад охватил практически все сферы экономики, кроме сельского хозяйства.

Самые низкие показатели приходятся в основном на II квартал, а по продукции сельского хозяйства, розничной торговле, платным услугам, реальным располагаемым доходам населения и реальной заработной плате - на III квартал. После этого спад начинает, как правило, замедляться, т.е. наблюдается некоторый рост по отношению к низшей точке. Это наглядно демонстрирует ряд основных показателей, представленных на рис. 3.

Итак, в национальной экономике с 2001 г. проходило смягчение денежных ограничений, удешевляющее кредиты и займы, побуждающие к росту доходов и промышленного производства. Этим, собственно, и определялось качественное содержание роста совокупной факторной производительности (СФП) в восстановительной фазе переходного периода. На повестку дня встала задача поиска новой парадигмы долгосрочного экономического развития национальной промышленности и экономической системы.

Между тем, как отмечалось раньше, реализация результатов научных исследований и тех-

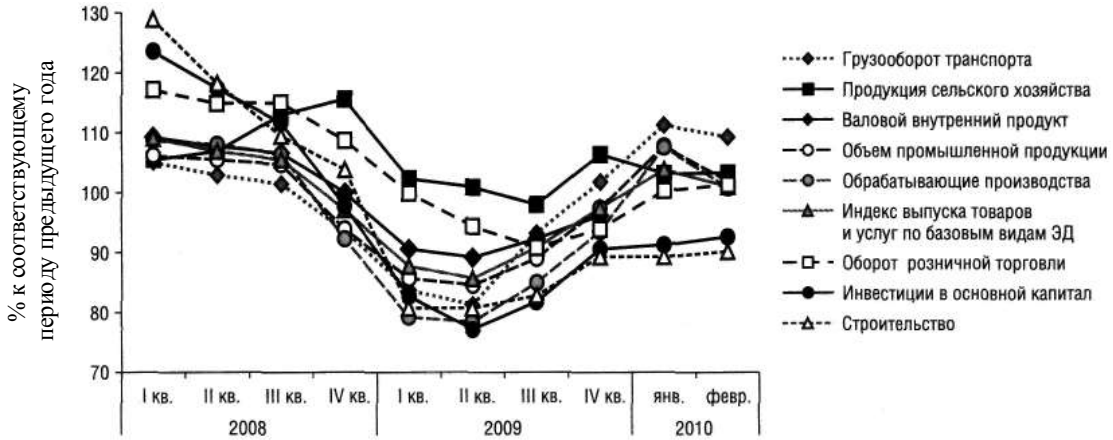


Рис. 3. **Темпы роста макроэкономических показателей в 2008-2010 гг.**

Источник. Составлено по данным Росстата / www.gks.ru.

В IV квартале 2009 г. показатели добычи полезных ископаемых, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, сельского хозяйства, грузооборота транспорта, реальных располагаемых доходов населения даже немного превысили уровни соответствующего периода 2008 г. ***Наблюдаемая смена тенденции позволяет рассчитывать на то, что низшая точка спада пройдена и экономика вступает в стадию выхода из кризиса***. Хотя твердой уверенности в этом в неустойчивые кризисные времена быть не может. Об этом свидетельствуют и приведенные данные за первые месяцы 2010 г., когда в феврале темп прироста ряда ключевых показателей заметно снизился. Так, по ежемесячной оценке ВВП, проводимой Минэкономразвития, в январе его рост составил к тому же периоду 2008 г. 5,2 % (при спаде в январе 2009 г. на 10,6 %), а в феврале - 3,9 %. Если использовать данные с исключением сезонного и календарного факторов, наиболее адекватно отражающие динамику от месяца к месяцу, то в январе 2010 г. по отношению в декабрю 2009 г. темпы роста ВВП замедлились и составили 0,3 %, а в феврале уже вместо роста произошло снижение на 0,9 %[2].

нических разработок в промышленности позволяет образовывать как новые технологические совокупности, так и их новые звенья (следовательно, и новые рынки), что дает возможность обеспечивать временную монополию, а следовательно, и локальное повышение нормы прибыли у отдельных промышленных производителей. Воспроизводство устойчивой системы действий благодаря внедрению результатов НИОКР в бизнес-процессы обеспечивает эффект формирования новых межотраслевых технологических кластеров. Вторичный эффект состоит в том, что в эти новые производственные звенья устремляется свободный капитал, а это имеет следствием повышение капитализации компаний, расширение нового рынка, формирование нового типа потребления и, соответственно, ускоренное развитие всей промышленности. Процесс постоянно возобновляемого образования все новых рынков стал устойчивой структурой, что и привело к возникновению нового специфического экономико-технологического механизма рентного типа.

Описание и предварительные количественные оценки реализации научно-технического и технологического потенциала позволили постро-

ить прогнозную модель долгосрочного развития наукоемкого, высокотехнологичного сектора промышленности РФ (НВТС)[3].

Прогнозируемое развитие НВТС в 2004-2015 гг. распадается на три фазы:

• 2004-2007 гг. - медленное затухание современных "восстановительных" темпов роста в связи с исчерпанием сложившейся в 1998-2003 гг. экспортно-ориентированной системы воспроизводства НВТС; формирование предпосылок системы воспроизводства научных условий, обеспечивающих функционирование наукоемкого сектора национальной промышленности;

• 2008-2010 гг. - минимизация приростов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, формирование системных условий для "встраивания" российской НИС и НВТС в прогнозируемую новую волну роста мировых наукоемких, высокотехнологичных рынков, связанных с формированием качественно новых технологических совокупностей (в модели предполагалось, что основной рост будет связан с микроэлектроникой, космической деятельностью и биотехнологиями);

• 2011-2015 гг. и далее - начало повышения темпов роста НВТС и выхода на траекторию устойчивого развития, связанного с формированием экономико-технологического механизма рентного типа, обеспечивающего ускоренное развитие отечественных наукоемких, высокотехнологичных производств и рынков.

Результаты прогнозирования НВТС показали, что в повестку дня должен быть включен вопрос о разработке Стратегии развития и собственно наукоемкого сектора, и смежных с ним отраслей. Так, поставленная задача предполагает формирование межведомственной системы прогнозирования на базе институтов РАН и ряда отраслевых ГНЦ, которая может быть использована для новой системы управления промышленностью в лице Министерства промышленности и энергетики и федеральных агентств промышленности, атомной энергии и Федерального космического агентства.

Основной целью данной системы станет разработка и реализация стратегии, которая должна обеспечить трансформацию уже сформировавшейся совокупности наиболее жизнеспособных и эффективных предприятий ОПК и гражданских высокотехнологичных производств, имеющих долгосрочную перспективу на мировых рынках, в рамках единой национальной научно-технической и технологической системы, ориентированной на разработку, производство и продажу как передовой военной, так и высокотехнологичной гражданской продукции[4]. Это не исключает сохранения отдельных узкоспециализированных военных производств. Заказы Минобороны РФ должны концентрироваться преимущественно на предприятиях, производящих конкурентоспособную на внешних рынках продукцию либо критическую продукцию в рамках гособоронзаказа. Стратегия должна обеспечивать системную увязку как минимум трех возможных субстратегий: национального лидерства в специально отобранных системных (производящих финальную продукцию) технологиях; партнерского участия в кооперации с ведущими (зарубежными) фирмами и лидерства в отраслевых базовых технологиях (производящих промежуточную продукцию); партнерского участия в базовых технологиях для производства отдельных компонент конечных продуктов зарубежных фирм. Иными словами, в ряде отраслей (например, авиакосмической промышленности) можно допустить селективную интеграцию ведущих компаний в производственные, научно-технические и сбытовые сети европейского и мирового уровня по некоторым видам продукции и таким образом включиться в процесс формирования региональных и глобальных технологических альянсов.

---

[1] См.: *Стародубровский В.* В поисках выхода // Экономическая политика. 2010. □ 1. С. 142; данные Росстата, Банка России, Минфина РФ за период 2007-2009 гг.

[2] См.: Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации по итогам января 2010 года / М-во экон. развития Рос. Федерации. М., 2010. С. 3; Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации по итогам февраля 2010 года / М-во экон. развития Рос. Федерации. М., 2010. С. 4.

[3] *Бендиков М.А., Фролов И.Э.* Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. М., 2007.

[4] См.: *Ясин Е.* Институциональные ограничения модернизации или приживется ли демократия в России? // Вопр. экономики. 2011. □ 11. С. 4-24.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Основные этапы развития категории “основной капитал”

© 2011 О.А. Кириллова
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Kirillova1384@yandex.ru

В статье рассмотрены основные подходы к исследованию категории “основной капитал” как отечественных, так и зарубежных авторов. Сформулировано новое обобщенное определение данной категории.

Ключевые слова: основной капитал, эффективность использования основного капитала, основные фонды, прибавочная стоимость, синергетический показатель.

Капиталу как одной из фундаментальных экономических категорий посвящали свои исследования многие экономисты начиная с XVIII в.

Капитал (фр., англ. capital, лат. capitalis - основной, главный) - в широком смысле, это все, что способно приносить доход или ресурсы, созданные людьми для производства товаров и услуг.

В самых первых трудах экономистов капитал рассматривался как основное богатство, основное имущество. По мере развития экономической мысли это первоначальное и обобщенное понятие капитала пополнялось конкретным содержанием.

Так, в соответствии с принципами научного мировоззрения меркантилистов под понятием капитала как основного богатства понимались золото, деньги и другие сокровища любого рода. Приоритетной формой эффективного использования капитала считалось его применение в сфере внешнеторговой деятельности, обеспечивающей положительный торговый баланс и накопления страной золота.

Экономическая школа физиократов под категорией “капитал” понимала землю и вложенные в нее средства (авансы). Соответственно, источником формирования капитала физиократы считали сельскохозяйственное производство[1].

Одну из первых попыток определения функциональных принципов основного капитала предпринял Ф. Кенэ. В своих трудах он впервые в экономической науке ввел понятие “первоначальных авансов” (avances primitives) и “ежегодных авансов” (avarices annuelles). Различие между обоими видами авансов возникает лишь тогда, когда авансированные деньги превращены в элементы производительного капитала. Поэтому Кенэ даже не приходит в голову причислять деньги ни к первоначальным, ни к ежегодным авансам. Как авансы для производства, т. е. как производительный капитал, оба вида авансов противостоят и деньгам, и находящимся на рынке товарам. Далее, у Кенэ различие между этими двумя элементами производительного капитала правильно сводится к различию тех способов, посредством которых эти элементы входят в стоимость готового продукта, следовательно, к различию способов обращения их стоимости вместе со стоимостью продукта, а потому и к различию способов их возмещения или их воспроизводства, причем стоимость одного элемента ежегодно возмещается целиком, стоимость другого - по частям, в течение более продолжительных периодов[2].

В теории капитала Адама Смита очевидна его более прогрессивная позиция по сравнению с физиократами. Основной капитал Адам Смит оценивал как “производительные запасы” общества, его материальное богатство: “Назначение основного капитала, - по его мнению, - увеличивать производительную силу труда, т.е. позволять тому же количеству рабочих выполнять гораздо большее количество работ”. Смит склонен был исключать основной капитал из числа элементов, постоянно участвующих в обращении. При этом, помимо орудий производства, материалов и т.п., в состав основного капитала Смит включал и факторы нематериальные - способности людей, идеи и т.п. Для него было очевидно, что инвестиции в основной капитал в конечном итоге более выгодны для развития экономики, чем аналогичные вложения в оборотные средства: “Средства, надлежащим образом вложенные в какой-либо основной капитал, - утверждал автор “Богатства народов”, - всегда возвращаются с большей прибылью и увеличивают продукт на гораздо большую величину, чем расходы на поддержание основного капитала”.

Большое внимание рассмотрению сути категории основного капитала было уделено в работе Дж.С Милля “Основы политической экономии”. По его мнению, значительная часть капитала заключена в орудиях производства, отличающихся более или менее длительным существованием и выполняющих свою роль в производстве, не выключаясь из него, а оставаясь в

нем. Причем функция этой части капитала не исчерпывается одноразовым употреблением. Капитал, который существует в любой из таких долговечных форм и доход от которого поступает на протяжении соответственно продолжительного периода, называется основным капиталом[3].

Большой вклад в теорию основного капитала внес Карл Маркс в своем научном труде "Капитал", отделив основной капитал от оборотного вследствие его содержания и специфики перенесения стоимости на готовый продукт. К. Маркс также провел большое исследование воспроизводства основного капитала в условиях развития капиталистического общества, дал определение кругообороту основного капитала и обороту потребительной стоимости и стоимости, выявил их взаимосвязь, исследовал амортизацию основного капитала и изменение его стоимости в результате научно-технического прогресса[4].

Критикуя А. Смита, К. Маркс указывал, что определенность основного капитала вытекает не из вещественных свойств средств труда (долговечность, неподвижность, длительность функционирования и т.д.), а из той определенной роли, которую они играют в процессе труда и создания стоимости. К. Маркс обращал внимание на то, что "средства труда, во-первых, только в том случае являются основным капиталом, если процесс производства есть вообще капиталистический процесс производства, а потому и средства производства являются вообще капиталом, и, во-вторых, они являются основным капиталом лишь в том случае, если они переносят свою стоимость на продукт особым способом. Если этого нет, то они остаются средствами труда, но не становятся основным капиталом".

У К. Маркса впервые рассматривается социально-экономическая сущность капитала. Он писал, что капитал есть "... не вещь, а определенное общественное, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение, которое представлено в вещи и придает этой вещи специфический общественный характер".

Маркс определил капитал как стоимость, приносящую прибавочную стоимость, или как самовозрастающую стоимость. Исходная сумма денег (*Д*) в качестве капитала совершает кругооборот по схеме:

$$Д - Т - Д',$$

где *Т* - это товары;

Д' - возросшая на величину $\Delta Д$ первоначальная сумма денег (*Д*).

Приращение денег $\Delta Д$ Маркс назвал прибавочной стоимостью, а самовозрастающие деньги - капиталом.

Формула *Д - Т - Д'* названа Марксом всеобщей формулой капитала[5].

Источником прибавочной стоимости по Марксу может служить только рабочая сила. Покупаемая на рынке труда за заработную плату, она окупает себя и служит источником прибавочной стоимости, которую капиталист присваивает безвозмездно. Маркс назвал это эксплуатацией труда капиталом. Однако капитал обладает и собственной производительностью. Превращая простой труд в более продуктивный, капитал, наряду с рабочей силой, выступает источником прибавочной стоимости, так как капитал начинает обращаться, когда прилагается труд.

Таким образом, определение основного капитала можно сформулировать следующим образом: основной капитал является частью производительного капитала, состоящей из средств производства, которые по мере снашивания переносят свою стоимость на стоимость продукта.

Иными словами, основной капитал:

- участвует в нескольких кругооборотах производительного капитала;
- по частям переносит свою стоимость на создаваемый с его помощью продукт;
- перенесенная стоимость по частям возвращается в производство.

Соглашаясь с Марксом, можно сделать вывод о том, что "средства производства во всяком процессе труда, при каких бы общественных условиях он ни совершался, всегда разделяются на средства труда и на предметы труда".

Э. Бем-Баверк, представитель австрийской школы маржинализма, рассматривал ценность капитала как с точки зрения его доходности, так и с точки зрения его предельной пользы. Он считал, в отличие от Карла Маркса, что прибавочную стоимость создает специфический ресурс "капитал", который участвует в процессе производства во времени[6]. В конце XIX в. Альфред Маршалл, определяя процент на капитал, как А. Смит и Э. Бем-Баверк, рассматривал капитал как материальный ресурс, способный его владельцу приносить доход[7]. Л. Вальрас был первым, кто отчетливо сформулировал фундаментальные различия между запасами ресурсов и производимыми с их помощью потоками услуг и доходов, но дал весьма спорное определение основному капиталу - как совокупности всех имеющихся ресурсов.

Современные экономисты по-разному подходят к определению капитала. По мнению американского экономиста Ирвинга Фишера, капитал порождает поток услуг, которые оборачиваются притоком доходов. Чем больше ценятся услуги того или иного капитала, тем выше дохо-

ды. Поэтому величину капитала нужно оценивать на основе величины получаемого от него дохода. Таким образом, в понятие капитала Фишер включал любое благо, приносящее доход своему владельцу (даже талант). В большинстве же исследований капитал определяется в большей мере по своей натуральной форме как капитальные блага. Так, Д. Хайман дает следующее определение: "Капитал - это ресурс длительного пользования, создаваемый с целью производства большего количества товаров и услуг". Аналогичные определения дают П. Хейне, П. Самуэльсон. Обобщая их определения, можно сделать вывод, что капитал - это блага, которые необходимы не сами по себе, а только для того, чтобы помогать производству других товаров, а основной капитал - это более долговременная часть капитала, которая требует обновления через довольно длительные интервалы времени.

В России понятие "капитал" не употреблялось вплоть до XVIII в. В Древней Руси использовалось слово "истиник", производное от устаревшего значения слова истина - наличность, наличные деньги. Капитал рассматривали как излишек сверх определенного уровня потребления человека или общества. Капитал может быть производительным, когда ориентируется на производство, или ростовщическим, когда ориентируется только на увеличение потребления его владельца сверх разумного достатка. Традиционно русский взгляд на капитал наиболее последовательно выражен в экономических работах Д.И. Менделеева. Капиталом, по мнению Менделеева, является только та часть богатства, которая обращена на промышленность и производство, но не на спекуляцию и перепродажу.

В отечественной литературе на протяжении существования плановой системы хозяйствования категория основного капитала заменялась категорией основных фондов, которые отличались своей социально-экономической сущностью. Инициатором этой замены в 1930-е гг. стал российский ученый А.П. Рудановский. Видимо, под влиянием социалистической идеологии в экономике и сложившейся политической конъюнктуры Рудановский, по сути, похоронил понятие капитала, что в условиях социалистической экономики считалось более приемлемым. Хотя при использовании термина "фонды" вместо понятия "капитал" пропадает сущность экономических явлений, имеет место рассмотрение их как стандартных, рутинных операций, нацеленных на формирование каких-то ресурсов[8].

Некоторые авторы отождествляют понятия "основные фонды" и "средства" и считают их синонимами. Другие представляют основные фонды как денежное выражение основных средств. У третьих, наоборот, основные средства являются денежным выражением стоимости основных фондов. Отождествление данных понятий происходит в том случае, когда в трактовке категорий "основные средства" и "основной капитал" учитывается лишь то, что это совокупность средств труда, многократно используемых в процессе производства.

Однако средства труда как элемент производительных сил сами по себе не являются экономической категорией. В ситуациях, когда рассматриваются цели их использования, пути и источники формирования, характер движения и эффективность, общественная природа превращает их в экономическую категорию, зависящую от экономический системы.

Для определения сущности основного капитала как экономической категории необходимо провести сравнительный анализ двух экономических форм средств труда - основного капитала и основных фондов. При выяснении сущности основного капитала в сравнении с основными фондами следует учитывать их двойственную структуру, включающую функциональные и общественные признаки. Функциональные признаки основного капитала и основных фондов совпадают в части переноса стоимости на изготовляемый продукт, порядка возврата этой стоимости в производственный оборот, функционирования в качестве средств труда в ряде производственных циклов, многократного их использования в производстве в неизменной натуральной форме, общей схеме воспроизводства.

Следовательно, при производительном потреблении и основные фонды, и основной капитал представляют собой средства труда, которые выполняют присущие им технологические функции независимо от формы собственности на них.

Анализ общественных признаков сравниваемых категорий предполагает отказ от их трактовки, связанной с натурально-вещественной характеристикой. С этой точки зрения различия основного капитала в рыночной экономике и основных фондов в плановой экономике весьма значительны.

Общественные признаки рассматриваемых категорий вытекают из экономических отношений по поводу присвоения и функционирования средств труда, прежде всего из отношений собственности.

Категория "основной капитал" возникла на базе частной капиталистической собственности. Однако история капиталистического хозяйства развитых стран свидетельствует, что потенциал классической частной собственности изменяется

с развитием производительных сил. В начале XX в. с возникновением корпораций индивидуальная частная собственность - собственность "отдельных лиц" - перерастает в собственность "многих лиц". Для каждого собственника капитала, представленного в корпоративной группе, собственность на средства производства становится номинальной. Реальное частное присвоение восстанавливается за пределами производственных процессов, в распределении результатов производства.

Социалистическая собственность возникает в форме государственной собственности в результате национализации. В руках государства оказывается вся система отношений присвоения, хозяйственного использования основных средств производства и экономической реализации собственности. Это приводит к тому, что средства труда начинают выражать иные общественные связи и выступать в новой социально-экономической форме - в форме основных фондов, которые, с общественной точки зрения на процесс производства, присущи централизованной экономической системе.

Среди первых ученых, заостривших внимание на проблеме формирования иной, нежели "капитал", экономической категории, выражающей форму существования средств труда в условиях общественной собственности на средства производства, был А. Дмитриев. В 1928 г. в "Вестнике статистики" он отмечал: "Ввиду особенностей социальных отношений, существующих в производственном процессе общественной части советского хозяйства, при строго теоретическом рассмотрении вопроса понятие "капитал" вообще не должно было бы быть признано применимо к социалистической промышленности СССР".

В словаре "Политическая экономия" под редакцией М.И. Волкова дано следующее определение основных фондов как экономической категории: "Основные фонды выражают отношения между производителями, планомерно использующими средства производства и денежные средства в процессе совместного труда в интересах создания материальных благ для общества". Там же дается определение основных фондов как части производительных фондов предприятия, стоимость которых переносится на изготавливаемый продукт по частям, по мере их износа в течение ряда кругооборотов.

Характер отношений собственности на средства труда определяет цели их использования. Исходя из приведенных выше определений капитала, можно сделать заключение, что основной целью его привлечения является получение прибыли в конкурентных условиях. Мы считаем, что капитал появляется тогда, когда существует реальный спрос на определенный вид продукции. Здесь он выступает во взаимодействии с внешней средой, в том числе и в конкурентные отношения. Следовательно, категория "основной капитал" является категорией рыночной экономики, в то время как категория "основные фонды" - категория планово-централизованной экономики, а главная цель использования основных фондов заключается в выполнении государственного плана, и получение прибыли уходит на второй план.

Неодинаковы источники и характер формирования основного капитала и основных фондов. Основной капитал формируется предприятиями самостоятельно, за счет их собственных или заемных средств. Формирование основных фондов происходит путем передачи предприятию государством основных средств, которые, тем не менее, остаются в собственности государства.

Основной капитал выступает как производственный потенциал средств труда, предназначение которого - выпуск продукции и перенесение стоимости по частям в виде амортизационных средств на эту продукцию с целью возврата с амортизированных средств на полное и частичное воспроизводство средств труда. Отношения по поводу воспроизводства основных фондов носят в большей степени финансовый характер. При централизованном государственном управлении, планировании и распределении основные производственные фонды выступают как обезличенные денежные поступления от предприятий народно-хозяйственного комплекса, которые следует централизованно перераспределять.

Различия в основных целях использования основного капитала и основных фондов, источников и характера их формирования определяют степень эффективности их использования. Основной капитал, как правило, предполагает поиски путей его эффективного использования. Практика хозяйствования в условиях централизованной экономической системы свидетельствует о низкой эффективности использования основных фондов из-за недостаточно отлаженного механизма учета эффективности использования выделенных финансовых лимитов.

В справочной литературе основные фонды определяются как совокупность материально-вещественных ценностей, действующих в натуральной форме в течение длительного времени. В структуре основного капитала выделяется человеческий капитал. На практике человеческий капитал (знания, квалификация) пока отражается в финансовых документах лишь частично, не

имеет стоимостной оценки, но участвует в процессе получения прибыли и сам приносит прибыль.

Анализируя приведенные определения основного капитала и основных фондов, следует выделить два главных аспекта. Во-первых, основной капитал представлен частью материально-вещественного и человеческого капитала, которые имеют специфическую форму оборота, перенося свою меновую стоимость на продукт по частям, по мере утраты своей потребительной стоимости. С позиций рыночной экономики и непрерывного движения капитала основной капитал представляет собой амортизируемый запас средств труда и их стоимости. Во-вторых, основной капитал - это определенная социально-экономическая форма, которую приобретают средства труда в условиях конкурентной рыночной среды. Как экономическая категория основной капитал выражает отношения между субъектами экономики по поводу и в процессе воспроизводства различных благ, ценностей, приносящих доход.

В каждом из рассмотренных выше учений мы видим элементы проявления здравого смысла в процессе осознания такого сложного понятия, как капитал. Поэтому подводя итоги вышеизложенному, дадим свое определение основному капиталу. В отличие от основных средств и основных фондов, основной капитал является обобщающим синергетическим показателем, характеризующим весь капитал предприятия, как физический, так и денежный. Основной капитал включает длительно функционирующие материальные ценности (земельную собственность, здания, машины, оборудование), финансовые вложения (собственные ценные бумаги, вложения в другие предприятия, долги других предприятий), нематериальные активы (патенты, лицензии, товарные знаки).

---

[1] *Каменецкий В.А., Патрикеев В.П.* Капитал. От простого к сложному. М., 2006.

[2] *Сметанин А.В., Попаренко Я.В., Михайлов С.В.* История экономических учений: учеб.-метод. пособие. Архангельск, 2009.

[3] *Милль Дж.С.* Основы политической экономии. М., 1980.

[4] *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. М., 1984. Т. 2.

[5] Там же.

[6] *Бем-Баверк Э.* Капитал и процент. Т. 2-3. Т. 2: Позитивная теория капитала; Т. 3: Экскурсы. М., 2010.

[7] *Маршалл А.* Принципы экономической науки. М., 1993.

[8] Политическая экономия: словарь / под ред. М.И. Волкова, А.Д. Смирнова, И.П. Фаминского. М., 1983.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Стратегические подходы к решению задачи формирования качественно новой инфраструктуры управления энергетическими компаниями с опорой на принципы интеллектуальной энергетики

© 2011 Е.И. Борисов
доктор экономических наук, профессор
Ивановский государственный энергетический университет
© 2011 Е.Е. Борисова
кандидат экономических наук, докторант
Институт проблем рынка Российской академии наук
E-mail: instituteb@mail.ru

В статье рассматриваются стратегические подходы к решению задачи достижения информационно детерминированной интероперабельности систем управления энергетических компаний на основе формирования качественно новой инфраструктуры управления с опорой на принципы интеллектуальной энергетики.

Ключевые слова: электроэнергетика, стратегия, управление, компании, бизнес-процессы.

Достижение высокой конкурентоспособности российской электроэнергетики в условиях вступления в ВТО, завершения глобального финансово-экономического кризиса и посткризисного развития требует преодоления хаотичности функционирования и эволюционирования российских энергетических компаний и их дочерних и зависимых обществ в России и за рубежом при построении энергетической базы постиндустриальной экономики, что должно опираться на соответствующие изменения в организационных структурах и управленческих технологиях российских органов государственного управления и энергетических компаний[1].

Цель таких изменений - интегрировать имеющиеся управленческие ресурсы в рамках международно адаптированной модели управления и перевести их на качественно новый уровень эффективности управления функциональным циклом цепочки бизнес-процессов в электроэнергетике дезинтегрированных по видам деятельности российских энергетических компаний для работы на российских и международных энергетических рынках.

В основе рассматриваемых процессов лежит ряд тенденций, проявившихся в последний период развития современной информационной инфраструктуры:

- вклад виртуальных факторов развития глобальной энергетики, формирующих соответствующие экономические пространства в совокупный экономический капитал, растет в геометрической прогрессии, в их пользу также постоянно растет разрыв в прибыльности экономической деятельности, а стоимость когнитивной (в том числе информационно-интеллектуальной) части составляет все большую долю стоимости товарных объектов как производственного, так и потребительского характера. Поэтому наиболее важным условием устойчивости процесса поступательного развития глобальной энергетики является увязка реальной и виртуальной составляющей современной экономики;
- определяющей для приращения макро-, мезо- и микроэкономических систем является необходимость и возможность сбора, обработки и использования результатов в отношении всего комплекса совокупных информационных данных, генерирующихся в процессе реализации экономических целей жизнедеятельности общества, в рамках [электронного] трансакционного способа познания и преобразования окружающего нас мира во всем его материальном и нематериальном многообразии;
- потенциал конвергентной гиперсети с соответствующими информационными услугами и вычислительными сервисами для мониторинга и управления становится важнейшим элементом функционирования складывающихся основ информационной экономики в плане производства, накопления и обмена индивидуально определенных товарно-финансовых единиц, а также ведущим управленческим инструментом, создающим возможность управленческого “отсечения” неэффективных аспектов экономического характера в любом виде предметной деятельности;

• постоянно возрастающий масштаб рисков и угроз национального, международного и даже планетарного масштаба, требующих глобальных усилий человечества и глобальной координации на различных уровнях управления, в особенности в ситуациях самоорганизованной критичности, приводит общество к пониманию необходимости достижения информационно-детерминированной интероперабельности всех процессов и структур как в национальных экономиках, так и в мировой экономике в целом;

• виртуальные трансакции в системе конвергентных электронных управленческих пространств как основной фактор, определяющий эффективность предметной деятельности в условиях глобальной нестабильности, - базовой характеристики процессов развития экономики - являются одним из определяющих рычагов успешного развития глобальной энергетики электронного контента, куда постепенно перемещаются процессы управления любыми видами предметной деятельности[2].

Так, можно привести пример информационно-организационной программы модернизации системы управления в США "Effects - Based Approach to Joint Operations". В основе ее лежит системный подход к анализу оперативного пространства, предусматривающий моделирование и вскрытие отношений между взаимосвязанными системами, отражающими их политические, военные, экономические, социальные, информационные и инфраструктурные характеристики, в каждой из которых могут находиться ключевые объекты, воздействуя на которые дипломатическими, информационными, военными или экономическими мерами можно достигнуть поставленной цели (эффекта). Основные положения концепции предполагают отказ от принципов формулирования требований для решения задач и переход к использованию анализа и комбинирования возможностей применительно к решаемым задачам на основе рациональной оценки и формальной выработки решения конкретной проблемы[3].

Интеллектуальные информационные инновации в нашей стране призваны преодолеть за счет организационных преимуществ управления в российских энергетических компаниях и их дочерних и зависимых обществах существующее отставание от развитых и многих из новых индустриальных стран по эффективности управления.

Основными особенностями, которые определяет функционирование международно-распределенной организации единой межкорпоративной мультисервисной информационно-управляющей гиперсреды с системной ориентацией на инновационное развитие энергетических компаний, выступают следующие:

• управленческая сфера встраивания российских энергетических компаний в систему международных энергетических бизнесов, подготовки ЕЭС России к включению в параллельную синхронную работу с энергообъединениями Европы и Азии определяется как сложная территориально распределенная система российских энергетических компаний и их структурных подразделений, состоящая из отдельных функциональных подсистем корпоративного характера, связанных между собой информационными соединениями;

• разработка отдельных функциональных подсистем единой межкорпоративной мультисервисной информационно-управляющей гиперсреды осуществляется большей частью автономно различными фирмами-подрядчиками, а последующее их комплексирование должно обеспечивать функциональную интеграцию;

• должна обеспечиваться возможность модернизации и наращивания числа функциональных подсистем единой межкорпоративной мультисервисной информационно-управляющей гиперсреды практически без изменения топологии хозяйственных и опосредующих их информационных связей на межсистемном уровне.

В последние годы в связи с процессами внедрения достижений НТП в различных сферах экономического и энергетического развития, в том числе новых интеллектуальных информационных технологий, происходит трансформация моделей управления.

Синергетический эффект интеллектуальных информационных систем еще более актуализируется вследствие необходимости преодоления сложившейся в период рыночных реформ хаотичности функционирования и эволюционирования российских энергетических компаний и их дочерних и зависимых обществ в России и за рубежом как энергетической базы постиндустриальной экономики[4].

Исходя из вышеизложенного требуется электронно-цифровая трансформация управленческих механизмов органов государственного управления и энергетических компаний на основе использования унифицированных корпоративных информационных сред, интегрированных в единую межкорпоративную мультисервисную информационно-управляющую гиперсреду. Такая трансформация должна обеспечить возможность практической реализации комплексного подхода к решению задачи формирования качественно новой инфраструктуры критически важных ин-

формационных систем управления, лежащих в основе повышения эффективности электронной цифровизации процессов и систем управления и перехода к новому - интеллектуальному - формату развития ЕЭС России с выходом на новое качество управления, интеграцию энергетических систем и энергетических рынков.

Необходимо изменение характера развития энергетики нашей страны в условиях формирования современной энергетической базы нашей страны на принципах интеллектуальной энергетики путем интеграции управления распределенным комплексом дезинтегрированных по видам деятельности российских энергетических компаний с одновременной оптимизацией процедур согласования и координации их деятельности, структурирования ресурсов и средств по звеньям управления и т.п.

В данных условиях рациональность осуществления государственного регулирования и корпоративного управления предполагает использование интеллектуальной управленческой концепции, переход к которой от существующих концепций требует качественно новых управленческих компетенций для стратегического формирования энергетических, энергосервисных и энергозависимых бизнесов как организационной платформы обеспечения инновационных преобразований российских энергетических компаний и их дочерних и зависимых обществ в России и за рубежом в условиях постиндустриальной трансформации мировой экономики. Это проявляется в повышении важности перехода процессов и процедур управления в электронно-цифровую форму, функционирующую на основе современных интеллектуальных информационных технологий, позволяющих обеспечить эффективное взаимодействие объектов и субъектов управления. Такие интеллектуальные сетевые решения на основе grid-систем и облачных вычислений в электроэнергетике формируются путем интеграции сегментивных информационно-телекоммуникационных сетей и унифицированных корпоративных информационных сред, интегрированных в единую межкорпоративную мультисервисную информационно-управляющую гиперсреду.

Таким образом, в современной российской и глобальной энергетике все большее значение начинают приобретать электронно-информационные факторы, являясь условием перехода органов государственного управления и энергетических компаний на эффективные управленческие технологии. Этот переход необходим для оптимизации процессов встраивания энергетических компаний в систему международных энергетических бизнесов, обеспечения особо точного поддержания координации процессов генерации, передачи и распределения электроэнергии в масштабах страны [и при необходимости между странами], ключевой компетенцией становится способность развивать и поддерживать новые интеллектуальные информационные технологии для повышения эффективности российских энергетических компаний и их структурных подразделений в условиях развития электронно-цифровых процессов управления. При этом интеллектуальные сетевые решения на основе grid-систем и облачных вычислений в электроэнергетике - это основа, определяющая возможность коренного качественного преобразования управленческих механизмов:

- органов государственного управления и энергетических компаний;
- деятельности российских энергетических компаний и их дочерних и зависимых обществ в России и за рубежом;
- глобально взаимосвязанных хозяйствующих субъектов и т.п.

Требуется преодоление десистемного характера реализации российскими энергетическими компаниями и их зарубежными структурами корпоративных интересов при построении энергетической базы постиндустриальной экономики. Это необходимо для повышения эффективности процессов концентрации и мультипликации в российских энергетических компаниях добавленной стоимости от операций с энергетическими ресурсами и услугами. Здесь требуется стратегическая международная инновационная кластеризация в рамках технологической платфрмы “Интеллектуальная энергетическая система России” российских энергетических компаний и их дочерних и зависимых обществ в России и за рубежом в рамках корпоративных и межкорпоративных энергоэкономических циклов для формирования на основе корпоративно деструктурированного (после дезинтеграции РАО “ЕЭС России”) комплекса энергетических компаний, своего рода, единого распределенного электроэнергетического кластера или группы таких кластеров.

Чем эффективнее новые технологии электронной цифровизации процессов управления, тем сильнее импульс, задаваемый управленческими инновациями, тем успешнее идет процесс перехода к кооперационным действиям с участием как государственных, так и негосударственных российских энергетических компаний с разной управленческой системой и финансово-хозяйственными целями. И также эффективнее идет переход к ориентации управления на опережение событий макроэкономической динамики за счет многовариантного прогнозирования отраслевой ситуации, быстроты и качества принимае-

мых управленческих решений, включая зарубежные структуры, как основы повышения эффективности процессов внутрироссийского и трансграничного оборота электроэнергии и оказании энергетических услуг и перехода к интеллектуальной энергетике с элементами [сегментами] интеллектуальных информационных систем (smart grid), перехода к новому качеству управления сверхбольшими и сверхсложными системами, к каким относится ЕЭС России.

Интеллектуальные информационные технологии позволяют ускорить модернизационные преобразования российских энергетических компаний и их дочерних и зависимых обществ для повышения эффективности.

В данной связи в современной российской и глобальной энергетике необходимо формирование организационной основы кооперационных действий органов государственного управления и энергетических компаний с опорой на новые технологии электронной цифровизации процессов управления. При этом эффективность модели перехода к интегрированным интеллектуальным информационным системам с выходом на новое качество управления играет важнейшую роль в создании международных конкурентных преимуществ через мультипликационную реализацию модернизационных возможностей на основе единой межкорпоративной мультисервисной информационно-управляющей гиперсреды, органично имплантируемой в электронное информационное пространство в сфере управления российскими энергетическими компаниями.

Реализация возможностей интеллектуальных информационных методов оптимизации динамического взаимодействия российских энергетических компаний и их структурных подразделений требует создания единой технологической сети связи, корпоративной интеграционно-транспортной системы, центров обработки данных (ЦОД) и обеспечения согласованного отраслевого взаимодействия органов государственного управления и энергетических компаний.

Согласованное взаимодействие требует достижения техноэкономической ситуационной осведомленности и стратегического, тактического и оперативного восприятия единого образа отраслевой управленческой ситуации на всех уровнях органов государственного управления и энергетических компаний в энергетике России.

На данной основе возможна реализация адаптивного подхода к планированию различных видов энергетической деятельности, оборота энергетических ресурсов и услуг в энергетике России и за рубежом путем: (1) создания локализованных баз управленческих данных и (2) незамедлительного автоматизированного включения таких данных в российский сегмент межкорпоративного электронного управленческого пространства как базы (3) принятия оптимизирующих управленческих решений, в том числе применительно к различным уровням иерархии системы управления российскими энергетическими компаниями, встроенными в систему международных энергетических бизнесов, интеграцию энергетических систем и энергетических рынков[5].

С учетом указанных управленческих постулатов именно формирование единой межкорпоративной мультисервисной информационно-управляющей гиперсреды и ее использование для кооперации деятельности дезинтегрированных по видам деятельности энергетических компаний и ускорения управленческих циклов позволят обеспечить повышение конкурентоспособности в отношении корпоративно деструктурированного (после дезинтеграции РАО “ЕЭС России”) комплекса российских энергетических компаний и их дочерних и зависимых обществ в России и за рубежом в условиях быстрой смены мировых экономических условий деятельности и усиления глобальной энергетической конкуренции.

Рассмотренные основные элементы создания унифицированных корпоративных информационных сред как инструмента решения стратегических проблем перехода к новому качеству управления сверхбольшими и сверхсложными энергетическими системами, к каким относится ЕЭС России, позволяют определить императивы формирования активных электронно-информационных стратегий как условие успешности процессов обеспечения в обычных и чрезвычайных условиях максимально возможной надежности и качественно новой управляемости с полным циклом автоматизации управления, интеграцию энергетических систем и энергетических рынков.

---

[1] *Белоусов Д.Р.* О развитии кризиса российской экономики в 2008-2009 гг. // Проблемы прогнозирования. 2010. □ 1. С.42-43.

[2] *Логинов Е.Л.* Нооэкономика: генезис конструирования новой социально-экономической реальности // Финансы и кредит. 2011. □ 39. С. 15-19.

[3] *Паршин С., Кожанов Ю.* Современные тенденции в совершенствовании системы управления вооруженными силами ведущих зарубежных стран в информационную эпоху // Зарубежное военное обозрение. 2009. □ 6. С. 34.

[4] *Нигматулин Б.* Электроэнергетика России. Мифы и реальность // Энергорынок. 2011. □ 5. С. 9-19.

[5] *Логинов Е.Л., Пинчук В.Н.* Проблемы формирования трансграничной информационной среды управления экономикой на основе конвергентно-информационных факторов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. □ 44. С. 7-13.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Управленческий анализ в системе ценностно-ориентированного менеджмента

© 2011 О.Г. Гордеева
г. Чебоксары
E-mail:gog3@yandex.ru

Правильная постановка целей, оценка стоимостных показателей бизнеса, эффективное распределение ресурсов - это задачи, которые приходится решать любому собственнику или инвестору компании. Управленческий анализ при ценностно-ориентированном подходе к управлению компанией позволяет разработать показатели для управления, принять управленческие решения, оценить их с позиции способствования достижению максимальной величины такой отдачи и увеличению стоимости компании.

Ключевые слова: ценностно-ориентированный менеджмент, управленческий анализ, факторы создания стоимости.

Развитие экономики, усиление конкуренции, рост рынка капитала способствуют дальнейшему развитию и совершенствованию ценностно-ориентированного управления компаниями, под которым в современном представлении понимается системный подход к организации и методологии менеджмента, нацеленный на максимизацию богатства поставщиков капитала, значимости компаний на основе осуществления управленческого контроля ключевых драйверов их экономической стоимости. Управленческий контроль формирования экономической стоимости компании имеет особое значение для привлечения финансовых ресурсов, необходимых для реализации программ ее развития и новых проектов. Одной из задач, стоящих перед менеджментом компании, является проблема поиска способа повышения ее ценности и методов ее измерения.

Современное направление в теории менеджмента, получившее название "управление, ориентированное на ценность", или "ценностно-ориентированный менеджмент", было впервые описано в 1986 г. А. Раппапортом в книге *Creating Shareholder Value*. Сам термин "управление, ориентированное на ценность" *(VBM, value based management)* был предложен Д. Мактаггартом.

В настоящее время не только молодые, но и давно работающие консалтинговые компании, такие как McKinsey&Co., BostonConsultingGroup (BCG), Booz&Co., A.T. Kearney, предлагают услуги в области ценностно-ориентированного менеджмента, включая в ряде случаев свои собственные модели VBM. Кроме этого, ценностно-ориентированный менеджмент в настоящее время принят научным и бизнес-сообществом в качестве ключевой управленческой парадигмы и получает все большее распространение на практике, в том числе и в России.

В соответствии с взглядами ценностно-ориентированного менеджмента главная цель менеджмента - максимизация ценности фирмы. Подобный подход определен тем, что если компанию рассматривать как актив, способный приносить доход в будущем, то чем выше эта его способность, тем он ценнее и тем дороже он будет стоить.

Концепция ценностно-ориентированного менеджмента возникла в начале 80-х гг. XX в. как результат стратегического и управленческого консалтинга в американской управленческой культуре. При этом в последние годы принципы и методы ценностно-ориентированного менеджмента получили широкое распространение в принципах и практике управления в компаниях Японии, Западной Европы, Канады, Австралии, а также в развивающихся странах, таких как Турция, Бразилия, Индия и Китай. Термин "ценностно-ориентированный менеджмент (*Value Based Management*)" впервые был упомянут в 1994 г. в книге "Императив стоимости", написанной Д. Мактаггартом. В этой работе автор указывает, что основная роль наемных менеджеров компании заключается в создании и увеличении стоимости компании в интересах ее собственников. Следовательно, должны быть пересмотрены стратегические ориентиры компании, а также критерии оценки эффективности использования ресурсов, находящихся в распоряжении руководителей компании. Так, в 60-70-е гг. XX в. акцент делался на экстенсивном развитии бизнеса через усиление присутствия компании на рынке. В 1980-е гг. акцент сместился в сторону максимизации прибыли. В этот период возникают различные концепции менеджмента и управленческого учета, нацеленные на увеличение прибыльности, в основном за счет снижения зат-

рат. В 1990-е гг. с появлением ценностно-ориентированного менеджмента в качестве основной цели компании декларируется рост стоимости компании. В начале 2000-х гг. наступает новая фаза развития ценностно-ориентированного менеджмента - всестороннее управление стоимостью.

Управление стоимостью - это *интегрирующий* процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях управления компанией за счет сосредоточения усилий на *ключевых факторах стоимости*. Однако одного признания стоимости компании главной целью недостаточно, необходим алгоритм, ясный и последовательный механизм внедрения, который сделает процесс управления удобным и эффективным для руководителей компании всех уровней.

Ценностно-ориентированный менеджмент - междисциплинарная наука; это проявляется в том, что истоки своего инструментария она черпает как минимум из двух дисциплин: теории корпоративных финансов в части оценивания акций и бизнеса и управленческого анализа в той части, которая связана с анализом эффективности деятельности компании.

Особо отметим, что в концепции ценностно-ориентированного менеджмента происходит сочетание теории корпоративных финансов с теорией управленческого анализа в целях выработки конкретного инструментария принятия широкого круга управленческих решений. При хорошо отлаженном сочетании разных дисциплин обеспечивают тех, кто принимает решения на разных уровнях компании, верной информацией и необходимыми стимулами для создания новой стоимости.

Компания - это сложная открытая система, связанная характерными отношениями с внешней средой. Содержание и модели построения управленческого анализа в компаниях определяются информационными потребностями менеджмента, которые, в свою очередь, зависят от его организационной структуры, от квалификационного уровня руководителей и специалистов в области менеджмента и анализа, а также от технических возможностей информационной системы компании.

Предназначение управленческого анализа состоит в информационной поддержке управления. Система управленческого анализа при ценностно-ориентированном менеджменте должна предоставлять информацию о том, как идет продвижение к целям, какой ценой, какие препятствия существуют на пути, предупреждать об ухудшении ситуации.

Сложной методологической проблемой в управленческом анализе ценностно-ориентированного менеджмента является определение круга анализируемых показателей.

С точки зрения ценностно-ориентированного менеджмента, управленческий анализ дает важные инструменты для выявления факторов создания ценности. В то же время нужно отметить, что тенденции в области управленческого анализа связаны со сменой парадигмы: управленческий анализ компаний непосредственно связывается с оцениванием компаний, меняя тем самым критерии оценки, полученные по результатам анализа. Это означает, что результаты управленческого анализа “встраиваются” в общую картину создания ценности для собственников бизнеса.

Руководствуясь итогами анализа, топ-менеджеры должны критически рассмотреть сформулированные ими цели компании и принять соответствующие управленческие решения. Им необходимо также соотнести намеченные значения индикаторов с показателями прошлой деятельности фирмы, чтобы понять, какие проблемы следует решать. Управленческий анализ позволяет разобраться, какие элементы деятельности компании и ее важнейшие решения сильнее всего влияют на величину извлекаемой стоимости, после того как топ-менеджеры поставили задачу перехода к созданию стоимости для собственников. Для выявленных ключевых компетенций определяются показатели, характеризующие их, называющиеся факторами создания стоимости. Фактор создания стоимости - это характеристика, от которой зависит эффективность предприятия.

Стоимостные факторы измеряются с помощью определенных показателей. Подобные показатели используются как для установления целевых индикаторов, так и для оценки результатов работы. Процесс определения стоимостных факторов состоит из нескольких стадий. Во-первых, нужно выявить факторы. При этом следует построить схемы анализа создания стоимости, показывающие систематическую связь операционных элементов бизнеса с процессом создания стоимости. Во-вторых, необходимо установить приоритеты, т.е. определить, какие факторы оказывают на нее самое сильное влияние. Установление приоритетов начинается с построения модели дисконтированного денежного потока, позволяющей понять, насколько чувствителен итоговый результат анализа компании к изменениям каждого фактора. Следующая стадия - институционализация. Факторы создания стоимости включаются в совокупность целевых индика-

торов и систему оценки работы компании. Данный перечень факторов требуется периодически переоценивать, ибо по мере изменения рыночных условий и роста компании соотношение приоритетов может стать иным. Кроме этого, для периодического сопоставления достигнутых результатов с целевыми индикаторами следует составить строгий календарный план управленческого анализа эффективности показателей.

Таким образом, управленческий анализ при ценностно-ориентированном менеджменте - это анализ, нацеленный на формирование и оценку информации, необходимой существующим и потенциальным инвесторам, займодавцам и иным поставщикам капитала для оценки создаваемой экономической стоимости и будущих денежных потоков при принятии решений об инвестировании, кредитовании и иных подобных решений о вложении ресурсов в компанию.

---

[1] *Ахметова Ю.С.* Управленческий анализ в соответствии с международной и российской практикой // Управленческий учет. 2011. □ 3. С. 20-28.

[2] *Залевский В.А.* Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента // Управленческий учет. 2009. □ 1. С. 3-13.

[3] *Сметанина Е.А.* Процесс управления стоимостью компании // Наука и образование. 2010. □ 7.

[4] *Шигаев А.И.* Система учетно-аналитического обеспечения стоимостно-ориентированного управления // Аудит и финансовый анализ. 2011. □ 4. С. 338-347.

Поступила в редакцию 07.10.2011 г.

Риск в предпринимательской деятельности

© 2011 А.В. Лансков
доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов
© 2011 Е.П. Фомин
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
© 2011 В.А. Чумак
кандидат экономических наук
ЗАО "Петербургская металлургическая компания"
E-mail: fomin@sseu.ru

В статье рассматривается риск как важная экономическая категория экономики, приводится классификация предпринимательских рисков, в частности инвестиционных рисков.

Ключевые слова: риск, предпринимательская деятельность, инвестиционные риски, классификация.

Риск присутствует практически во всех сферах человеческой жизни, поэтому точно и однозначно сформулировать его невозможно. В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери (например, получение физической травмы, потеря имущества, получение доходов ниже ожидаемого уровня и т.д.).

Предпринимательская деятельность содержит определенную долю риска, которую должен взять на себя предприниматель, определив характер и масштабы этого риска. Закон РФ "О предприятиях и предпринимательской деятельности" определяет предпринимательство как "инициативную, самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли"[1]. Таким образом, законодательно установлено, что осуществление предпринимательской деятельности в любом виде связано с риском.

В предпринимательской деятельности под "риском" принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, неполучения или уменьшения доходов. Возможно также появление дополнительных доходов в силу возникновения непредвиденных обстоятельств, не зависящих от предпринимателя. По нашему мнению, это тоже относится к понятию "риск".

Существование риска непосредственно связано с неопределенностью.

Риск - это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи или отклонения от цели.

Неопределенность предполагает наличие факторов, при которых результаты действий не являются детерминированными, а степень возможного влияния данных факторов на результаты неизвестна; это неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта.

Различают следующие три типа ситуации[2]:

- ситуация определенности, когда выбор конкретного плана действий из множества всегда возможных приводит к известному, точно определенному исходу;
- ситуация риска, при которой выбор конкретного плана действий, вообще говоря, может привести к любому исходу из их фиксированного множества. Однако для каждой альтернативы известны вероятности осуществления возможного исхода, т.е. каждая альтернатива характеризуется конечным вероятностным множеством;
- ситуация неопределенности характеризуется тем, что выбор конкретного способа действий может привести к любому исходу из фиксированного множества исходов, но вероятности их осуществления неизвестны. Здесь можно выделить два случая: либо вероятности неизвестны в силу отсутствия необходимой статистической информации, либо об объективных вероятностях вообще говорить не имеет смысла.

В явлении "риск" можно выделить следующие элементы, взаимосвязь которых и составляет его сущность:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;

• вероятность достижения желаемого результата;

• отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;

• возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Таким образом, ситуация риска характеризуется следующими признаками:

• наличие неопределенности;

• необходимость выбора альтернатив действий (при этом нужно иметь в виду, что отказ от выбора также является разновидностью выбора);

• возможность оценить вероятность осуществления выбранной альтернативы, так как в ситуации неопределенности вероятность наступления событий в принципе неустанавливаема.

Ситуация риска - это разновидность ситуации неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено. Одна из точек зрения заключается в том, что риск - это оцененная любым способом вероятность, а неопределенность - это то, что не поддается оценке.

Другая точка зрения состоит в том, что следует различать истинную и информационную неопределенность. Первая заключается в том, что может существовать многовариантность развития и невозможность однозначного выбора эффективных вариантов. Вторая - неопределенность возникает из-за неполноты и неточности информации об исследуемых процессах[3], хотя мы считаем, что неосуществимость однозначного выбора связана с невозможностью получения информации с необходимой точностью.

Говоря о неопределенности, отметим, что она может проявляться по-разному:

• в виде вероятностных распределений (распределение случайной величины точно известно, но неизвестно, какое конкретно значение примет случайная величина);

• в виде субъективных вероятностей (распределение случайной величины неизвестно, но известны вероятности отдельных событий, определенные экспертным путем);

• в виде интервальной неопределенности (распределение случайной величины неизвестно, но известно, что она может принимать любое значение в определенном интервале).

Кроме того, следует отметить, что природа неопределенности формируется под воздействием различных факторов[4]:

• временная неопределенность обусловлена тем, что невозможно с точностью до 1 предсказать значение того или иного фактора в будущем;

• неизвестность точных значений параметров рыночной системы можно охарактеризовать как неопределенность рыночной конъюнктуры;

• непредсказуемость поведения участников в ситуации конфликта интересов также порождает неопределенность и т.д.

Сочетание указанных факторов на практике создает обширный спектр различных видов неопределенности. Поскольку неопределенность выступает источником риска, ее следует минимизировать посредством приобретения информации, в идеальном случае стараясь свести неопределенность к нулю за счет получения качественной, достоверной, исчерпывающей информации.

В процессе своей деятельности предприниматели сталкиваются с совокупностью различных видов риска, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам описания.

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияния на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных.

Под классификацией понимают систему соподчиненных понятий какой-либо области знания или деятельности человека, используемую как средство для установления связей между этими понятиями. Таким образом, классификация рисков означает систематизацию множества рисков на основании каких-то признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия.

Наиболее важными элементами, положенными в основу классификации рисков, являются[5]:

• время возникновения;

• основные факторы возникновения;

• характер учета;

• характер последствий;

• сфера возникновения; и др.

По времени возникновения риски распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Анализ ретроспективных рисков, их характера и способов снижения дает возможности более точно прогнозировать текущие и перспективные риски.

По факторам возникновения риски подразделяются на политические и экономические.

Политические риски - это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность (изменение законодательства по политическим мотивам, несовершенство судебной системы, зак-

рытие границ, запрет на вывоз товаров, военные действия на территории страны и др.).

Экономические (коммерческие) риски - это риски, обусловленные неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны. Наиболее распространенным видом экономического риска, в котором сконцентрированы частные риски, являются: изменение законодательства по экономическим причинам, изменение конъюнктуры рынка, несбалансированная ликвидность - невозможность своевременно выполнять платежные обязательства, изменение уровня управления и др.

Приведем характеристики рисков с точки зрения учета.

Внешние риски. К ним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью предприятия или его контактной аудитории (социальные группы, юридические и (или) физические лица, которые проявляют потенциальный и (или) реальный интерес к деятельности конкретного предприятия). На уровень внешних рисков влияет очень большое количество факторов - политические, экономические, демографические, социальные, географические и др.

Внутренние риски. К ним относятся риски, обусловленные деятельностью самого предприятия и его контактной аудитории. На их уровень влияет деловая активность руководства предприятия, выбор оптимальной маркетинговой стратегии, политики и тактики и другие факторы: производственный потенциал, техническое оснащение, уровень специализации, уровень производительности труда, техники безопасности.

По характеру последствий риски подразделяются на чистые и спекулятивные.

Чистые риски (иногда их еще называют простые или статические) характеризуются тем, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности. Причинами чистых рисков могут быть стихийные бедствия, войны, несчастные случаи, преступные действия, недееспособность организации и др.

Спекулятивные риски (иногда их еще называют динамическими или коммерческими) характеризуются тем, что могут нести в себе как потери, так и дополнительную прибыль для предпринимателя по отношению к ожидаемому результату. Причинами спекулятивных рисков могут быть изменение конъюнктуры рынка, изменение курсов валют, изменение налогового законодательства и т.д.

Классификация рисков по сфере возникновения, в основу которой положены сферы деятельности, является самой многочисленной группой. В соответствии со сферами предпринимательской деятельности обычно выделяют: производственный, коммерческий, финансовый и страховой риск.

Производственный риск связан с невыполнением предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате неблагоприятного воздействия внешней среды, а также неадекватного использования новой техники и технологий, основных и оборотных средств, сырья, рабочего времени.

Среди наиболее важных причин возникновения производственного риска можно отметить: снижение предполагаемых объемов производства, рост материальных и (или) других затрат, уплата повышенных отчислений и налогов, низкая дисциплина поставок, гибель или повреждение оборудования и др.

Коммерческий риск - это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Причинами коммерческого риска являются: снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышение закупочной цены товаров, потери товаров в процессе обращения, повышения издержек обращения и др.

Финансовый риск связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств. Основными причинами финансового риска являются: обесценивание инвестиционно-финансового портфеля вследствие изменения валютных курсов, неосуществления платежей и т.п.

Страховой риск - это риск наступления предусмотренного условиями страховых событий, в результате чего страховщик обязан выплатить страховое возмещение (страховую сумму). Результатом риска являются убытки, вызванные неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах - перестрахование, формирование страховых резервов и т.п. Основными причинами страхового риска выступают: неправильно определенные страховые тарифы, азартная стратегия страхователя.

Формируя классификацию, связанную с производственной деятельностью, можно выделить следующие риски:

1) организационные риски - это риски, связанные с ошибками менеджмента компании, ее сотрудников; проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ, т.е. риски, связанные с внутренней организацией работы компании;

2) рыночные риски - это риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры: риск финансовых потерь из-за изменения цены товара, риск снижения спроса на продукцию, трансляционный валютный риск, риск потери ликвидности и пр.;

3) кредитные риски - риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в полной мере в срок. Эти риски существуют как у банков (риск невозврата кредита), так и у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность, и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг;

4) юридические риски - это риски потерь, связанных с тем, что законодательство или не было учтено вообще, или изменилось в период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации, в результате чего контрагент в состоянии не выполнять условия договора и пр.;

5) технико-производственные риски - риск нанесения ущерба окружающей среде (экологический риск); риск возникновения аварий, пожаров, поломок; риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже, ряд строительных рисков и пр.

Помимо вышеприведенных классификаций, риски можно классифицировать по последствиям.

Допустимый риск - это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли. В пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли.

Критический риск - это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; т.е. зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и, в крайнем случае, могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект.

Катастрофический риск - риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия. Потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

Существует большое количество классификаций в зависимости от специфики деятельности компании. Отдельно классифицируются инвестиционные риски, риски на рынке недвижимости, риски на рынке ценных бумаг и пр.

---

[1] О несостоятельности (банкротстве) предприятий: закон Российской Федерации от 12 февр. 1992 г. □ 3929-1.

[2] *Рогова Е.М., Ткаченко Е.А., Шевченко С.Ю.* Управление рисками инновационных инвестиционных проектов: учеб. пособие. СПб., 2001.

[3] *Лопатников Л.И.* Экономико-математический словарь. 4-е изд. М., 1996.

[4] *Балабанов И.Т.* Риск-менеджмент. М., 1996.

[5] *Грачева М.В.* Анализ проектных рисков: учеб. пособие. М., 1999.

Поступила в редакцию 07.10.2011 г.

Финансы, денежное обращение и кредит

Финансовая структура и модель бюджетирования в торговой компании

© 2011 В.В. Жукова
Самарский государственный экономический университет
E-mail: fikr@bk.ru

В статье исследуются финансовая структура и финансовая модель бюджетирования торговой компании. Предлагается методика анализа финансовых потоков между центрами финансовой ответственности. Рассмотрен механизм формирования финансового результата центров прибыли.

Ключевые слова: финансовая модель, финансовая структура, функциональные бюджеты, финансовые бюджеты, маржинальная прибыль, переменные затраты, постоянные затраты, центры прибыли, центры затрат, финансовый директор, положение о бюджетировании.

Проблема совершенствования процедур финансового планирования и бюджетирования на предприятиях торговли является достаточно актуальной. Исследованию проблем бюджетирования торговых компаний с учетом отраслевой специфики уделено недостаточно внимания[1].

Самарское агентство по продаже станков - торговая компания, осуществляющая оптово-розничную торговлю оборудованием для деревообработки, лесопиления и изготовления корпусной мебели. Организационная структура компании включает в себя отделы продаж оборудования, инструмента и комплектующих для изготовления мебели (по видам), транспортное подразделение, группу технического обеспечения, склад, финансовую службу, бухгалтерию.

Первичным звеном финансовой структуры выступают центры финансовой ответственности (ЦФО). Каждый ЦФО компании выполняет следующие функции в процессе бюджетирования:

- планирование своей деятельности по статьям, консолидация которых позволяет сформировать бюджет компании;
- использование ресурсов на основе делегирования полномочий и ответственности за выполнение установленных бюджетом показателей;
- мотивация персонала на основе установления зависимости материального стимулирования от выполнения бюджета;
- контроль фактического исполнения бюджета согласно плану.

В соответствии с финансовой структурой в компании выделяются следующие типы ЦФО: 1) центры прибыли; 2) центры затрат.

В системе бюджетного управления центрами прибыли организации являются коммерческая дирекция и отделы по продаже оборудования, инструмента и комплектующих. Задачей центров прибыли на текущий период является поддержание достигнутых объемов продаж.

В компании выделяются также следующие центры затрат: транспортное подразделение, группа технического обеспечения, склад, финансовый директор, бухгалтерия.

ЦФО взаимодействуют между собой внутри организации. Так, транспортное подразделение оказывает отделам по продаже оборудования, инструмента и комплектующих услуги по доставке, а ЦФО “Группа технического обеспечения” - услуги по монтажным и пусконаладочным работам.

Бухгалтерия предоставляет услуги другим ЦФО:

- по ведению финансового учета активов (основных средств, товаров, денежных средств), обязательств (перед поставщиками, персоналом по оплате труда), выручки от продаж и расходов на продажу, прибыли;
- учету расчетов с поставщиками, заказчиками, подотчетными лицами, персоналом по оплате труда;
- учету начисления и выплаты налогов, составлению и сдаче налоговой отчетности (НДС, налог на прибыль, ЕСН, НДФЛ, страховые взносы в ПФ, единый налог на доход, ЕНВД);
- предоставлению достоверных данных финансовому директору и центрам прибыли при составлении ими бюджетов;
- осуществлению хозяйственных операций, запланированных в бюджете;
- предоставлению информации финансовому директору при составлении отчета об исполнении бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств, баланса.

Функции финансового директора состоят в организационно-методическом обеспечении бюджетирования и разработке плановых и фактических бюджетов. Организационно-методическое обеспечение бюджетирования включает:

- разработку и контроль исполнения Положения о бюджетировании;

• обучение персонала основам бюджетирования;

• закрепление полномочий и ответственности за ЦФО;

• определение сроков подготовки, согласования и утверждения бюджетов;

• учет, анализ и контроль исполнения бюджетов;

• контроль за исполнением сроков предоставления информации;

• контроль за проведением текущих платежей (на соответствие плану);

• контроль за поступлением денежных средств.

Функция составления плановых бюджетов включает:

• формирование и согласование бюджета доходов и расходов (БДР), бюджета движения денежных средств (БДДС) и бюджета по балансовому листу (БЛ);

• согласование бюджета продаж, бюджета коммерческих расходов, бюджета АУР, бюджета налогов, бюджета оплаты труда, бюджета закупок, бюджета ЦФО;

• формирование и согласование инвестиционных бюджетов, графика поступлений от продаж, графика платежей;

• согласование нормативов и ограничений.

Функция составления фактических бюджетов включает:

• формирование бюджетов, анализ исполнения, согласование отчета о результатах анализа по БДР, БДДС, БЛ;

• согласование отчета о результатах анализа по функциональным бюджетам, бюджетам ЦФО;

• анализ и отчет по инвестиционным бюджетам;

• формирование, анализ и отчет по графикам поступлений от продаж и платежам;

• составление аналитической записки по результатам анализа исполнения бюджетов.

Функции ЦФО по бюджетированию представлены в таблице.

Центры прибыли контролируют собственные доходы, переменные расходы, маржинальную прибыль, прямые постоянные расходы, расходы на развитие, расходы на материальное поощрение. Центры затрат отвечают за произведенные затраты в своей деятельности.

Руководство ЦФО осуществляет руководитель образующего подразделения. Каждый ЦФО действует на основе собственного Положения.

ЦФО в процессе хозяйственной деятельности осуществляют закупку и продажу товаров и

Функции ЦФО по бюджетированию в компании

№ п/п	ЦФО	Функции бюджетирования
1	Генеральный директор	Определение ограничений и доведение до членов бюджетного комитета Утверждение бюджетов и отчетов о выполнении Утверждение нормативов и ограничений
2	Финансовый директор	Организационно-методическое обеспечение бюджетирования Составление плановых бюджетов Составление фактических бюджетов
3	Бухгалтерия	Организация и ведение бухгалтерского и налогового учета Составление и сдача отчетности Предоставление информации финансовому директору для составления бюджета и отчета об исполнении Осуществление хозяйственных операций, запланированных в бюджете
4	Коммерческий директор	Разработка и согласование плана маркетинга Определение новых перспективных направлений деятельности Согласование взаимоотношений подразделений в процессе исполнения бюджетов Разработка нормативов и согласование с подразделениями Согласование с финансовым директором и подразделениями отчетов об исполнении бюджета Организация взаиморасчетов с иностранными поставщиками
5	Руководители отделов продаж	Предоставление информации финансовому директору для составления бюджетов продаж, закупок, коммерческих расходов, графиков поступлений и платежей Составление первичных документов, связанных с поступлением и отгрузкой товаров (договоров, счетов-фактур, накладных) Составление отчетов о закупках и продаже товаров
6	Транспортное подразделение	Доставка товаров от поставщика до склада организации и покупателя Согласование вопросов, связанных с доставкой товаров Составление первичных документов по доставке товаров Разработка и согласование нормативов по работе транспорта Составление отчета о доставке товаров Согласование бюджета продаж транспортных услуг

услуг сторонним организациям. Взаиморасчеты между ЦФО внутри компании производятся по нормативам, достаточным для возмещения переменных и постоянных расходов и формирования маржинальной прибыли.

Временно свободные средства ЦФО по решению генерального директора компании могут быть использованы для финансирования расходов компании в целом или других ЦФО, испытывающих недостаток средств.

Финансовым результатом работы центров прибыли является сумма маржинальной прибыли. Методики расчета маржинальной прибыли торговых предприятий представлены в работах многих исследований[2]. Расчет финансового результата центров прибыли осуществляется за месяц, квартал, год. Маржинальная прибыль рассчитывается как разница доходов от хозяйственной деятельности и расходов на приобретение товаров и переменных расходов.

Доходы от хозяйственной деятельности представляют собой выручку от реализации товаров и услуг сторонним заказчикам.

При расчете расходов, связанных с приобретением товара у поставщика, учитываются: оплата поставщику, расходы на таможенную очистку (таможенные пошлины, сборы).

К переменным расходам центров прибыли относятся:

- расходы на доставку товара со склада поставщика до склада ЦФО;
- расходы на доставку товара со склада ЦФО до склада заказчика;
- расходы на монтажные и пусконаладочные работы.

Маржинальная прибыль, полученная каждым ЦФО, распределяется между фондом компании для покрытия общих расходов и частью, остающейся в ЦФО. Распределение маржинальной прибыли осуществляется в порядке, установленном в компании.

Маржинальная прибыль используется для покрытия прямых постоянных расходов, формирования фонда оплаты труда, фонда развития и фонда материального поощрения работников ЦФО в порядке, установленном в компании. Формирование и распределение маржинальной прибыли отражается в бюджете ЦФО.

Фонд компании для покрытия общих расходов предназначен для покрытия постоянных расходов административно-управленческого персонала, финансирования развития организации, создания резервного фонда, оплаты налогов.

К прямым постоянным расходам центра прибыли относятся:

- заработная плата исходя из установленных окладов с отчислениями;
- командировочные расходы;
- расходы на услуги связи и Интернета, используемые ЦФО;
- амортизация основных средств, используемых ЦФО;
- расходы на приобретение мебели для ЦФО;
- расходы на рекламу и участие в выставках;
- расходы на питание работников ЦФО;
- техобслуживание контрольно-кассовых машин.

После вычитания из маржинальной прибыли прямых постоянных расходов образуется остаток, который распределяется следующим образом: 1/3 идет на создание фонда материального поощрения ЦФО, 2/3 - на создание фонда развития ЦФО.

Расходы центров затрат являются постоянными и покрываются за счет общего фонда компании.

В компании действует следующий классификатор бюджетов:

- финансовые бюджеты (бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, бюджет по балансовому листу);
- функциональные бюджеты (бюджет продаж, бюджет закупок, бюджет коммерческих расходов, бюджеты ЦФО, бюджет административно-управленческих расходов);
- инвестиционный бюджет (бюджет проекта освоения производства нового оборудования).

В компании существует следующий порядок составления бюджетов. Финансовый директор компании определяет сумму общих расходов компании и доводит до каждого ЦФО утверждаемые бюджетные показатели:

- минимальная сумма маржинальной прибыли;
- структура распределения маржинальной прибыли между организацией и ЦФО;
- структура распределения маржинальной прибыли ЦФО на фонд развития и фонд материального поощрения после возмещения постоянных расходов;
- максимальное ограничение по величине дебиторской задолженности;
- максимальное ограничение по величине запасов товаров;
- максимальное ограничение по оплате поставщикам за товар;
- минимальное ограничение по величине поступлений денежных средств.

Одновременно каждый ЦФО на основе утверждаемых бюджетных показателей определяет на предстоящий месяц сумму собственных постоянных расходов, расходов на формирование фонда заработной платы, фонда развития и фонда материального поощрения. Исходя из порядка распределения маржинальной прибыли, принятого в компании, каждый ЦФО определяет необходимую сумму маржинальной прибыли на месяц.

Исходя из планируемой суммы маржинальной прибыли и маржинальной рентабельности, руководитель каждого ЦФО определяет план продаж на месяц. План продаж включает показатели: наименование видов товара, цена, количество, выручка от реализации по отгрузке, себестоимость реализации, переменные расходы, коэффициент наценки, маржинальная прибыль, поступление денежных средств. При составлении плана продаж ЦФО используются справочные данные из "1С: Торговля: средняя цена товара и усредненная себестоимость".

Путем консолидации планов продаж отдельных ЦФО образуется бюджет продаж компании. Количество товара определяется исходя из сложившегося объема и структуры продаж, а также с учетом планируемых маркетинговых мероприятий и партнерских программ по каждому ЦФО.

План закупок товаров составляется руководителями ЦФО на основе расхода товаров и норматива запаса товаров и включает показатели: объем закупок товаров в натуральном выражении, средняя цена закупки, общая сумма расходов на закупку товаров, выплаты денежных средств, поставщик.

Норматив запаса товаров в натуральном и стоимостном выражении разрабатывается коммерческим директором компании, согласуется с руководителями ЦФО и утверждается генеральным директором компании.

Путем консолидации планов закупок отдельных ЦФО формируется бюджет закупок компании.

Бюджет ЦФО включает показатели: выручка от реализации, маржинальная прибыль, поступление денежных средств, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Бюджет доходов и расходов компании формируется на основе показателей доходов и расходов из бюджета продаж, бюджета коммерческих расходов. Бюджет движения денежных средств составляется на основе показателей поступлений и платежей денежных средств из бюджета продаж, бюджета закупок и бюджета коммерческих расходов.

Отчетным периодом по бюджету является календарный месяц и год.

Результаты работы ЦФО по бюджету контролируются финансовым директором по следующим показателям:

- величина маржинальной прибыли, в том числе переданная в компанию и остающаяся в ЦФО;
- формирование фонда развития и фонда материального поощрения;
- дебиторская задолженность, в том числе просроченная;
- наличие складских запасов, в том числе отдельно оплаченных поставщику и привлеченных на условиях беспроцентного и бессрочного кредита;
- стоимость использованных кредитных ресурсов для закупки товаров, в том числе демонстрируемых в выставочном зале и реализованных заказчику.

Руководители ЦФО составляют следующие ежемесячные отчеты об исполнении бюджета:

- отчет по продажам для расчета маржинальной прибыли. Отчет формируется автоматически при составлении руководителями ЦФО накладных и счетов-фактур заказчикам на отгружаемый товар;
- отчет о поступлении товаров и об остатках товаров формируется руководителем ЦФО на основе приходных накладных от поставщика;
- отчет о поступлении денежных средств и платежах формируется бухгалтером на основе выписок по расчетному счету.

Финансовый директор собирает информацию о выполнении бюджетных показателей каждым ЦФО, а затем на основе этой информации составляет отчеты о выполнении функциональных и финансовых бюджетов компании.

Порядок планирования, учета, контроля и анализа исполнения бюджетов компании отражен в Положении о бюджетировании. После подготовки бюджетов руководители ЦФО, ответственные за формирование бюджетов, передают документы в финансовую дирекцию. Ответственным за предоставление полного пакета бюджетов генеральному директору организации является финансовый директор. Контроль за соблюдением положения о бюджетировании возлагается также на финансового директора.

После завершения каждого месяца и года финансовый директор собирает фактические данные об исполнении плановых бюджетов.

Любой сотрудник организации может инициировать изменения в Положение о бюджетировании. Для этого инициатор предоставляет свои предложения генеральному директору.

Если предлагаемое изменение существенно, то формируется временная рабочая группа для разработки и внедрения нового Положения о бюджетировании. Если предлагаемое изменение признано несущественным, то генеральный директор компании ставит задачу финансовому директору о внесении изменений в действующее Положение о бюджетировании.

---

[1] *Хвостенко О.А.* Бюджетирование в торговых организациях: учеб. пособие. Самара, 2009.

[2] См.: *Сивкова А.И., Фрадкина Е.К.* Практикум по анализу финансово-хозяйственной деятельности для студентов экономических и торгово-экономических колледжей и вузов: тесты, задачи, деловые игры, ситуации. Ростов н/Д, 2009.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Преимущества создания и деятельности вертикально интегрированных холдинговых компаний

© 2011 А.А. Шишакин
Самарский государственный экономический университет
E-mail: fikr@bk.ru

В статье рассматриваются миссия, стратегические цели, бизнес-процессы и финансовая структура вертикально интегрированной холдинговой компании. Анализируется механизм планирования и бюджетирования на примере российской фармацевтической компании. Исследуются направления и методы реструктуризации в холдинговой компании.

Ключевые слова: вертикально интегрированная холдинговая компания, миссия, стратегическая цель, бизнес-процесс, финансовая структура, планирование, бюджетирование, реструктуризация, центр финансовой ответственности, головное предприятие, филиал, логистический центр.

Особенностью развития холдинговых компаний в России в последнее десятилетие является создание объединений предприятий на основе консолидации акционерного капитала. Это позволяет рационализировать старые кооперационные связи и наладить новые, аккумулировать ресурсы для инвестиционной и инновационной деятельности, проводить внутрифирменную реструктуризацию[1].

Интеграция позволяет раздвинуть отраслевые рамки, диверсифицировать производственную деятельность, разграничить функции стратегического развития от решения тактических задач поведения на рынке. В единой управленческо-технологической цепи соединяются функции обращения капитала. Происходит переход от структурной интеграции к интеграции системной, приводящей к консолидации производственных, финансовых и управленческих активов. При этом экономическая самостоятельность каждого участника такого объединения не уничтожается.

Рассмотрим практические аспекты функционирования холдинговых компаний на примере компании “ПРОТЕК”. Группа компаний “ПРОТЕК” - одна из крупнейших фармацевтических компаний России. Группа имеет диверсифицированную структуру бизнеса и работает во всех основных сегментах фармацевтической отрасли: производстве лекарственных средств, дистрибуции фармацевтических препаратов и товаров для красоты и здоровья, а также розничных продажах. Общее число сотрудников группы составляет более 12 тыс. чел. Структура группы вертикально интегрирована, что позволяет создавать полную товаропроводящую цепочку “производство - дистрибуция - розничная продажа” (рис. 1).

Основой производственного сегмента группы является ЗАО «ФармФирма “Сотекс”», которая изготавливает лекарственные препараты на собственном заводе ампульного производства в соответствии с требованиями стандартов GMP EC (Good Manufacturing Practice). Проектная производительность завода - 100 млн. ампул в год.

ООО “ПРОТЕК-СВМ” - один из крупнейших в России поставщиков лекарственных субстанций, производитель лекарственных средств по контрактной схеме на отечественных и зарубежных площадках.

В сегменте “дистрибуция” основная операционная компания группы ЗАО «Центр внедре-

Рис. 1. **Организационная структура Группы компаний “ПРОТЕК”**

ния “ПРОТЕК”». Это один из крупнейших национальных дистрибьюторов фармпрепаратов и товаров для красоты и здоровья. Работает на фармацевтическом рынке России с 1990 г. Компания - главный центр прибыли Группы. По итогам 2011 г. Центр внедрения “ПРОТЕК” занимает первое место в совокупном рейтинге фармацевтических дистрибьюторов. Компания поставляет лекарства во все 83 региона РФ, общая площадь складов составляет более 168 000 м^2. Компания имеет около 900 поставщиков и 44 000 розничных точек, обслуживает примерно 18 млн. клиентов. Товарный ассортимент включает более 15 000 наименований.

Одним из основных поставщиков специализированного программного обеспечения для участников фармацевтического рынка (дистрибьюторов и аптечных учреждений) является ЗАО “Спарго Технологии”. Предприятие имеет 37 региональных представительств. На сопровождении компании находятся более 2500 аптек и 100 лечебно-профилактических учреждений России.

ООО “Таможенный склад “ТРАНССЕРВИС” выполняет функции таможенного оператора. Оказывает услуги по таможенно-складской обработке внешнеторговых грузов участников фармацевтического рынка, имеет статус специализированного таможенного брокера. Осуществляет операции на таможенно-складском терминале “Транссервис”, расположенном в 14 км от Москвы по Ярославскому шоссе.

ООО “ПРОМОФАРМ” оказывает клиентам - фармацевтическим производителям услуги по маркетингу и продвижению торговых марок. По данным на I полугодие 2012 г. в компании работает более 100 медицинских представителей в 41 ключевом регионе РФ.

Сегмент “Розница” компании “ПРОТЕК” представлен аптечной сетью “Ригла”. Это вторая крупнейшая национальная аптечная сеть по объему продаж согласно комплексному рейтингу ЦМИ “Фармэксперт”. По итогам 2011 г. объединяет 521 аптеку в 26 регионах России.

Миссия Группы компаний “ПРОТЕК” заключается в заботе о красоте и здоровье людей, в следовании экономическим, социальным и этическим ценностям общества, честном выполнении обязательств перед людьми, партнерами и государством, что определяет стандарты ведения бизнеса.

Основными стратегическими целями Группы компаний “ПРОТЕК” на 2012 г. являются:

1) увеличение рыночной доли;

2) усиление интеграции в деятельности Группы и обеспечение эффекта синергии между различными сегментами бизнеса;

3) повышение экономической эффективности и интегрированного бизнеса, в основном, за счет сокращения затрат с целью роста прибыльности;

4) поиск объектов для стратегических приобретений в розничном и производственном сегментах бизнеса;

5) использование выгодных возможностей, связанных с государственными инвестициями в здравоохранении, по мере их возникновения.

Группа компаний “ПРОТЕК” придерживается современных стандартов в финансовом управлении. Основными его элементами является: подготовка корпоративной отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), прохождение международного аудита, взвешенная кредитно-финансовая политика, внедрение ERP-системы Oracle E-Business Suite в сегментах. Практика ведения бизнеса ориентирована как на повышение конкурентоспособности и устойчивости деятельности всей Группы в целом, так и на достижение максимальной капитализации каждой из компаний в их рыночных сегментах.

Представим основной бизнес-процесс компании по доставке товара от поставщиков (производителей) товара (лекарственных средств) до конечных покупателей (рис. 2).

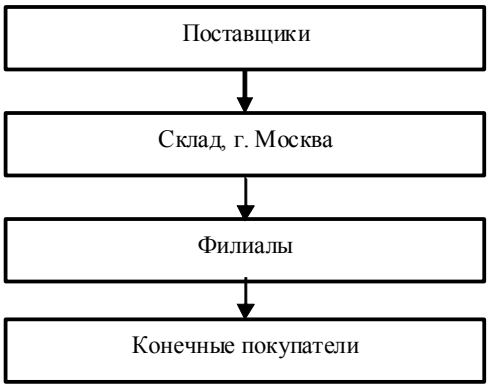


Рис. 2. **Бизнес-процесс организации доставки товара**

Рассмотрим более подробно структуру основного центра прибыли Группы дистрибьютора ЗАО фирмы «Центр внедрения “ПРОТЕК”». Структура организации достаточно сложная и состоит из дирекции, департаментов, отделов, управлений. Структура департаментов состоит из отделов и служб, отделы также состоят из различных служб и групп.

Организационная структура филиалов состоит из следующих элементов: администрация, коммерческая служба, отдел складского хозяйства, транспортная группа, бухгалтерия, информационно-технологический отдел, служба безопасности, отдел кадров.

Финансовая структура центра прибыли Группы дистрибьютора ЗАО фирмы «Центр внедрения “ПРОТЕК”» в структуре холдинга Группы ОАО “ПРОТЕК” показана в укрупненном виде на рис. 3. Финансовая структура компании представляет собой совокупность взаимоувязанных и соподчиненных центров ответственности. В организации дается определение центра финансовой ответственности (ЦФО). ЦФО - это функциональное или структурное подразделение, ответственность за производительность и показатели функционирования которого лично несет отдельный менеджер. В организации выделяют четыре типа центров ответственности:

- центр затрат (ЦЗ);
- центр доходов (ЦД);
- центр прибыли (ЦП);
- центр инвестиций (ЦИ).

Ответственным за статью является функциональный директор (руководитель департамента), которому делегированы полномочия по организации планирования, управления и контролю операций, проводимых центрами ответственности, по закрепленным за ними статьям бюджета и возложена ответственность за выполнение доведенных ему показателей утвержденных бюджетных статей.

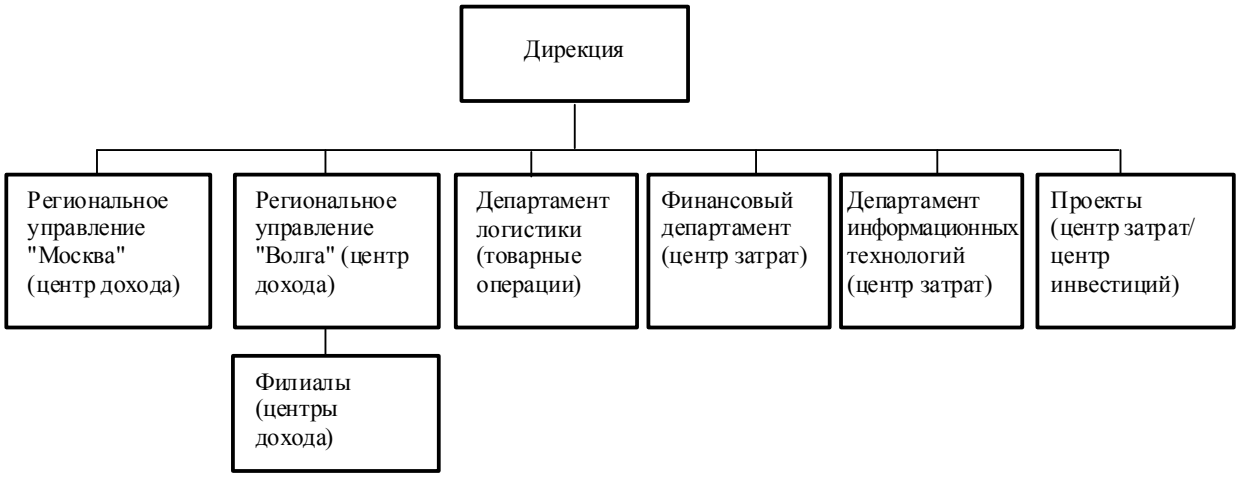


Рис. 3. **Финансовая структура дистрибьютора ЗАО фирмы «Центр внедрения “ПРОТЕК”»**

В 2011 г. произошли изменения в бизнес-процессе “доставка товара покупателям”. Были открыты региональные логистические центры в Самаре, Казани, Новосибирске и других городах на базе новых складских помещений. Первоначально товар доставлялся со склада в Москве до филиалов. В настоящее время после открытия логистического центра в г. Самаре доставка товара осуществляется по направлению Москва - Самара, а после сбора заявок на складе логистического центра - по направлениям Самара - Уфа, Самара - Ульяновск, Самара - Оренбург, Самара - напрямую клиент-направления. В филиалах в Уфе, Ульяновске, Оренбурге были оптимизированы складские помещения и численность персонала во всех отделах, кроме коммерческих служб. Данные преобразования были обусловлены стратегической целью сокращения расходов на аренду складских помещений, оплату труда и др.

Процесс логистических преобразований постепенно привел к изменению финансовой структуры (реструктуризации существующих центров финансовой ответственности и выделению новых). Финансовая структура дистрибьютора ЗАО фирмы «Центр внедрения “ПРОТЕК”» после логистических преобразований на примере логистического центра в Самаре состоит в следующем. Логистический центр в Самаре, являясь центром затрат, осуществляет операции хранения, сбора и доставки товара в филиалы.

Филиалы как центры дохода осуществляют продажи, ценообразование, финансовый учет и информационную поддержку.

Структура логистического центра состоит из следующих отделов: администрация, транспортно-техническая служба, отдельные группы склада (диспетчерская, учет товара, приемка товара, набор товара, комплектация, подготовка транспортно-сопроводительной документации, рекламации, депо-склады в Уфе, Ульяновске, Оренбурге).

Структура филиалов после преобразований стала состоять из следующих отделов: коммерческая служба, бухгалтерия, информационно-технологический отдел, служба безопасности, отдел кадров.

Рассмотрим финансовый механизм группы на примере сегмента “дистрибуция”. Процесс

бюджетирования регламентирован внутренними нормативными документами: кодекс по бюджету, положения, методики, инструкции, стандарты и др.[2]

В организации составляются стратегический бюджет и главный бюджет. Стратегический бюджет составляется на период 1 год, процесс бюджетирования заканчивается за 1 мес. до начала следующего года.

Для головного предприятия (центра прибыли) соответствующими службами составляются следующие бюджеты:

- операционные бюджеты (бюджет продаж и план поступления денежных средств, бюджет товарного запаса, поставок товара и оплаты поставщикам, бюджет по фонду оплаты труда, бюджет по нетоварным операциям и др.);
- финансовые бюджеты по центрам финансовой ответственности - бюджет доходов и расходов и бюджет движения денежных средств на основе уже построенных операционных бюджетов и интегрированных по разрезам ЦФО;
- консолидированные финансовые бюджеты БДР, БДДС и ББЛ в целом по всему сегменту.

ЦФО - филиалы (центры дохода) составляют БДР и БДДС в разрезе операционных расходов и согласовывают в головном предприятии. Планирование расходных статей бюджета филиала осуществляется и самим филиалом, и головным предприятием. БДР и БДДС филиала могут значительно отличаться по одним и тем же статьям. Это связано с тем, что оплата по некоторым статьям бюджета филиала происходит с расчетного счета головного предприятия, поэтому сумма по БДР больше суммы БДДС.

На основе утвержденного годового стратегического бюджета составляется главный бюджет на I квартал года. Главный бюджет составляется до 5-6-го числа месяца, предшествующего планируемому кварталу, для филиалов и до 15-го числа месяца, предшествующего планируемому кварталу, для головного предприятия. Если главный бюджет филиала по статьям, которые он планирует самостоятельно, отличается (в большую сторону) от стратегического бюджета, то филиал оформляет служебную записку, в которой подробно описывает причину расхождений.

В течение квартала возможно перераспределение выплат по статьям утвержденного Главного бюджета ЦФО. Корректировка согласуется ответственными за статью в головном предприятии в соответствии с установленным регламентом. Операционные бюджеты для филиалов (центров дохода) планируют соответствующие службы в головном предприятии.

Финансовый департамент осуществляет координацию составления бюджетов, совершенствование методологии и обеспечение поддержки информационных систем, контроль соответствия организационной и финансовой структуры и нормативных документов.

С целью выполнения планов по основным финансово-экономическим показателям в сбытовых подразделениях (коммерческие службы филиалов и головного предприятия) осуществляется планирование по клиентам с целью разработки плана мероприятий и количественных целей для отдельно взятых клиентов, менеджеров, групп продаж (для обеспечения выполнения плана сбытового подразделения, созданного головным предприятием).

С целью эффективного планирования сбыта и контроля выполнения плановых показателей внедрена программа “Система управления сбытом (СУС)”. В блоке “Планирование” СУС есть возможность осуществлять планирование “сверху вниз”: в соответствии с планами головного предприятия коммерческий директор филиала направляет планы по выручке группам продаж структурного подразделения, а руководители групп продаж - менеджерам по продажам.

Основная задача директоров филиала и директоров региональных управлений заключается в составлении управленческого отчета доходов и расходов, проведении план-фактного анализа, выявлении отклонений и их причин и предложений по их минимизации.

Рассмотренная интеграция обеспечивает ориентацию на конечный спрос, инвестиционную привлекательность, существенную экономию ресурсов на коммерческих операциях, высокую капитализацию.

---

[1] Вопросы государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции “Ростехнологии”: указ Президента РФ от 10 июля 2008 г. □ 1052: [ред. от 9 апр. 2010 г.].

[2] *Ковалев А.Н., Герасимов В.М.* Организация бюджетного процесса в холдинговой компании // Вестн. Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. 2007. □ 3. URL: http://oad.rags.ru/vestnikrags/issues/issue0307/030723.htm.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Механизм преодоления кризиса ликвидности: российский опыт и зарубежная практика

© 2011 О.И. Пилипенко
доктор экономических наук, профессор
Российский университет дружбы народов, г. Москва
E-mail: OET2004@yandex.ru

Негативное воздействие глобального финансового кризиса 2008 г. на все сегменты мировой экономики усиливалось наличием серьезных структурных факторов, непосредственно не связанных с проявлениями мирового финансового кризиса. Среди них доминирование спекулянтов над стратегическими инвесторами, зависимость национальных банков и нефинансовых компаний от внешних заимствований при значительном объеме накопленных обязательств перед иностранными кредиторами, подверженность национальных финансовых рынков влиянию конъюнктуры мировых финансовых и сырьевых рынков.

Ключевые слова: финансовые рынки, трансграничные потоки капитала, структурированные финансовые инструменты, национальные экономические системы, глобальная экономика, глобальные финансы.

В целом мировой финансовый кризис оказал серьезное влияние на российский денежный рынок. Из-за ухудшения его состояния и меньшей доступности ликвидности, роста неопределенности участники рынка были вынуждены адаптироваться к новой ситуации. В этих условиях Банк России корректирует подходы к управлению ликвидностью для более эффективной реализации денежно-кредитной политики. Изменяя уровень ликвидности и задавая тем самым величину стоимости заимствований на денежном рынке, он влияет на условия формирования процентных ставок в реальном секторе экономики. Поэтому состояние ликвидности банковской системы (ее фактический избыток или недостаток) выступает одним из важнейших факторов, определяющих деятельность всех экономических агентов как в реальном секторе экономики, так и на финансовых рынках.

Особенно актуальным анализ формирования кризиса ликвидности российского денежного рынка стал в период глобального финансово-экономического кризиса, который негативно повлиял на все ведущие страны мира[1]. В новых условиях первоисточником риска и возможной паники стал собственно финансовый сектор. Вслед за падением цен на рынке жилья и обострением проблем "субстандартных" кредитов финансовые компании и банки начали закрывать позиции друг на друга, отказывать в возобновлении кредитов, что усилило общий эффект "демультипликатора", ведущего к сжатию финансовых ресурсов (deleveraging), увеличению риска неплатежей и банкротств.

В данной ситуации главным объектом мер по обеспечению бесперебойной работы рынков оказалась сама сфера кредитования. Степень рисков была столь высока, что ряд ведущих стран предприняли беспрецедентное по своим масштабам и скорости вмешательство регуляторов в национальные денежно-кредитные системы. На ранних этапах использовались как снижение процентных ставок, так и дополнительный приток ликвидности в экономику по всем каналам денежно-кредитных механизмов, который по масштабам оказался на порядок значительнее, чем в прошлом. На более позднем этапе проведения антикризисных мер (когда процентные ставки опустились до более низких уровней) главным рычагом регуляторов стала политика "количественных послаблений". Она фактически означала масштабное вливание финансовых ресурсов в экономику, что привело к существенному увеличению балансов центральных банков ведущих государств.

В 2008-2009 гг. российская банковская система столкнулась с серьезными проблемами. Они усугублялись хроническими структурными дисбалансами в национальной финансовой системе, которые усиливали негативные последствия глобального экономического кризиса и в совокупности с другими факторами генерировали развитие кризиса ликвидности. Речь в данном случае идет об отсутствии критической массы консервативных и долгосрочных инвесторов на российском рынке ценных бумаг, о сложившейся развитой системы коллективных инвестиций, о вытеснении стратегических инвесторов финансовыми спекулянтами, об огромном корпоративном долге финансовых и нефинансовых организаций перед западными кредиторами[2], об усилении влияния зависимости российской финансо-

Рис. 1. **Изменение структуры пассивов банковского сектора в России за период 1 января 2008 г. – 1 января 2009 г.**

Источник. Составлено по данным Банка России.

вой системы от факторов глобальной экономической конъюнктуры.

Стремительное развитие глобального финансового кризиса и перерастание его в структурный экономический поставили под сомнение многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, которые могли быстро купировать разрастание кризисных явлений образца XX в.

После десяти лет роста российский банковский сектор оказался под сильным влиянием глобального финансового кризиса во второй половине 2008 г. Несмотря на то что отечественные банки не работали на американском рынке сабпрайм и не покупали производные от этих кредитов финансовые инструменты, они столкнулись с ситуацией коллапса на межбанковском рынке, когда он практически остановился из-за потери доверия кредитных организаций друг к другу. Это, собственно, и обусловило сущностную черту финансовой нестабильности российской экономической системы в 2008-2009 гг., которая выразилась в кризисе ликвидности.

В этих условиях к 1 января 2009 г. объем кредитов, депозитов и прочих привлеченных средств, полученных кредитными организациями от Банка России, достиг 3,4 трлн. руб. и формировал 12,0 % пассивов банковского сектора (на 1 января 2008 г. - 34,0 млрд. руб., или 0,2 % пассивов) (см. рис. 1). Данные меры позволили смягчить последствия оттока средств клиентов с банковских счетов и депозитов, обеспечить непрерывность осуществления банковским сектором платежей, включая расчеты с бюджетами всех уровней.

Заметную роль в активизации внутреннего рынка МБК в октябре - декабре 2008 г. играли банки, заключившие с Банком России соглашение о компенсации им части убытков (расходов) по сделкам на межбанковском рынке.

В результате межбанковский рынок возобновил свою важную роль в формировании пассивов коммерческих банков. Во втором полугодии процентные ставки повысились, однако тенденция к росту привлеченных МБК[3] в целом за год сохранилась: они увеличились на 29,6 % (в 2007 г. - на 62,2 %) - до 3639,6 млрд. руб. (доля привлеченных МБК в пассивах банковского сектора сократилась с 13,9 % на 1 января 2008 г. до 13,0 % на 1 января 2009 г.). При этом остатки средств, привлеченных на внутреннем межбанковском рынке, за 2008 г. увеличились на 44,8 %, а их доля в совокупном объеме привлеченных кредитными организациями МБК возросла с 23,9 до 26,7 % (см. рис. 2).

Суммарный объем средств, привлеченных от организаций (кроме банков), вырос за 2008 г. на 24,4 % (за 2007 г. - на 47,2 %) - до 8774,6 млрд. руб., а доля данной статьи в пассивах банковского сектора уменьшилась с 35,0 до 31,3 % (см. рис. 3).

Средства, привлеченные от организаций, обеспечили 21,8 % общего прироста пассивов

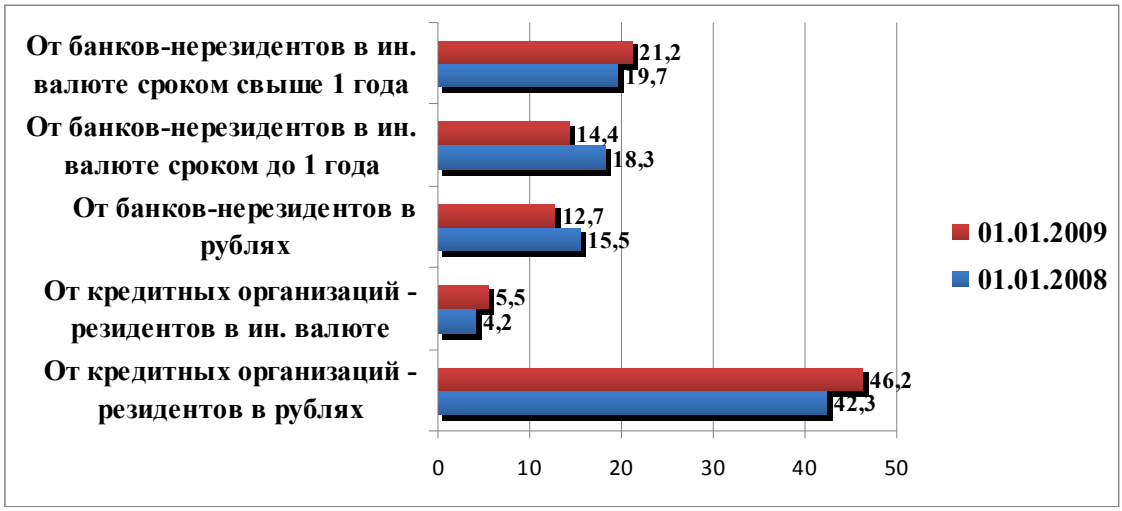


Рис. 2. **Кредиты, депозиты и прочие средства, привлеченные на межбанковском рынке (доля в общей сумме, %)**

Источник. Составлено по данным Банка России.

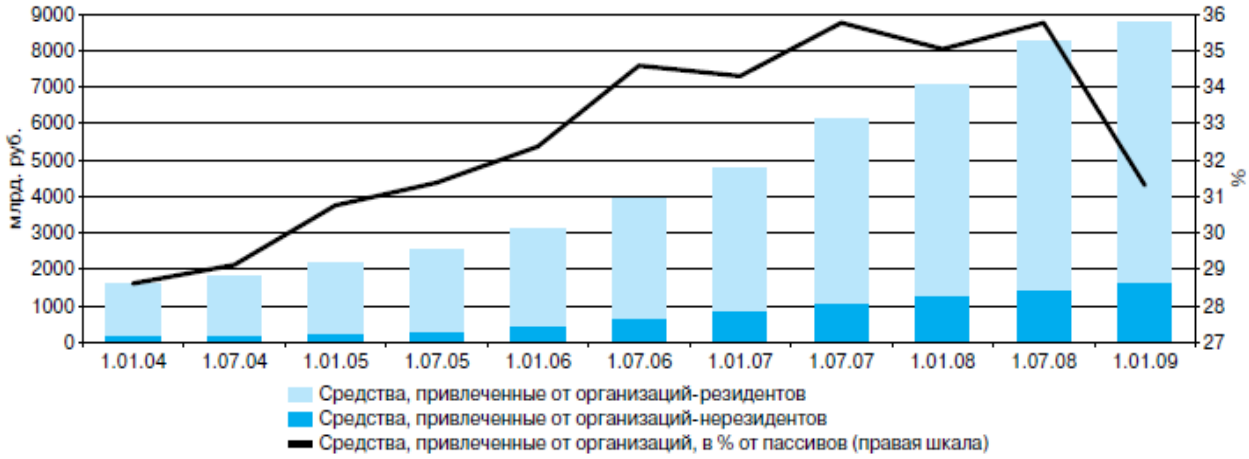


Рис. 3. **Динамика привлеченных средств российских организаций (кроме банков) за период 1 января 2004 г. – 1 января 2009 г.**

Источник. Составлено по данным Банка России.

банковского сектора. При этом объем депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц[4] (кроме кредитных организаций) в 2008 г. вырос на 40,5 % (в 2007 г. - на 64,0 %), однако их доля в совокупных пассивах банковского сектора практически не изменилась, составив на 1 января 2009 г. 17,6 %. Объем депозитов со сроками привлечения свыше 1 года увеличился на 48,1 %, на 1 января 2009 г. на них приходилось 51,4 % общего объема депозитов юридических лиц (на 1 января 2008 г. - 48,7 %).

Объем обязательств по кредитам, привлеченным от банков-нерезидентов, вырос в 2008 г. на 24,9 % (в 2007 г. - на 56,5 %). На долю данного источника на 1 января 2009 г. приходилось 9,5 % пассивов банковского сектора (на 1 января 2008 г. - 10,6 %). Следует отметить, что значительный объем кредитов, привлеченных от банков-нерезидентов, приходится на кредитные организации, контролируемые иностранным капиталом (их доля составляет 44,8 %), которые, как правило, являются дочерними банками организаций-нерезидентов. Значительный объем кредитов на международном межбанковском рынке привлечен на срок свыше 1 года (77,6 % на 1 января 2009 г. против 69,5 % на 1 января 2008 г.).

Объем чистых заимствований российских кредитных организаций у банков-нерезидентов сократился с 1284,6 млрд. руб. на 1 января 2008 г. до 843,1 млрд. руб. на 1 января 2009 г., или на 34,4 %. Соотношение чистых заимствований у банков-нерезидентов с пассивами банковского сектора снизилось с 6,4 % на 1 января 2008 г. до 3,0 % на 1 января 2009 г.

В результате в первой половине 2009 г. началось абсолютное сокращение кредитного портфеля банковского сектора. Как показывает опыт других стран, при огромных темпах падения ВВП и промышленного производства сохранить, а тем более увеличить этот портфель было невозможно, какими бы административными рычагами государство ни располагало, тем более, что в результате возникали дополнительные риски. Перекладывание рисков реального сектора на банки, которые и без того накопили их в значительных масштабах за годы экономического роста, не могло не привести к усилению роли регулятора и средств государства в погашении растущей задолженности.

По данным Росстата, объем просроченной задолженности по кредитам в российском банковском секторе на начало марта 2009 г. составлял 3,3 %, без учета Сбербанка - 3,77 %[5]. Темпы роста задолженности в 2009 г. ускоряются, хотя на фоне мирового опыта абсолютные цифры выглядят довольно скромно, например, по сравнению с Казахстаном (свыше 12 - 13 %). Относительно низкие размеры просроченной задолженности в России отчасти объясняются тем, что проблемная задолженность в ней определяется по российским стандартам учета и в объем просроченной задолженности включается только сумма просроченных кредитов, тогда как согласно международным стандартам - вся сумма кредита. В результате в 2009 г. в российском банковском секторе сформировалась значительная по масштабам скрытая система просроченных кредитов.

С февраля 2009 г. появились банки-лидеры по наращиванию резервов: речь идет, в первую очередь, об Альфа-банке и МДМ-банке. Объясняется это тем, что менеджмент и (или) собственники этих коммерческих банков адекватно понимают риски и опережающими темпами создают резервы под возможные потери. Вслед за лидерами в большинстве системообразующих кредитных организаций данная ситуация начинает дублироваться, что не может не сказаться на объемах ликвидных средств в банковской системе.

По результатам опроса руководителей промышленных организаций относительно их способности выполнять свои обязательства перед банками по взятым ранее кредитам, положительно ответили 26 % компаний в строительстве и 85 % - в металлургии (рис. 4). При таком финансовом поведении заемщиков проблема кризиса ликвидности для кредитных организаций может только усугубляться.

Если оценить потенциальные потери российского банковского сектора в результате финансового кризиса, то, по оценкам "Ренессанс Капитала" и ОАО "Сбербанка", в 2009 г. 30 системообразующих банков испытывают потребности в рекапитализации пассивов под 30 % проблемных кредитов о объемах 2,6 трлн. руб. и 2,7 трлн. руб., соответственно. В таких условиях российские кредитные организации не в состоянии самостоятельно найти на рынке необходимые для рекапитализации ресурсы.

На фоне кредитного сжатия ухудшение финансового положения заемщиков актуализировало проблему "плохих долгов", доля которых, по нормам международной практики, не должна превышать 10 % от кредитного портфеля. Что касается российской банковской системы, то оценки "плохих долгов" в сопоставлении с потребностями банков в рекапитализации существенно

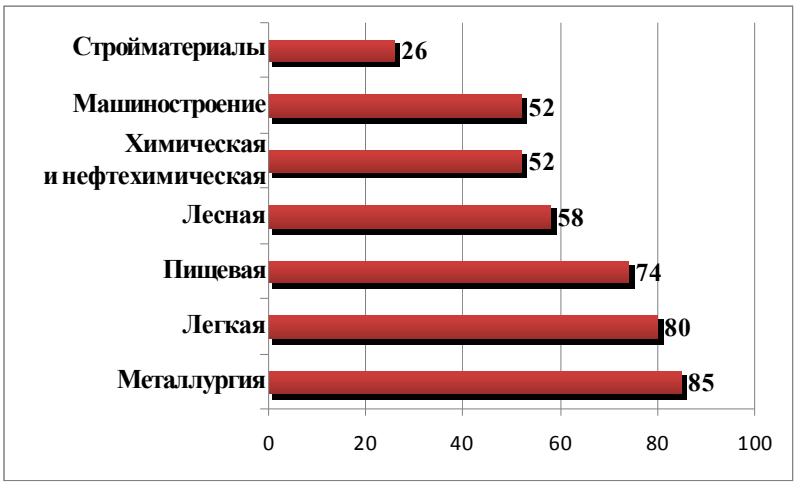


Рис. 4. **Доля российских предприятий, способных расплачиваться по кредитам (отраслевой разрез, мнение предприятий, %)**

Источник. Составлено по данным Банка России.

различаются: от 81 до 202 млрд. руб. для 10 % проблемных банков и от 2588 до 2691 млрд. руб. для 30 %, соответственно, по данным "Ренессанс Капитала" и Сбербанка. Представляется, что реальный объем "проблемных" активов кредитных организаций может оказаться существенно выше, чем величина в 10 %, в связи с особенностями российских стандартов учета.

В условиях глобального финансового кризиса проблема нехватки ликвидных средств стала универсальной для национальных экономических систем стран мира. Не случайно усилия национальных правительств базировались, прежде всего, на единодушной оценке первостепенной значимости кризиса ликвидности и доверия инвесторов к кредиторам и государству и приоритетности формирования антикризисных мер в контексте рекапитализации банковского сектора и восстановления доверия к институтам и рынкам.

По странам Европы модели рекапитализации сводятся к следующему[6]. В Германии в конце 2008 г. объем государственных гарантий по долгам финансовых институтов определен в 400 млрд. евро, а дополнительные 20 млрд. евро были зарезервированы, в том числе и для гарантий по страхованию депозитов частных лиц. В Великобритании сумма гарантий для банков, участвующих в схеме рекапитализации, определена в 250 млрд. ф. ст. При этом банки могут получить гарантии правительства по любым необеспеченным долгам сроком погашения до 3 лет. Франция предусмотрела 350 млрд. евро на гарантии по межбанковскому кредитованию. Австрийское правительство на эти же цели выделило 75 млрд. евро. Анализ механизмов выделения и использования средств зарубежными странами позволяет сделать однозначный вывод о том, что основным механизмом в борьбе с финансовым кризисом за рубежом являются обеспечение, гарантии, страхование.

Важное значение в системе антикризисных мер национальных правительств имеет организация контроля за выполнением антикризисных мероприятий и расходованием выделенных для борьбы с кризисом ресурсов.

Американская программа TARP (*Troubled Asset Relief Program*) прямо говорит о том, что казначейство не может выступать единоличным арбитром при распределении средств фонда. Учреждается Совет по контролю за использованием средств фонда, который совместно с Генеральным инспектором должен предупредить хищения, мошенничество и злоупотребления средствами фонда. В Германии также было принято решение о том, что Бундестаг сформирует Комитет по Фонду стабилизации финансового рынка в составе 9 членов из Бюджетного комитета. На заседаниях данного Комитета будут заслушиваться члены комитета управления Фонда.

В России же оценки кризиса были иные, в результате различалась и направленность действий. Вместо антикризисных мер западного образца, связанных со ***страхованием и гарантированием, а следовательно, логичным в этом случае*** резервированием значительных финансовых ресурсов для их обеспечения, ***российские монетарные власти*** предпочли "накачивание" колоссальных ресурсов в национальную экономику. Исключением из этой практики являлась мера по повышению до 700 тыс. руб. сумм частных банковских вкладов, возврат которых в полном объеме гарантируется государством (Агентством по страхованию вкладов - АСВ). Однако это связано с тем, что накопленный капитал Агентства позволил повысить планку страхового возмещения. К тому же, как известно, с принятием федерального закона от 27 октября 2008 г. □ 175-ФЗ "О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года" АСВ получило дополнительные полномочия по осуществлению мер в целях предупреждения банкротства банков. Для этих целей государство предоставило АСВ 200 млрд. руб.

Что касается вопросов контроля, то российские власти полагали, что действующих контрольных механизмов вполне достаточно для эффективного финансового контроля за расходованием антикризисных средств. Об этом свидетельствует тот факт, что созданный в октябре 2008 г. Совет при Президенте по развитию финансового рынка РФ является совещательным органом и не может выполнять какие-либо контрольные функции. Не меняет кардинально эту ситуацию и создание института специально уполномоченных Банка России, призванных контролировать выделенные банкам финансовые ресурсы.

Сгруппируем выделенные различными странами ресурсы по направлениям использования средств (см. таблицу). В целом, ведущие страны мира только в 2008 г. израсходовали 9,2 трлн. долл. на реализацию антикризисных мероприятий в своих странах. Если добавить выделяемые на эти же цели средства международных организаций, то получится 9,4 трлн. долл., что составляет 15,2 % мирового ВВП.

В основном своем объеме страны мира выделяли ресурсы на предоставление госгарантий - 52 %. Это минимальная оценка, так как ряд стран предусмотрели гарантии в полном объеме, без указания точной требуемой суммы.

Направления использования средств, выделяемых на борьбу с финансовым кризисом национальными правительствами

Страна	Госгарантии		Капитализация		Покупка активов		Другое		Итого, млрд. долл.
	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	млрд. долл.	% к итогу	
Россия	0	0	185	84	11	5	25	11	222
Великобритания	393	39	79	8	0	0	549	54	1020
США	1759	50	714	20	663	19	394	11	3539
Франция	0	0	53	11	0	0	411	89	454
Германия	539	60	177	20	0	0	175	20	893
Япония	303	53	0	0	0	0	273	47	576
Китай	0	0	0	0	0	0	570	100	570

Источник. Составлено автором по ФБК, пресс-релизам правительственных сайтов, национальным нормативным актам и материалам IMF, Financial Stability Report (Bank of England).

В России в 2008 г. на госгарантии было 0 % всего объема выделенных средств. А вот на капитализацию (прежде всего, банков) российское правительство выделило 84 % средств, что значительно превышает долю средств, выделяемых на эти цели в среднем по странам мира, - 15 %.

Следует отметить то, что объединяет российские и зарубежные меры по преодолению кризиса, - и те и другие практически не содержат положения об ответственности органов - финансовых регуляторов[7]. А между тем именно международные и национальные финансовые организации несут свою долю ответственности за разразившийся мировой финансовый кризис, поскольку именно они не смогли оценить опасности глобальной перекапитализации фондовых рынков - фундаментальной причины мирового финансового кризиса.

[1] *Киндлбергер Ч., Алибер Р.* Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб., 2010.

[2] *Bunde A., Kantelhardt J.* Diffusion and Conduction in Percolation // Diffusion in Condensed Matters. Berlin/Heidelberg, 2005.

[3] Кредиты, депозиты и прочие привлеченные на межбанковском рынке средства (включая драгоценные металлы).

[4] Включая депозитные сертификаты (ранее отражались в показателе “Выпущенные долговые обязательства”), а также прочие привлеченные средства юридических лиц.

[5] На 1 мая просроченная задолженность по банковской системе без учета Сбербанка составила 4 % общей задолженности.

[6] См.: What went wrong with economics And how the discipline should change to avoid the mistakes of the past // The Economist. 2009. July 18th-24th.

[7] См.: IMF. Finance&Development. June 2008. P. 24-31.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Особенности минимизации рисков коммерческих банков в условиях нестабильности финансово-экономической системы

© 2011 Р.В. Иванов
Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты Российской Федерации
E-mail: a.i.ashmarin@mail.ru

Внешние и внутренние факторы оказывают влияние на кредитный риск. Внешние факторы связаны с состоянием экономической среды, а внутренние факторы вызваны ошибками в деятельности банка. Внутренняя политика банка является основой управления кредитным риском. Нестабильность финансово-экономической системы увеличивает кредитный риск коммерческого банка.

Ключевые слова: кредитный риск, внешние факторы, рычаги управления, нестабильность финансово-экономической системы.

Коммерческий банк в качестве связующего звена хозяйствующих субъектов в экономической системе имеет задачу оптимизации доходов при условии неопределенности рисков, основным из которых является кредитный риск.

Кредитный риск связан с вероятностью потерь, возникающих при условии неблагоприятного изменения структуры денежных потоков кредитного института, что является следствием неисполнения субъектами банковских отношений обязательств перед банком. К данным рискам относятся риски, связанные с прямым кредитованием заемщиков и оказанием им услуг кредитного плана, а также риски нарушения условий расчетов по сделкам, которые заключаются кредитным институтом на рынке.

Применение единой техники минимизации риска способствует делению кредитного риска на портфельный и оптимизационный. Внутренний риск и риск концентрации являются, в свою очередь, составляющими портфельного риска. Финансовое положение конкретного заемщика определяет уровень внутреннего риска. Однотипность ссуд (доля в портфеле банка) оказывает влияние на уровень риска концентрации. Организация банковского кредитования, методика оценки качества кредита и система анализа являются основными элементами операционного риска.

Факторами, повышающими кредитный риск, являются следующие[1]:

- значительный размер сумм, выданных узкому кругу заемщиков или отраслей;
- большой удельный вес кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные финансовые трудности;
- уровень концентрации деятельности кредитного института в новых, неосвоенных сферах;
- осуществление частых или значительных изменений в политике банка по предоставлению кредитов, формированию портфеля ценных бумаг;
- увеличение удельного веса новых клиентов, по которым не предоставлена полная информация;
- либеральная кредитная политика;
- неспособность получить соответствующее обеспечение для кредита;
- значительные суммы, выданные заемщикам, взаимосвязанным между собой;
- нестабильность экономической и политической ситуации.

Внешние и внутренние факторы оказывают влияние на кредитный риск. При этом внешние факторы связаны с состоянием экономической среды, а внутренние факторы вызваны ошибками в деятельности банка. Следует отметить ограниченность управления внешними факторами, хотя предотвращение крупных потерь и смягчение их влияния на деятельность кредитного института возможны в результате своевременности действий банка. Внутренняя политика банка является основой управления кредитным риском.

В условиях функционирования на финансовом рынке коммерческим банком осуществляется выбор стратегии между безрисковой, стратегией повышенного риска, а также стратегией оптимального риска. Безрисковая стратегия связана с отказом от рисковых действий. Повышенный риск предполагает деятельность банка до тех пор, пока невозврат кредитов не приведет к банкротству либо существенным потерям. При использовании оптимальной стратегии предварительно проводится оценка степени риска.

При условии невозможности нейтрализовать рисковые факторы полностью основной задачей

банка становится ограничение уровня негативного влияния риска на деятельность коммерческого института.

Сотрудники подразделений банка ограничивают уровень потерь на допустимом для кредитного института уровне, таким образом, сводят к нулю микроэкономический компонент риска.

Блок-схема осуществления управления кредитным риском представлена на рисунке [2].

Информация о параметрах конъюнктуры финансового рынка определяет управляющие воздействия, позволяющие корректировать ход реализации договора.

Снижение кредитного риска, таким образом, происходит в итоге управления при условии учета полученных результатов и изменившихся внешних условий, под которыми понимаются параметры конъюнктуры финансового, а также отраслевого рынков.

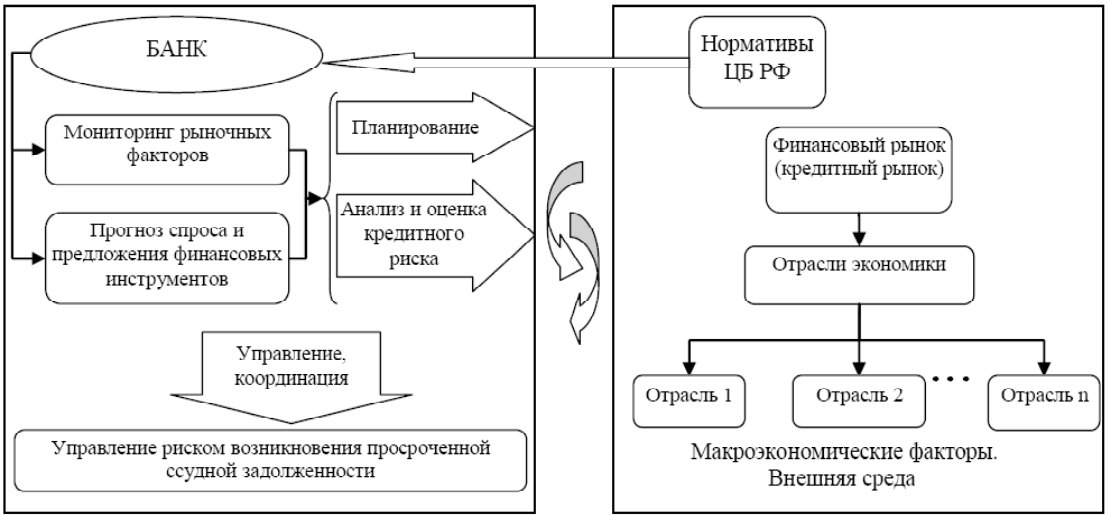


Рис. **Блок-схема осуществления управления кредитным риском**

Действия, предпринимаемые участниками управления кредитным риском, а также состояние внешней среды оказывают влияние на реализацию договорных отношений.

Результат зависит от конъюнктуры кредитного рынка и уровня управления, которое осуществляется банком посредством выбранного механизма формирования и управления кредитным договором.

Процентные ставки, кредитные ресурсы, их структура и объем, срок погашения выступают в качестве управляющих воздействий, оказывающих влияние на уровень кредитного риска.

Все этапы и фазы кредитного договора проходят на базе реализации основных функций управления (планирования, организации, оценки и контроля). Одной из основных задач управления кредитным договором выступает планирование финансовых потоков, она решается до начала реализации. Также одной из основных является задача непосредственного управления, когда в результате реализации договорных отношений происходит осуществление управляющих воздействий.

Этап формирования кредитного договора связан с определением менеджером банка будущих плановых значений результатов договора, являющихся желаемыми будущими значениями совокупности параметров договора.

При условии ограничений, накладываемых на значения управляющих параметров, а также при условии задания критерия эффективности управления основной задачей управлений кредитным договором является определение допустимых значений управляющих воздействий с учетом риска, к которым относятся процентные ставки, объема размещаемых ресурсов, сроков погашения. Таким образом, задаются оптимальные плановые значения параметров управления кредитным риском.

Сформулированная задача управления кредитным риском означает то, что планирование, осуществляемое до начала реализации кредитного договора, является частным случаем одной и той же задачи управления, отличающейся лишь исходной информацией, которая имеется на момент принятия решений относительно выбора управляющих воздействий.

Автор считает, что можно сделать следующие выводы, рассматривая задачи планирования и управления кредитным риском при условии снижения просроченной ссудной задолженности[3].

Во-первых, необходимо установить эквивалентность задач планирования и управления финансовыми договорами. При этом началу реализации проекта должно предшествовать определение плановых значений параметров догово-

ра. При условии отклонений фактических значений параметров от плановых решается плановая задача заново.

Во-вторых, техника решения останется без изменений, изменятся лишь начальные условия и параметры финансовых потоков, скорректированные с учетом поступившей информации. Таким образом, оптимизация параметров договора происходит в процессе реализации кредитного договора в качестве задачи управления, наряду с учетом имеющейся информации.

Необходимо сформулировать принципы системной оценки рисков коммерческого банка, позволяющие более полно отобразить фактическое финансовое положение банка, что ведет к построению эффективной системы мониторинга и прогнозирования банковских рисков в условиях нестабильности финансово-экономической системы.

Указанная концепция базируется на концептуальных принципах, учет которых в рамках финансово-рискового анализа имеет эффект. Среди данных принципов следует выделить две категории: принципы, связанные с учетом оптимизационных трансформаций отчетности банка, и принципы, связанные с учетом совокупной рисковой компоненты внешней среды через призму анализа компоненты банковской стабильности региона.

Первым принципом следует выделить принцип учета оптимизационных трансформаций отчетности банка.

Под оптимизационной трансформацией отчетности банка понимается умышленная либо ненамеренная модификация данных финансовой отчетности банка, которая приводит к изменению воспринимаемой информации, отражаемой в финансовой отчетности, следствием чего может быть искажение апперцепции финансовой информации со стороны внутренних или внешних пользователей. Экономическая стабильность банка должна быть не только отчетной, но и фактической, с учетом оптимизационных трансформаций отчетности банка.

Важно учитывать тенденцию неотражения для широкой общественности (ненадзорных органов) части важных счетов и форм отчетности в бухгалтерской отчетности банка, в результате чего часть банков отражает часть счетов в своей отчетности, а другая часть банков, в основном небольшие региональные банки, не отражают данных счетов.

Отчетность банка должна быть полной даже в ущерб некоторой доли коммерческой тайны, поскольку это соответствует принципу гласности в экономике и открытости рыночных сделок. Особенно это касается следующих форм отчетности: код 0409501 “Сведения о межбанковских кредитах и депозитах”, код 0409157 “Сведения о крупных кредиторах (вкладчиках) кредитной организации” (хотя бы в неперсонализированном характере, т.е. без указания сведений о конкретных лицах - только их количестве и суммах), код 0409125 “Сведения об активах и пассивах по срокам востребования и погашения” - и прочих форм отчетности, установленных нормативным актом Банка России[4].

Следует публиковать отчетность банка по МСФО со всеми приложениями в полном объеме, а также с аудиторским заключением относительно мнения о достоверности отчетности кредитной организации.

Вторым принципом следует выделить принцип учета средств в слепом пятне. Слепое пятно характеризует состояние методологии финансовой отчетности банка, при котором особое внимание уделяется активам и пассивам со сроками менее 1 мес. и более 12 мес., при этом недостаточное внимание уделяется сроку от 1 до 12 мес. распределения активов и пассивов, что также существеннейшим образом влияет на оценку рисков и финансового состояния банков. Потому полагается целесообразным для анализа сумм и качества средств в слепом пятне и определения рисков применять методы учета с помесячным или более частым срезом.

Третьим принципом выступает учет резерва увеличения финансовой стабильности регионального кризисного (рискового) банка, под которым понимается сумма средств, оцениваемых банком по справедливой стоимости, которая одновременно является максимумом суммы средств положительных разниц оптимизационных трансформаций отчетности банка.

Четвертый принцип - принцип нацеленности эффективной системы анализа рисков существования регионального коммерческого банка на создание банковской безопасности России. Фактическое состояние отечественного банковского рынка создало новую реалию в условиях экономической нестабильности, которая названа в исследовании “Банковская безопасность России”. Под данным термином понимается достижение в экономике состояния хорошего и удовлетворительного положения фактического финансового состояния региональных и прочих коммерческих банков за вычетом сумм оптимизационных трансформаций отчетности банка в рамках удовлетворения условий совокупной логистической регрессии, характеризующей стабильность каждого отдельного элемента банковской системы в целом[5].

Пятым принципом является принцип максимизации прозрачности отчетности банка. Потому полагается возможным оценивать прозрачность сведений о банке по описанной в исследовании модели. Данная модель предусматривает использование категорий прозрачности представляемых в банк сведений. Высшая категория прозрачности сведений о банке предполагает: свободный доступ к ОСО всех форм в полном объеме, включая ежемесячную и ежеквартальную отчетность; доступ к дополнительным сведениям о банке; публикацию отчетности по МСФО для широкой аудитории в полном объеме, включая приложения в полном объеме; публикацию годовой отчетности в полном объеме; раскрытие сведений о финансовых коэффициентах и оптимизационных трансформациях; использование дополнительных форм отчетности.

Наименьшая категория прозрачности присуждается банку, который публикует для общественности только годовую отчетность, пересылая всю прочую отчетность напрямую в ЦБ РФ и закрывая значительную часть сведений об оптимизационных трансформациях в отчетности по МСФО. Все остальные банки следует выделить в среднюю группу, т.е. это все банки, которые предоставляют годовую отчетность, в ЦБ РФ шлют отчетность с полным использованием оптимизационных трансформаций без раскрытия информации о них, а также не разрешают ЦБ РФ и органам государственной статистики, а также прессе и заинтересованной аудитории получать и использовать любые сведения о банке.

Соблюдение данных принципов при анализе риска банковской деятельности позволит минимизировать риск деятельности коммерческого банка.

---

[1] *Едронова В.Н., Хасянова С.Ю.* Зарубежные и отечественные подходы к определению кредитоспособности заемщика// Финансы и кредит. 2002. □ 10. С. 7.

[2] *Жованников В.Н.* Менеджмент кредитных рисков: теоретические аспекты и практические решения // Финансы и кредит. 2003. □ 10. С. 18.

[3] *Поморина М.А.* О некоторых подходах к управлению банковской ликвидностью // Банковское дело. 2001. □ 9. С. 17.

[4] Результаты реструктуризации и общая оценка текущей ситуации в банковской системе: выступление директора Департамента пруденциального банковского надзора Банка России А.Ю. Симановского // Вестн. Ассоциации российских банков. 2001. □ 13. С. 35.

[5] *Романов М.Н.* Основные подходы к оценке кредитного риска банков РФ // Банковское дело. 2000. □ 7. С. 18.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Анализ применения требований Банка России для оценки качества кредитного портфеля

© 2011 Е.В. Корчагина
Самарский государственный экономический университет
E-mail: korchaginaev@mail.ru

В статье анализируется нормативная база Банка России в области управления кредитным портфелем, предлагается определение качества кредитного портфеля. Проводится оценка пригодности обязательных нормативов, устанавливаемых Банком России, а также иных норм и требований для выявления качества кредитного портфеля. Предлагаются направления совершенствования нормативной базы в целях повышения качества кредитного портфеля.

Ключевые слова: кредитный портфель, качество кредитного портфеля, обязательные нормативы Банка России, обязательные формы отчетности.

Начиная анализ эффективности оценки качества кредитного портфеля коммерческих банков, необходимо отметить, что кредитование служит основным видом банковских операций, что подтверждается статистическими данными Банка России. Доля выданных банками кредитов в структуре активов является доминирующей и на 1 января 2011 г. составляла 65,5 %. За последние 10 лет развития банковской системы России совокупные активы банков возросли более чем в 13 раз, тогда как величина предоставленных кредитов показала рост в 21,8 раза[1]. Таким образом, рост банковской системы был обеспечен, в первую очередь, бурным развитием кредитования.

Доминирующая роль кредитов в структуре активов банковской системы России, а также сложившиеся в 2008-2010 гг. тенденции в экономике страны в целом и в банковской системе в частности выводят на первый план задачу оценки качества ссудной задолженности банков. Регулятором банковской деятельности выступает Центральный банк РФ, ввиду этого его позиция и разрабатываемые им нормативные акты в области управления кредитным портфелем банков являются чрезвычайно важными. В этой связи целью данной работы выступает анализ эффективности применения действующих нормативов и требований Банка России в области оценки качества ссуд и кредитного портфеля в целом. В структуре кредитов преобладают кредиты, предоставленные организациям нефинансового сектора экономики, что подтверждается данными банковской статистики. По состоянию на 1 января 2011 г. доля кредитов, предоставленных предприятиям нефинансового сектора экономики, составила 67 %. Ввиду этого основное внимание в данной работе будет уделено ссудам корпоративным клиентам банков и корпоративному кредитному портфелю.

Проведенный анализ нормативной базы Банка России показал отсутствие в нормативных документах определения кредитного портфеля. Положение Банка России □ 254-П дает содержание понятия ссуд методом перечисления, относя к их числу не только собственно выданные кредиты, но и ряд прочих требований кредитного характера, в числе которых лизинг, факторинг, учтенные векселя, суммы, уплаченные бенефициарам по банковским гарантиями, но не взысканные с принципала, и т.п.[2] Такое объединение объясняется сущностным сходством вышеназванных категорий, связанных с возвратным движением стоимости, однако не дает понимания сущности кредитного портфеля.

Важно отметить, что термин “портфель” применяется лишь в отношении небольших ссуд, которые предоставляются заемщикам на стандартных условиях и каждая из которых незначительна по величине. В нормативных документах ЦБ РФ отмечено, что ссуды, предоставляемые корпоративным клиентам, должны рассматриваться банками на индивидуальной основе. Таким образом, портфельный подход к корпоративным кредитам Банком России не применяется, в отличие от требований и подходов, закрепленных Базельским комитетом[3].

В нормативных документах Банка России понятие качества кредитного портфеля употребляется неоднократно. Однако определения термина “качество кредитного портфеля”, перечня признаков портфеля, который можно назвать качественным, не обнаружено. Отсутствие определения самого понятия качества кредитного портфеля и тех характеристик, по которым можно было бы признать портфель качественным, затрудняет разработку нормативных мер, направленных на повышение качества кредитного портфеля.

Свойствами кредитного портфеля выступают кредитный риск, доходность и ликвидность. Им соответствуют критерии оценки - степень кредитного риска, уровень доходности, уровень ликвидности, которые являются основными параметрами в управлении кредитным портфелем, а их соотношение показывает качество кредитного портфеля и эффективность кредитной деятельности банка в целом. По нашему мнению, качество кредитного портфеля можно определить как свойство кредитного портфеля, обусловливающее его способность обеспечивать выполнение банком поставленных тактических и стратегических целей.

В ракурсе данного определения качества кредитного портфеля проанализируем действующие требования и нормативы Банка России с точки зрения их применимости для оценки качества кредитного портфеля.

Одним из наиболее важных факторов, влияющих на возникновение рисков, присущих кредитному портфелю, является его концентрация. Поэтому Центральный банк устанавливает ряд обязательных нормативов, направленных на снижение рисков концентрации[4].

Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков определяет максимальное отношение совокупной суммы кредитных требований банка к заемщику (группе связанных заемщиков), скорректированных на величину сформированного по ним резерва на возможные потери по ссудам, к капиталу банка.

Норматив максимального размера крупных кредитных рисков ограничивает совокупную величину крупных кредитных рисков банка, к которым относятся суммы кредитов, гарантий и поручительств в пользу одного клиента, превышающие 5 % собственного капитала банка, по отношению к капиталу банка.

Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам), и норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка регулируют совокупный кредитный риск банка в отношении аффилированных лиц банка, способных оказывать влияние на принимаемые органами банка решения.

Таким образом, Банк России посредством установления обязательных нормативов регулирует риски концентрации кредитного портфеля банков и способствует диверсификации портфеля в разрезе по заемщикам - наиболее сложном направлении диверсификации. Однако все остальные критерии, на основе которых возможна классификация кредитного портфеля и его диверсификация, лежат в плоскости управления банком и в компетенции руководства и соответствующих уполномоченных органов управления банка. Конкретных нормативов или рекомендуемых параметров в сфере диверсификации портфелей в отраслевом, региональном и других разрезах не установлено.

Считаем возможным разработку Банком России мер, направленных на повышение заинтересованности банков в необходимости учитывать факторы отраслевой и региональной диверсификации кредитного портфеля. Так, на наш взгляд, если кредитный портфель банка характеризуется высоким уровнем отраслевой и региональной диверсификации, возможно установление пониженного допустимого значения норматива Н1 достаточности капитала.

Важно сказать о том, что рассмотренные выше нормативы рассчитываются по сходному алгоритму расчетов: сумма задолженности заемщиков относится к величине собственного капитала банка. Таким образом, при расчете указанных нормативов не учитывается кредитоспособность отдельных заемщиков. То есть указанные нормативы регулируют лишь риск концентрации, не учитывая при этом риска дефолта (неисполнения обязательств) заемщика.

Обязательным нормативом, учитывающим уровень риска отдельных активов, является норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1), регулирующий риск несостоятельности банка и определяющий требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного, операционного и рыночного рисков. Норматив Н1 определяется как отношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска. Для расчета норматива активы банка делятся на пять групп. При этом в первые четыре группы с минимальными рисковыми коэффициентами попали максимально безрисковые активы, а наибольшая часть кредитных портфелей коммерческих банков - кредиты юридическим и физическим лицам - объединены в пятой группе активов. Таким образом, отсутствуют различия между заемщиками разных типов, с разным уровнем кредитоспособности и т.п. В результате данный норматив также не отражает качества кредитного портфеля банка.

Обязательные нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности регулируют соотношение активов и пассивов банка по срокам погашения, при этом активы банка рассматриваются в совокупности, без выделения в их составе кредитов. То есть нормативы ликвидности также не дают оценки ликвидности кредитного портфеля.

Проанализированные обязательные нормативы связаны с ограничением кредитного риска портфеля и риска ликвидности активов банка в целом, без анализа доходности портфеля. Таким образом, дан-

ные нормативы могут быть использованы для оценки качества кредитного портфеля лишь косвенно.

Сужая рассмотрение портфеля кредитов до сегмента корпоративных кредитов, необходимо отметить, что ЦБ РФ выделяет понятие категории качества отдельной ссуды в целях расчета резервов на возможные потери по ссудам и приравненной к ней задолженности. Классификация осуществляется по пяти группам в зависимости от сочетания двух факторов: финансового положения заемщика и качества обслуживания им долга.

На наш взгляд, критерии финансового состояния заемщика и качества обслуживаниям им долга не позволяют в полной мере оценить качество выданной ссуды и качество кредитного портфеля в целом, как оно определено выше.

Банк России выделяет критерии, влияющие на ухудшение качества ссуды: существенный рост обязательств заемщика по отношению к его капиталу; снижение прибыли и рентабельности; ухудшение ликвидности заемщика; экстенсивный рост организации-заемщика; высокая текучесть кадров; вовлеченность заемщика в рискованные проекты; негативные изменения в отрасли, к которой относится заемщик; несвоевременное и неполное представление финансовой информации, стремление избежать контакта с представителями кредитной организации; частая смена руководства организации-заемщика; реорганизация организации-заемщика[5]. Приводятся признаки ухудшения работы кредитной организации в направлении взыскания проблемных и безнадежных ссуд: увеличение объема ссуд, предоставленных с нарушениями кредитной политики (в том числе политики в отношении обеспечения по ссудам); наличие в ссудном портфеле проблемных и безнадежных ссуд, не имеющих видимых признаков улучшения; увеличение доли проблемных и безнадежных ссуд; несвоевременный, не соответствующий установленным нормам или не учитывающий всей совокупности факторов пересмотр качества выданных ссуд или выявление проблем на поздних стадиях; высокая концентрация кредитного риска (значительное увеличение объема ссуд, предоставленных отдельному заемщику, группе связанных заемщиков, заемщикам, принадлежащим к одним и тем же отраслям либо географическим регионам, или заемщикам, уязвимым к одним и тем же экономическим факторам); принятая в кредитной организации практика, когда вознаграждение работников кредитного подразделения зависит от объема предоставленных ссуд без учета их качества; резкий рост доходности ссудного портфеля[6]. Однако все приведенные критерии охватывают лишь рисковую составляющую качества ссуды и портфеля без анализа ликвидности и доходности.

Исходя из определения качества как единства свойств рискованности, ликвидности и доходности, считаем необходимым скорректировать критерии оценки качества отдельной ссуды и кредитного портфеля в целом.

Банком России регламентируются формы обязательной отчетности кредитных организаций, которые в том числе содержат информацию о качестве кредитного портфеля. Перечень форм обязательной отчетности кредитных организаций регламентирован Указанием □ 2332-У от 12 ноября 2009 г[7].

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и дают общее представление о динамике ссудных операций банка и их доходности, а также о доле кредитных операций в общей величине банковских активов.

Ряд других форм дает более детальное представление о структуре кредитного портфеля ссуд, выданных юридическим лицам.

Форма 0409115 “Информация о качестве активов кредитной организации” представляет разбивку ссуд, выданных юридическим лицам, по категориям качества, определенным на основе Положения □ 254-П, а также величину сформированного по ним резерва на возможные потери по ссудам. Однако узость подхода в определении качества ссуд не дает возможности рассматривать данную форму как сводную оценку качества кредитного портфеля.

Форма 0409118 “Данные о концентрации кредитного риска” содержит информацию о ссудах, в отношении которых у банка возникает норматив максимального риска на одного заемщика или группу взаимосвязанных заемщиков. Форма 0409117 “Данные о крупных ссудах” представляет информацию о тридцати наиболее крупных ссудах, выданных кредитной организацией. Две указанные формы отчетности дают возможность оценить риски концентрации кредитного портфеля в разрезе крупных заемщиков. При этом форма 0409117 является более развернутой и дает информацию о процентных ставках по крупным ссудам, о сроках их погашения, наличии и количестве реструктуризаций, стоимости и качестве обеспечения, а также о величине сформированного резерва на возможные потери по ссудам.

Дополненная данными о чистой доходности ссуды и ее доле в совокупном кредитном портфеле и доходах, формируемых этим портфелем, такая форма отчетности могла бы быть более приближена к целям оценки качества кредитного портфеля.

Форма отчетности 0409125 “Сведения об активах и пассивах по срокам востребования и погашения” дает информацию о сроках погашения ссудной задолженности. Однако предложенные сроки выбраны, на наш взгляд, не совсем удачно, имеет

место чрезмерная детализация ссуд с короткими сроками, оставшимися до погашения, и отсутствие деталей по долгосрочным ссудам. При этом данная форма не подразумевает детализации ссудной задолженности по видам заемщиков, категориям качества, видам экономической деятельности и пр.

Форма 0409128 "Данные о средневзвешенных процентных ставках по средствам, предоставленным кредитной организацией" выделяет ссуды, предоставленные нефинансовым организациям, и дает информацию о средневзвешенных процентных ставках в зависимости от сроков погашения.

Форма 0409302 "Сведения о размещенных и привлеченных средствах" дает очень подробную информацию о структуре ссуд, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, в разрезе видов экономической деятельности, что позволяет оценить риски отраслевой концентрации кредитного портфеля. Информация предоставляется в абсолютных величинах за период и по состоянию на отчетную дату, что дает возможность оценить кредитный портфель в динамическом и статическом разрезах.

Анализ обязательных форм отчетности, разработанных Центральным банком РФ, показал, что в данных формах содержатся достаточно удобные группировки и виды анализа, которые могли бы быть использованы при оценке качества кредитного портфеля. Однако они весьма разрознены и зачастую неинформативны в том виде, в котором они существуют на текущий момент. Модификация и объединение данных форм, различных критериев в группировке ссуд позволили бы данным формам отчетности быть более информативными, что даст возможность использовать их в управленческих целях для повышения качества кредитного портфеля.

Подводя итог настоящей работе, следует отметить необходимость разработки и внесения в нормативные документы Банка России определений следующих основополагающих понятий: кредитный портфель, корпоративный кредитный портфель, качество кредитного портфеля, а также критериев классификации ссуд на портфели корпоративных, розничных ссуд и ссуд предприятиям малого и среднего бизнеса.

Выгодно отличает позицию Банка России от требований Базельского комитета наличие обязательных нормативов, ограничивающих концентрацию кредитного портфеля банков в разрезе по заемщикам, в том числе наиболее рискованным их группам. Не менее важным является направление диверсификации кредитного портфеля банка в отраслевом и региональном разрезе. Предлагаем ввести меры, направленные на стимулирование банков к усилению диверсификации кредитных портфелей в данном направлении. К числу таких мер можно отнести различные льготы при расчете норматива достаточности капитала Н1. В целях усиления роли ЦБ РФ в области повышения качества кредитного портфеля в целом и отдельных ссуд в том числе считаем необходимым и важным существенное расширение критериев оценки качества ссуды. В рамках работы по данному вопросу полагаем возможным двигаться в направлении сближения с подходами Базельского комитета, в соответствии с которыми в число оценок принимаются характеристики не только заемщика, но и кредитного продукта, т.е. вида кредитного продукта, его срока, иных специфических особенностей. Следующим важным шагом в направлении усиления роли ЦБ РФ в управлении кредитным портфелем банков является совершенствование форм обязательной отчетности банков в целях повышения их информативности и расширения возможностей использования в управленческих целях оценки качества разных типов кредитных портфелей.

---

[1] Бюллетень банковской статистики, 2000. □ 2. С. 70, 82; 2001. □ 2. С. 70, 82; 2001. □ 4. С. 69, 81; 2002. □ 2. С. 69, 82; 2003. □ 2. С. 62, 74; 2003. □ 12. С. 76, 88; 2004. □ 2. С. 80, 92; 2005. □ 2. С. 89, 101; 2006. □ 2. С. 89, 101; 2007. □ 2. С. 90, 102-103; 2008. □ 2. С. 95, 107-108, 2009. □ 2. С. 99, 112-113; 2010. □ 2. С. 107, 120-121; 2010. □ 3. С. 107, 118-119; 2011. □1. С. 111, 123-124; 2011. □ 2. С. 111, 123-124; 2011. □ 4. С. 111, 123-124.

[2] О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Центрального банка Рос. Федерации от 26 марта 2004 г. □ 254-П: [в ред. Указания ЦБ РФ □ 2323-У от 3 нояб. 2009 г.].

[3] Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: Уточненные рамочные подходы. Базель, Швейцария, 2004.

[4] Об обязательных нормативах банков: инструкция Центрального банка Рос. Федерации от 16 янв. 2004 г. □ 110-И: [в ред. Указания ЦБ РФ □ 2324-У от 3 нояб. 2009 г.].

[5] По проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале): метод. рекомендации Центрального банка Рос. Федерации доведены Письмом Банка России от 23 марта 2007 г. □ 26-Т.

[6] Там же.

[7] О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации: указание Центрального банка Рос. Федерации от 12 нояб. 2009 г. □ 2332-У.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Бухгалтерский учет, статистика

Управление финансовыми ресурсами производственных предприятий

© 2011 В.В. Терешина
Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола
E-mail: Dimasava2007@rambler.ru; vlada0108@mail.ru

В статье рассматриваются основные методические подходы к управлению финансами производственных предприятий. Приводятся некоторые мероприятия для оптимального управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: финансы, эффективность, производственные предприятия.

Кризисная экономика существенно изменила место и роль финансов и стратегии финансирования в хозяйственном механизме управления предприятием. Усилилась их стимулирующая роль в повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности. В то же время значительно повысилась ответственность финансовых работников предприятий за качество принятых плановых решений. Увеличился риск при формировании стратегии развития предприятия: работать прибыльно или стать банкротом. Поэтому эффективность использования финансовых ресурсов стала главным критерием при выработке стратегии и тактики ведения хозяйственной деятельности, отборе тех или иных инновационных мероприятий, принятии инвестиционных решений[1].

В процессе перехода к посткризисным условиям хозяйствования многие производственные предприятия были не в состоянии анализировать результаты своей деятельности из-за отсутствия заинтересованности у самих производителей, неполной кадровой обеспеченности и неадаптированности методик управления финансовой деятельностью организаций к российским реалиям. Среднестатическое производственное предприятие столкнулось со всеми трудностями в проведении финансовой политики. На протяжении длительного периода предприятия не имели ни желания, ни возможностей для проведения политики управления финансовыми ресурсами. Несмотря на это, для оптимального управления финансами необходимо осуществлять следующие мероприятия в области управления финансовыми ресурсами:

1) составление и предоставление в установленные сроки кредитных заявок и кассовых планов в учреждения банков, участие в их рассмотрении;

2) составление заявок и заключение договоров, оформление коммерческих и платежных документов, контроль за исполнением обязательств, предъявление претензий;

3) составление плана распределения балансовой прибыли и формирования амортизационных отчислений;

4) составление кассовых планов по поступлению и расходованию средств, оформление кассовых операций и контроль за средствами в кассе;

5) составление плана финансирования капитального ремонта основных фондов;

6) обеспечение платежей в бюджет; уплата процентов по ссудам; выдача заработной платы персоналу предприятия; оплата счетов поставщиков и подрядчиков; осуществление операций по счетам предприятия в банках и др.

Кроме того, на предприятии необходимо составлять сметы затрат по основным видам производств, планировать прибыль в соответствующих расчетных формах, составлять график погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Большое внимание предприятию необходимо уделять сопоставлению денежных притоков и оттоков[2]. Управление денежными потоками следует осуществлять на основе специальных расчетных ведомостей, позволяющих установить кризисные месяцы для предприятия, когда возможны дефицит или излишек денежных средств. В этих случаях требуется планировать экстренные мероприятия по привлечению дополнительных денежных средств, как правило за счет кредитов, либо осуществлять поиск краткосрочных вариантов вложения свободных денежных средств с целью прироста свободного капитала.

К сожалению, процесс управления финансовыми ресурсами в современных условиях нельзя назвать систематичным и комплексным. Данный процесс не охватывает все виды финансовых ресурсов, не носит обязательного характера. Как было выявлено ранее, у производственных предприятий существует много проблем: увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств, рост кредиторской и дебиторской задолженности, низкие значения коэффициентов абсолютной, критической и текущей ликвидности,

увеличение доли заемного капитала в общей сумме хозяйственных средств и др.[3] Все это приводит к ухудшению финансового состояния предприятия. Достаточно распространена ситуация, когда на предприятии нет соответствующих планово-экономического и финансового отделов, а функции финансового менеджера осуществляют экономист, главный бухгалтер и его заместители. В данной связи систему управления финансовыми ресурсами производственных предприятий нельзя назвать ни совершенной, ни оптимальной. Существующие целенаправленные воздействия по управлению финансами не образуют целостного единства, не способны дать положительного эффекта для предприятия в виде экономии денежных средств за счет рационального управления всеми видами финансовых ресурсов[4]. В то же время неразработанность нормативно-рекомендательной базы финансового планирования, а также ограниченность финансовых ресурсов для переподготовки кадров, способных осуществлять серьезные финансовые разработки, сдерживают процесс перехода предприятия на современные методы управления финансовыми ресурсами.

Следовательно, можно сделать следующий вывод относительно современных производственных предприятий: политика управления финансовыми ресурсами является недостаточно совершенной, в связи с чем она требует более глубокого подхода с целью улучшения финансового состояния. Для этого существует много посылов, в том числе и такие, как политика управления дебиторской задолженностью, запасами и их оптимальным размером и пр.

Финансовая политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей финансовой политики управления оборотными активами и маркетинговой политики организации, направленной на расширение обеспеченного платежеспособным спросом объема реализации продукции, заключающейся в оптимизации общего объема дебиторской задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации[5].

В силу сказанного очень важно предприятию осуществлять систему мероприятий, позволяющих минимизировать сумму безнадежных долгов. Подобные мероприятия представляют собой работу по управлению дебиторской задолженностью.

С целью недопущения в будущем периоде потерь денежных средств целесообразна разработка системы договоров с покупателями, включающих в себя гибкие условия сроков и форм оплаты. В целях обеспечения своевременных расчетов за отгруженную продукцию целесообразно скомбинировать частичную предоплату за свою продукцию с банковскими гарантиями. Подобная система договоров с покупателями позволит сохранить связи с действующими клиентами предприятия, застраховать риски от возможных потерь денежных средств, что даст возможность предприятию осуществлять свою деятельность в нормальном режиме.

Предоставление скидок должно быть мерой, способствующей повышению объемов реализации основных видов продукции и своевременному поступлению средств от покупателей. Применение штрафных санкций должно осуществляться к тем дебиторам, чей кредитный рейтинг ухудшается за счет систематического нарушения в расчетах. Таким образом, скидки должны мотивировать покупателей к своевременным расчетам, повысить объемы реализации продукции. Штрафы, пени предприятию следует применять по отношению к предприятиям, с которыми возникают риски неполучения выручки за реализованную продукцию.

В условиях инфляции любая отсрочка платежа ведет к уменьшению стоимости реализованной продукции, поэтому встает задача оценки возможности предоставления скидки покупателям при досрочной оплате[6]. Предположим, что организация выбирает такой способ расчета с покупателями, который будет давать возможность иметь меньшие потери при расчете с покупателями. Представим процедуру оценки выгодности вариантов гибких условий оплаты. Как правило, при выборе гибких условий договора предприятие делает выбор между двумя вариантами:

- предоставление скидки в случае предоплаты;
- без скидки с отсрочкой.

Для определения величины максимальной скидки необходимо рассчитать запас финансовой прочности (ЗФП), который определяется по следующим формулам:

Коэффициент валовой маржи = (Выручка от продажи - Переменные затраты)/Выручка от продажи,

Порог рентабельности = Постоянные затраты / Коэффициент валовой маржи,

ЗФП = (Выручка - Порог рентабельности)/Выручка.

Значение ЗФП свидетельствует о том, что скидки возможны только в том случае, если они будут способствовать росту объемов продаж и повышению выручки[7]. Запас финансовой прочности в размере хотя бы 15 % свидетельствует, что предприятие может предоставить скидку не более 5 %.

Под управлением запасами понимают контроль за состоянием запасов и принятие решений, нацеленных на экономию времени и средств за счет минимизации затрат по содержанию запасов, необходимых для своевременного выполнения производственной программы. Таким образом, целью управления запасами является обеспечение бесперебойного производства продукции в нужном количестве и в установленные сроки.

Как было отмечено ранее, необоснованные вложения денежных средств в товарно-материальные запасы ведет к потере платежеспособности предприятия из-за вывода части денежных средств из финансового цикла. Для этого на предприятии необходимо проводить эффективную политику управления запасами. Согласно методу "ABC" запасы сырья и материалов делятся на три категории по степени важности отдельных видов материалов в общих материальных запасах. Методика использования метода "ABC" предполагает обязательный расчет оптимального размера заказа для запасов, относящихся к категории А. Определение наиболее экономического размера заказа может быть осуществлено с помощью модели экономически обоснованного размера заказа (*EOQ*-модели). Оптимальный размер заказа *Q* определяется по формуле[8]

$$Q = \sqrt{2 \cdot O \cdot \frac{S}{C}}. \qquad (1)$$

Зная оптимальный размер заказа товарно-материальных запасов, можно определить периодичность осуществления заказов по формуле

$$\frac{S}{Q} = x \text{ раз в месяц.} \qquad (2)$$

В настоящее время выбор способов формирования источников финансирования инвестиционных решений является актуальной задачей, так как на финансовом рынке появляются все новые формы и методы получения денежных средств, которые могут быть использованы как источники финансирования деятельности организации.

Для успешного предприятия считается целесообразным при наличии собственного капитала проводить рациональную политику заимствования. Рациональной признается та политика, которая обеспечивает предприятию дополнительную рентабельность собственного капитала (нераспределенная прибыль). Следует отметить, что на среднестатическом российском производственном предприятии значительно увеличилась сумма заемного капитала, поэтому целесообразно рассчитать уровень риска для кредитных организаций, так как высокий уровень риска уменьшит сумму возможного привлечения заемных средств. Для этого рассчитывается рентабельность собственных средств (РСС). Для организации, привлекающей заемные средства, она выглядит следующим образом:

Рентабельность собственных средств (РСС) = = (1-0,06) · Экономическая рентабельность активов (Эра) ± Эффект финансового рычага (ЭФР).

Эффект финансового рычага (ЭФР) = = (1-0,06) · Дифференциал (Д) · Плечо рычага (ПР).

Дифференциал (Д) = Экономическая рентабельность активов (Эра) - Средняя расчетная процента по использованию заемных средств (СРСП).

Экономическая рентабельность активов ($ЭР_a$) = = (НРЭИ/(Активы - Краткосрочные обязательства)) · 100%.

Средняя расчетная процента по использованию заемных средств (СРСП) = (Проценты к уплате / Заемные средства (ЗС)) · 100%.

Плечо рычага (ПР) = Средние заемные средства (ЗС) / Собственные средства в среднем за период (СС).

Положительным моментом в данном случае считается неотрицательное значение финансового левериджа. Роль дифференциала и плеча рычага в регулировании эффекта финансового рычага различна. Среднее значение дифференциала свидетельствует о невысоком уровне риска невозврата суммы долга, а следовательно, предоставления новых займов данному предприятию.

В целом, для улучшения финансовой ситуации предприятию необходимо увеличить экономическую рентабельность за счет увеличения прибыли путем снижения себестоимости, а следовательно, и материальных затрат. Это позволит предприятию привлечь заемные средства для повышения рентабельности собственных средств.

Важным показателем также является эффект производственного рычага, с помощью которого можно рассчитать плановую прибыль.

Эффект производственного рычага (ЭПР) = = ($В_р$ - Переменные затраты) / Прибыль от реализации.

ЭПР =x означает, что изменение на 1 % выручки от реализации в ту или иную сторону вызовет изменение продаж в *x* раз.

Для определения плановой прибыли от реализации продукции используется следующий алгоритм:

1) рассчитывается эффект производственного рычага по отчетным данным;

2) определяется процентное изменение плановой B_p по сравнению с отчетным годом. Плановая выручка определяется как разница между отчетным и базисным годом плюс к выручке отчетного года:

$$\Delta\ \%\ B_p = B_p план / B_p отч \cdot 100\ \% - 100\ \%;$$

3) определяется процентное изменение прибыли от продаж в плановом периоде по сравнению с отчетным:

$$\Delta\ \%\ П_p = ЭПР \cdot \Delta\ \%\ B_p;$$

4) определяется абсолютное значение прибыли в отчетном году, за основу берутся изменения базисного года:

$$П_p^{пл} = П_p отч \cdot K_p.$$

В целом, можно сделать следующий вывод: современное производственное предприятие имеет реальные возможности улучшения финансового состояния через разработку политики управления финансовыми ресурсами. К путям выхода из сложившейся ситуации можно отнести следующее:

1) сокращение дебиторской задолженности с помощью различных приемов (предоставление скидок, отсрочек, применение штрафных санкций в случае просрочки по выплате обязательств);

2) использование в качестве внешних источников финансирования долгосрочных кредитов и займов;

3) составление кассового бюджета, который позволит рационально использовать свободные денежные средства, обеспечение рентабельного использования временно свободного остатка денежных средств организации;

4) разработка приемов управления запасами с целью эффективного их использования и сокращения потерь от их возможной порчи (с случае длительного хранения), уменьшение запасов до необходимого уровня (путем поиска новых покупателей), оптимизация размера и структуры товарно-материальных запасов;

5) разработка годовых финансовых планов, которые позволят уберечь предприятие от неэффективного вложения средств и др.

Таким образом, подводя итог, можно отметить, что неплатежеспособность производственных предприятий на данном временном интервале представляет собой такое состояние, которое характеризуется невозможностью своевременных расчетов по обязательствам. В этой связи неплатежеспособность производственных предприятий - это результат действия двух групп факторов. Первая - это факторы внешние, связанные с отсутствием целенаправленной и систематической поддержки государством, вторые - это факторы внутренние, связанные с отсутствием эффективного управления на самих предприятиях.

Усиление конкурентной борьбы между товаропроизводителями, усложняющиеся условия хозяйствования вынуждают предприятия искать новый механизм управления предприятиями. Инструментом данного механизма выступает система управления финансовыми ресурсами производственного предприятия, представляющая собой совокупность элементов системы управления, организующих целенаправленные воздействия на финансовые ресурсы предприятия с целью их наиболее рационального использования. В процессе исследования была разработана и предложена совокупность практических и методических рекомендаций по совершенствованию механизма управления финансовыми ресурсами в неплатежеспособном предприятии.

Вместе с тем нельзя забывать и про внешнее окружение предприятия. В условиях мирового кризиса политика управления финансовыми ресурсами должна включаться в единый комплекс мероприятий по выживанию предприятия в нестабильных условиях. Кроме него, в комплексе антикризисных мер необходимо уделять внимание разработке маркетинговой стратегии, стратегии управления кадрами, разработке инвестиционной политики предприятия и др. Важную роль при этом играет налоговое, кредитное окружение, состояние рыночной конъюнктуры и т.д.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что политика управления финансовыми ресурсами является неотъемлемой частью интенсивного развития предприятия. Но ее разработка не даст ожидаемого эффекта в том случае, если предприятие не будет учитывать все факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия, в совокупности.

---

[1] *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: учеб. курс. Киев, 2002.

[2] *Тренев Н.Н.* Управление финансами. М., 1999.

[3] *Баканов М.И. Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа хозяйственной деятельности: учебник. 4-е изд. М., 2002.

[4] *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М., 1996.

[5] *Тренев Н.Н.* Указ. соч.

[6] *Бочаров В.В.* Финансовый анализ. СПб., 2002.

[7] *Ковалев В.В.* Указ. соч.

[8] *Тренев Н.Н.* Указ. соч.

Поступила в редакцию 03.10.2011 г.

Построение системы стандартов и регламентов в организации

© 2011 С.В. Алексеева
E-mail: usv@rastam.ru

В работе рассмотрен подход к построению системы стандартов и регламентов в организации по трехуровневой иерархической схеме. Определена классификация совокупности стандартов и регламентов по направлениям деятельности, и выявлены критерии. Установлены признаки классификации регламентирующих документов в системе стандартов и регламентов организации.

Ключевые слова: уровни и признаки регламентирующих документов, классификация направлений деятельности стандартов и регламентов, критерии классификации регламентирующих документов по направлению.

На формирование структуры предприятия первостепенное влияние оказывают такие факторы, как размеры предприятия, применяемая технология, среда бизнеса, а также миссия и стратегия развития. Чаще всего на рынке распространены организации с линейно-функциональной структурой управления; с дивизиональной, подразумевающей деление предприятия на блоки по видам товаров или услуг, по группам покупателей или регионам; с матричной структурой; конгломеративной и смешанной.

Координация деятельности предприятия, обеспечивающая целенаправленность и ритмичность его работы, осуществляется путем формирования в нем некой системы управления. Управление представляет собой процесс целенаправленного, систематического и непрерывного воздействия системы на объекты управления с помощью функций управления, образующих замкнутый и бесконечно повторяющийся управленческий цикл.

Построение системы стандартов и регламентов в организации может быть осуществлено по трехуровневой иерархической схеме (см. таблицу).

Совокупность стандартов и регламентов классифицируется, по следующим направлениям деятельности:

- общеорганизационная часть деятельности;
- производственная деятельность;
- сфера учета, в том числе бухгалтерского и налогового;
- финансово-экономическая часть деятельности.

Критериями классификации регламентирующего документа по определенному направлению деятельности послужили следующие признаки (рис. 1): целевая направленность - регламентация бизнес-процессов, ресурсов, структур по указанным четырем направлениям деятельности; а также конечные пользователи документа - сотрудники отдела, работающего по перечисленным направлениям.

Документы, регламентирующие общеорганизационную часть деятельности, содержат регламенты, предписывающие действия, относящиеся к следующим основным функциям:

- организация структуры управления - документы данной сферы призваны обеспечить выполнение происходящих в организации процессов путем закрепления участия в каждом процессе за определенным исполнителем. Данная функция предполагает разделение всех процессов по горизонтали - между подразделениями и

Описание уровней регламентирующих документов

Уровень документов	Критерии отнесения документа к данному уровню	Предложение по изменению документа
Первый уровень	Документ: • регламентирует критически важные для организации направления • регламентирует отдельное направление организации в целом • связан с большим количеством регламентов	Предложения по изменению регламента может вносить высшее руководство, основываясь на информации от менеджеров среднего звена
Второй уровень	Документ регламентирует деятельность по отдельным бизнес-процессам	Предложения по изменению регламента вышестоящему руководству может вносить только начальник подразделения, основываясь на информации, полученной от своих подчиненных
Третий уровень	Документ регламентирует деятельность по небольшим подпроцессам в составе бизнес-процесса	Предложения по изменению регламента может вносить работник, обращаясь к своему линейному руководителю

Рис. 1. **Признаки классификации регламентирующих документов в Системе стандартов и регламентов организации**

отдельными исполнителями и по вертикали - между руководителями и исполнителями;

• организация труда - документы, регламентирующие процессы организации труда, предполагают решение вопросов, связанных с привлечением и освобождением работников; обеспечением условий труда; формированием системы вознаграждения за труд и системы мотивации персонала;

• коммуникации как связующей управленческой функции. Документы этой сферы призваны решать такие задачи: а) определять принципиальные подходы к нормативному регулированию документооборота; б) представлять разъяснения по организации отдельных процессов по документообороту.

Регламентирующие документы, относящиеся к общеорганизационной части деятельности, представлены на рис. 2 с учетом уровней иерархии.

Одним из основополагающих документов данной области хозяйственной деятельности выступает Регламент договорной деятельности организации, который определяет порядок разработки и утверждения различных хозяйственных договоров, заключаемых с контрагентами, работниками организации, финансовыми посредниками на рынке.

Наряду с этим документом одним из основных также служит Регламент по дальнейшему сопровождению системы стандартов и регламентов (ССР) организации, предусматривающий использование утвержденных правил и стандартов документирования бизнес-процессов и условий их актуализации.

Документы первого уровня, кроме вышеуказанных двух основных документов, устанавливают общие правила организации хозяйственного процесса, направленные:

• на определение иерархии взаимоотношений в организации, установление вертикальных взаимосвязей;

• определение графика документооборота и порядка разработки документов, регламентирующих деятельность структурных подразделений;

• систематизацию и упорядочение взаимоотношений организации с персоналом, а также разработку и утверждение системы мотивации труда работников.

Кроме того, на данном уровне особого внимания заслуживает Регламент по управлению персоналом, представляющий собой общие принятые руководством и доведенные до работников условия управления работой персонала организации как в целом, так и по отдельным структурным подразделениям. Данный регламент фор-

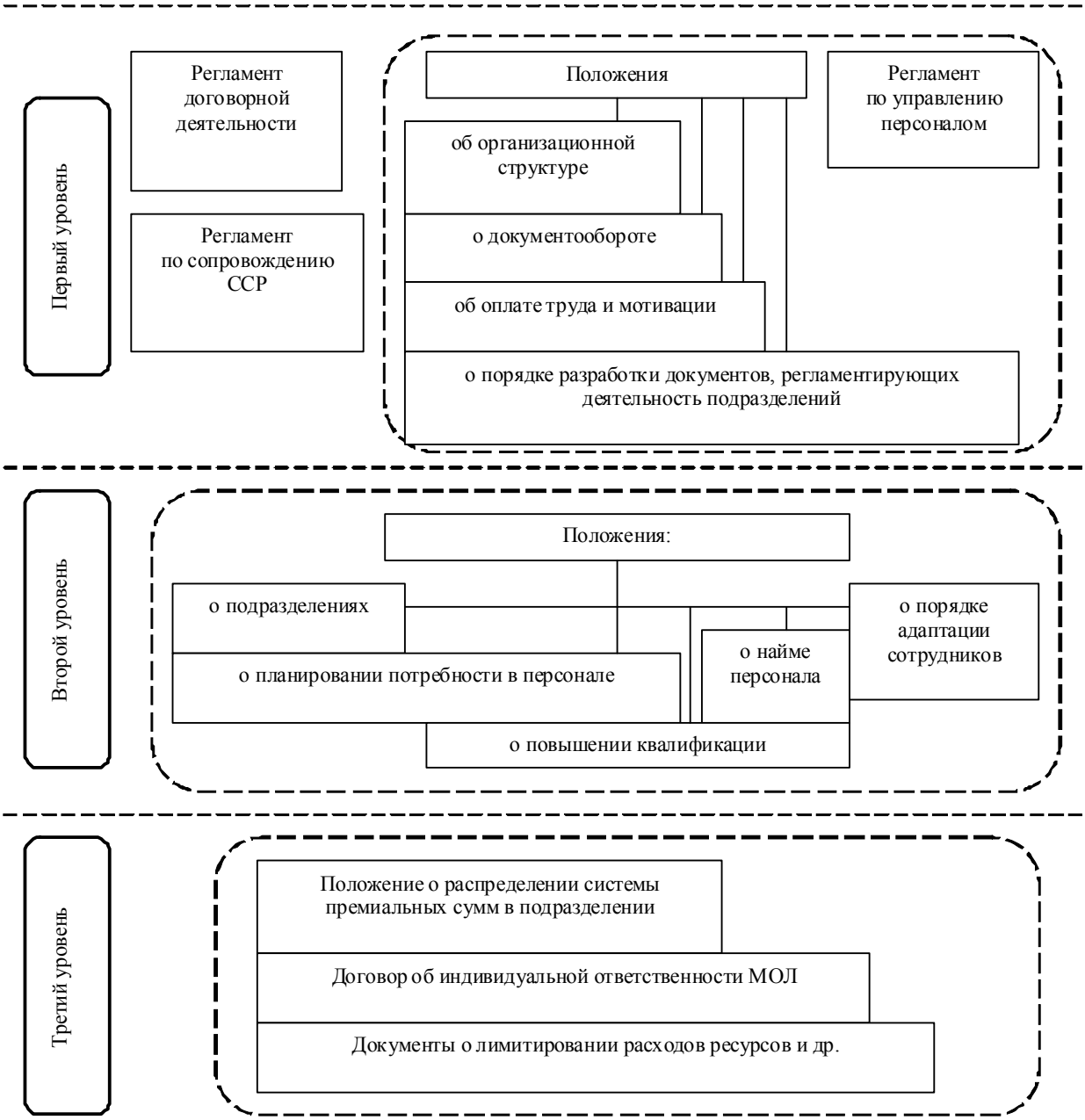


Рис. 2. **Документы, регламентирующие общеорганизационную часть деятельности организации**

мирует условия трудовой дисциплины, права и обязанности каждого сотрудника, его функциональные полномочия и задачи, меру имущественной и финансовой ответственности. В этом регламенте также могут быть раскрыты условия социальной поддержки работников и вопросы кадровой политики организации.

Документы второго уровня регламентируют вопросы, связанные с организацией деятельности отдельных структурных подразделений и, в первую очередь, вопросы, касающиеся правил труда, определения потребности в трудовых ресурсах подразделения с учетом его производственных задач на перспективу. Также на данном уровне могут быть разработаны Положения о найме персонала, о системе повышения квалификации работников в соответствии с производственными программами совершенствования продукции или технологии.

На третьем уровне регламентирующие документы, как правило, в отличие от документов первого и второго уровней, могут не иметь жестких формализованных критериев разработки и утверждения. Они могут составляться преимущественно в произвольной форме или же по типовым стандартным образцам (это касается, в частности, договора об индивидуальной ответственности). Документы этого уровня могут быть

представлены не только положениями, договорами, но и различными служебными записками, расчетно-аналитическими документами, сметами, бюджетами, рабочими календарями и прочими документами.

В рамках производственной деятельности перечень документов может быть разнообразным по объему и количеству в зависимости от размеров организации, специфических особенностей деятельности, сферы бизнеса и других факторов.

На наш взгляд, документы производственной деятельности первого уровня должны включать положения и правила организации производственных бизнес-процессов с учетом технологических особенностей. Таковыми документами могут быть, например, Регламент по формированию эксплуатационного приказа, устанавливающий порядок создания продукта и эксплуатации основных средств организации; Регламент по организации ремонтных операций, определяющий правила и условия проведения всех видов ремонтов; и т.д.

К документам второго уровня данной сферы деятельности организации относятся Положения по организационной деятельности отдельного структурного подразделения; Регламент по организации снабжения работ, выполняемых хозспособом, и др.

Документы третьего уровня предназначены для оперативного решения текущих проблем в процессе производственной деятельности структурного подразделения и касаются в первую очередь вопросов расходования материальных и иных ресурсов, их хранения, доставки и использования, а также внутреннего перемещения ресурсов. С определенной долей условности можно полагать, что документы этой части деятельности очень тесно пересекаются с документами третьего уровня по общеорганизационной деятельности. В отличие от последних, здесь эти документы имеют ярко выраженный локальный характер применения.

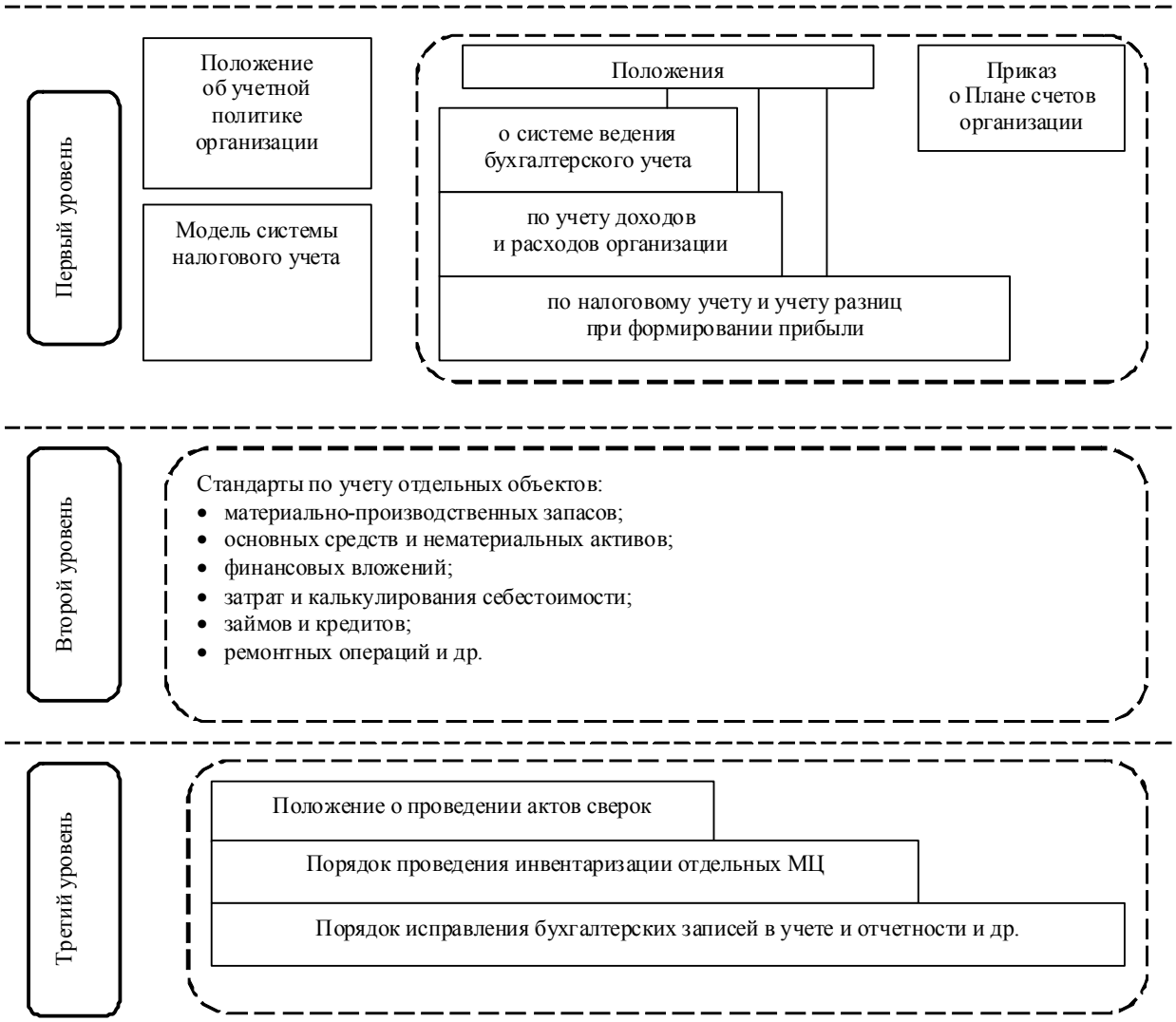


Рис. 3. **Документы, регламентирующие сферу учета организации**

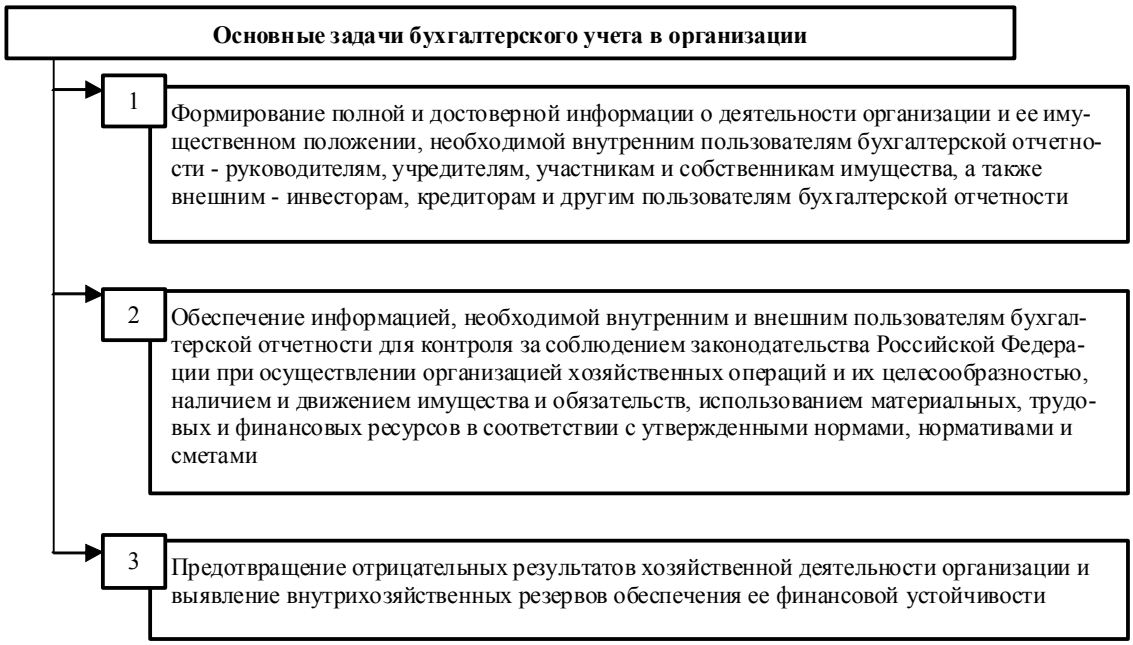


Рис. 4. **Задачи бухгалтерского учета в организации**

Для обеспечения качества управления предприятием наибольшее внимание в представленной Системе стандартов и регламентов организации, на наш взгляд, должно уделяться стандартам сферы учета и финансово-экономической части деятельности.

Основное назначение стандартов сферы учета состоит в том, чтобы конкретизировать общие принципы ведения бухгалтерского учета, закрепленные в законодательстве (причем с учетом особенностей бухгалтерского учета и налогового учета) применительно к специфике деятельности конкретной организации. Документы, регламентирующие сферу бухгалтерского и налогового учета, также строятся по трехуровневой иерархической схеме управления (рис. 3).

Система стандартов бухгалтерского учета базируется на положениях федерального законодательства в области регулирования бухгалтерского учета и отчетности. Так, документы первого уровня организации разрабатываются в строгом соответствии с требованиями федерального закона □ 129-ФЗ “О бухгалтерском учете”, Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации □ 34н, Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций □ 94н, положений Налогового кодекса Российской Федерации.

Также руководящими регулятивами при разработке в организации документов первого уровня служат положения бухгалтерского учета ПБУ 4/99 “Бухгалтерская отчетность организации”, ПБУ 1/2008 “Учетная политика организации”, ПБУ 18/02 “Учет расходов по налогу на прибыль”, ПБУ 23/2011 “Отчет о движении денежных средств”.

Стандартизация регламентирующих документов, относящихся к области учета в организации, базируется в первую очередь на разработке и утверждении Положения о системе ведения бухгалтерского учета в организации и учетной политике.

В положении о системе ведения бухгалтерского учета на предприятии определены и представлены задачи организации бухгалтерского учета (рис. 4).

Через систему бухгалтерского учета проходят все факты хозяйственной жизни организации, создающие поток экономической информации для целей управления, контроля, анализа и планирования хозяйственной деятельности. Поэтому в положении о системе ведения бухгалтерского учета в организации должны быть прописаны следующие основные аспекты.

Бухгалтерский учет в организации ведется в соответствии с законодательными актами, регулирующими ведение бухгалтерского учета на территории Российской Федерации, а также с локальными документами организации (приказами, положениями, распоряжениями и т. п.).

---

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: http://base.garant.ru/10900200.

2. О бухгалтерском учете: федер. закон от 21 нояб. 1996 г. □ 129-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/popular/buch/53_2.html.

3. Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций от 31 окт. 2000 г. □ 94н. URL: http://sprbuh.systecs.ru/uchet/ps.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Математические и инструментальные методы экономики

Исследование механизма конкурентного взаимодействия в условиях олигополии и олигопсонии

© 2011 М.И. Гераськин
доктор экономических наук, профессор
© 2011 Г.М. Гришанов
доктор технических наук, профессор
©2011 Д.Г. Гришанов
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный аэрокосмический университет
им. академика С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)
©2011 Д.А. Щелоков
ФГУП ГНПРЦ “ЦСКБ-Прогресс”
E-mail: grishanov-sgau@mail.ru

В работе проведено исследование моделей и определены необходимые условия устойчивости рынка сбыта однотипной и дифференцированной продукции, при реализации которых его участники не вытесняются с рынка, а продолжают функционировать, развиваться в условиях олигопольной конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, олигополия, олигопсония, равновесие Нэша, рынок сбыта, конкурентные стратегии.

Отличительная особенность конкурентного механизма взаимодействия между немногими участниками рынка состоит в том, что все конкурирующие фирмы могут влиять на цены не только продукции, но и на цены покупаемых ресурсов. В этой связи величина прибыли, характеризующая исход для участника, зависит от стратегии выбора объемов ресурсов и выпускаемой продукции всех остальных конкурирующих фирм. Поэтому, чтобы определить оптимальную стратегию, каждая фирма должна учитывать не только свое прямое влияние на рынки продукции и ресурсов, но и косвенное влияние - через взаимодействие своих конкурентов[1].

Рассмотрим вначале простую ситуацию, в которой на рынке присутствуют *n* фирм-производителей, выпускающих одно изделие и потребляющих для его производства один вид ресурса. Сформулируем задачу для *i*-й фирмы по выбору объемов выпуска изделия и используемого ресурса в случае конкуренции между *n* фирмами.

$$\text{Пр}_i(q,x) = p(Q)q_i - w(x)x_i - З_i(q_i) \xrightarrow[q_i,x_i]{} max, i = 1,n, \quad (1)$$

$$Q = \sum_{j=1}^{n} q_j, x = \sum_{i=1}^{n} x_i, q_i = f(x_i),$$

где $q = (q_1, \dots, q_n)$ - вектор выпуска изделий фирмами;

q_i - объем выпуска изделия *i*-й фирмой;

Q - суммарный объем выпуска изделия всеми участниками рынка;

$p(Q)$ - обратная функция спроса на изделие;

$w(x)$ - обратная функция предложения ресурса;

$x = x_1, \dots, x_n$ - вектор предложения ресурсов фирмам;

x_i - объем использования ресурса *i*-й фирмой;

q_i - внутрифирменные затраты *i*-й фирмой при выпуске изделия в объеме q_i;

$q_i = f(x_i)$ - производственная функция *i*-й фирмы.

Выразим обратную функцию предложения ресурсов $w(x)$ через объем выпуска *q*, используя обратную производственную функцию $x_i = \varphi_i(q_i)$ и подставляя в уравнение для прибыли, сведем задачу оптимизации для каждой фирмы к задаче с одной неизвестной q_i.

$$\text{Пр}_i(q) = p(Q)q_i - w(q)\varphi_i(q_i) - З_i(q_i) \xrightarrow[q_i]{} max, i = 1,n, \quad (2)$$

$$Q = \sum_{j=1}^{n} q_j.$$

Необходимые условия оптимальности для решения этой задачи при условии, что предположительные вариации равны нулю, имеют вид

$$\frac{\partial \text{Пр}_i(q)}{\partial q_i} = \frac{\partial p(Q)}{\partial q_i} q_i + p(Q) - \frac{\partial w(q)}{\partial q_i} \varphi_i(q_i) -$$

$$-w(q)\frac{\partial\varphi_i(q_i)}{\partial q_i}-\frac{\partial З_i(q_i)}{\partial q_i}=0, i=1,n, \quad (3)$$

Рыночная цена изделия $p(Q)$, как обратная функция спроса, убывает с ростом суммарного объема выпуска изделий, т.е.

$$\frac{\partial p(Q)}{\partial q_i}=\frac{\partial p(Q)}{\partial Q}\frac{\partial Q}{\partial q_i}<0. \quad (4)$$

Цена ресурса $w(q)$ определяется суммарным объемом использования ресурса всеми фирмами $x=\sum_{i=1}^{n}f_i(q_i)$ и является возрастающей функцией, т.е.

$$\frac{\partial w(q)}{\partial q_i}>0. \quad (5)$$

Решение системы (3) позволяет определить равновесные значения объемов выпуска продукции и необходимые для этого объемы использования ресурса.

Полученная система уравнений (3) с учетом неравенств (4) и (5) позволяет сформулировать следующее утверждение.

Утверждение 1. Пусть обратная функция спроса $p(Q)$ на изделие убывает и дифференцируема, обратная функция предложения ресурса возрастает и дифференцируема, производственная функция и функция издержек выпуклы. Тогда равновесные по Нэшу значения объемов выпуска изделий для каждой фирмы определяются из решения следующей системы уравнения:

$$q_i^o(Q)=\left|\frac{1}{\frac{\partial p(Q)}{\partial q_i}}\right|\left[p^0(Q)-\frac{\partial w(Q^0)}{\partial q_i}\varphi_i(q_i^0)-\right.$$

$$\left.-w(Q^0)\frac{\partial\varphi_i(q_i^0)}{\partial q_i}-\frac{\partial З_i(q_i^0)}{\partial q_i}\right], i=1,n. \quad (6)$$

Проиллюстрируем полученные результаты при параметрически заданных функциях спроса изделий, предложения ресурса, производственных функциях и функции затрат, каждая из которых зависит от совокупности соответствующих параметров. Предположим, что обратная функция спроса на изделия, обратная функция предложения ресурса, производственные функции и функции затрат имеют вид:

$$p(Q)=p_0-bQ=p_0-b\sum_{i=1}^{n}q_i, \quad (7)$$

$$w(x)=w_0+dx=w_0+d\sum_{i=1}^{n}x_i, \quad (8)$$

$$q_i=\frac{x_i}{k}, i=1,n, \quad (9)$$

$$З_i(q_i)=c_iq_i+c_{0i}, i=1,n, \quad (10)$$

где $p_0, w_0>0$ - начальные цена изделия и цена ресурса, соответственно;

$b,d>0$ - скорости убывания функции спроса на изделия и возрастания функции предложения ресурса, соответственно;

$k>0$ - коэффициент, характеризующий затраты ресурса на одно изделие и определяемый из конструкции и технологии производства (принят постоянным для всех фирм при использовании ресурса);

c_i - удельные переменные затраты на изделия *i*-й фирмы.

С учетом (6-9) $\frac{\partial p(Q)}{\partial q_i}=-b$, $w(Q)=w_0+dkQ$, $\frac{\partial w(Q)}{\partial q_i}=dk$, $x_i=\varphi_i(q_i)=kq_i$, $\frac{\partial\varphi_i(q_i)}{\partial q_i}=k$, $\frac{\partial З_i(q_i)}{\partial q_i}=c_i$,

где c_{0i} - постоянные затраты *i*-й фирмы.

Тогда равновесные по Нэшу[2] объемы выпуска изделий каждой фирмой в соответствии с (6) и с учетом (7-10) определяются из решения следующей системы:

$$q_i^o(Q)=\frac{1}{b+dk^2}(p_0-w_0k-c_i)-Q^0, i=1,n, \quad (11)$$

или, учитывая, что $Q=\sum_{j=1}^{n}q_j$, получим

$$q_i^o(Q_{-i})=\frac{1}{2(b+dk^2)}(p_0-w_0k-c_i)-\frac{1}{2}Q_{-i}^0, i=1,n, \quad (12)$$

где $Q_{-i}=\sum_{j\neq i}^{n}q_j$ - сумма объема выпуска изделия конкурентами *i*-го участника;

w_0k - стоимость ресурса на одно изделие по начальной его цене.

Каждое уравнение системы (12) характеризует реакцию участника рынка на выбранную его конкурентами стратегию по объему выпуска изделия. Из системы уравнений (12) следует, что выпуск каждым предприятием находится в пределах

$$0\le q_i\le\frac{1}{2(b+dk^2)}(p_0-w_0k-c_i), i=1,n. \quad (13)$$

При этом наибольший выпуск предприятие (например, *i*-е) может осуществить, если выпуск изделия конкурентами равен нулю

$(q_j = 0, j = 1, n, j \neq i)$, т.е. наибольший выпуск предприятие обеспечивает в ситуации, когда оно становится монополистом. Наибольший выпуск соответствует рыночному потенциалу предприятия и равен:

$$q_i^{max} = \frac{1}{2(b + dk^2)}(p_0 - w_0 k - c_i), i = 1, n. \quad (14)$$

Движение к монополизации рынка сбыта фирмой-производителем возможно, как следует из (14), снижением затрат c_i, что обеспечивает конкурентное преимущество и повышение уровня конкурентоспособности по затратам, повышением начальной цены спроса на изделие p_0, начальной цены предложения ресурса w_0 за счет инвестиций в рекламу, в качество сервисного обслуживания, снижением влияния сезонности и др., а также снижением скорости убывания функции спроса b, скорости возрастания функции предложения ресурса d за счет организации, например, холдинга и сговора конкурирующих фирм между собой. Большое влияние на объем выпуска оказывает изменение числа конкурирующих фирм (появление новых и уход действующих с рынка).

Решение системы уравнений (12) обеспечивает существование точки равновесия Нэша, для ее решения определим равновесный суммарный объем выпуска всеми участниками рынка. Просуммируем почленно уравнения системы (11), в результате получим:

$$Q^0 = \frac{n(p_0 - w_0 k) - \sum_{j \neq i}^{n} c_j}{(n+1)(b + dk^2)}. \quad (15)$$

Подставляя уравнение (16) в (12), определим равновесный объем выпуска изделия каждым участником рынка в зависимости от параметров механизма конкурентного взаимодействия:

$$q_i^0 = \frac{(p_0 - w_0 k) - \sum_{j \neq i}^{n} c_j - nc_i}{(n+1)(b + dk^2)} =$$

$$= \frac{p_0 - w_0 k + c_i(r_i - n)}{(n+1)(b + dk^2)}, i = 1, n, \quad (16)$$

где $r_i = \sum_{j \neq i}^{n} {}^{c_j}/_{c_i}$ - конкурентоспособность по внутрифирменным удельным затратам i-го участника рынка.

Числитель в системе (16) характеризует величину экономического конкурентного потенциала *i*-го предприятия $ЭКП_i$, равного

$$ЭКП_i = p_0 - w_0 k + c_i(r_i - n), i = 1, n, \quad (17)$$

зависящего от его конкурентоспособности r_i и от параметров обратных функций спроса на изделие и предложения ресурса (чем больше r_i и p_0 и чем ниже w_0 и *n*, тем больше уровень экономического конкурентного потенциала).

Из полученной системы следует, что для существования решения необходимо, чтобы выполнялись следующие неравенства на параметры механизма конкурентного взаимодействия:

$$p_0 - w_0 k > c_i(r_i - n), i = 1, n. \quad (18)$$

Максимальная из величин в правой части неравенства (16) обеспечивает существование точки равновесия Нэша для всех конкурирующих на рынке сбыта предприятий

$$p_0 - w_0 k > \max_{i[c_i(r_i - n), i=1,n]}. \quad (19)$$

Сформируем требования к параметрам механизма конкурентного взаимодействия с позиции рентабельности выпуска продукции. Для этого определим цену в точке равновесия, которая должна покрывать не только удельные переменные затраты, но и удельные постоянные затраты и затраты на покупаемый ресурс. Равновесная цена на изделие в рассматриваемой ситуации с учетом (15) определяется из уравнения

$$p^o(Q^0) = p_0 - bQ^o - w_0 k - dk^2 Q^0 =$$

$$= \frac{p_0 - w_0 k + \sum_{j \neq i}^{n} c_j}{n+1}. \quad (20)$$

Выпуск продукции является рентабельным для каждого участника рынка, если выполняется следующая система неравенств:

$$\frac{p_0 - w_0 k + \sum_{j \neq i}^{n} c_j}{n+1} - (c_i - \delta_i) > 0, i = 1, n. \quad (21)$$

Осуществляя несложные преобразования, получим:

$$(p_0 - w_0 k) > c_i[(n+1)d_i + n - r_i], i = 1, n. \quad (22)$$

Если неравенство выполняется при максимальном из значений по всем участникам рынка

$$(p_0 - w_0 k) \max_{i[c_i[(n+1)d_i + n - r_i], i=1,n]}, \quad (23)$$

то всем фирмам производителям обеспечивается рентабельность производства изделия.

С учетом полученных неравенств (23) и (19) для рыночной ситуации, в которой присутствуют *n* фирм производителей, выпускающих одно изделие и использующих один ресурс, сформулируем следующее утверждение.

Утверждение 2. Механизм конкурентного взаимодействия между *n* предприятиями, выпускающими одно изделие и потребляющими один ресурс, обеспечивает существование равновесного состояния, параметрической устойчивости конкурентной среды и рентабельность производства, если одновременно выполняются следующее неравенство на его параметры.

$$\left\{p_0 - w_0 k > \max_i [c_i(n - r_i), i = 1,n]\right\} \wedge \{p_0 - w_0 k > [c_i[(n+1)d_i + n - r_i], i = 1,n]\}. \quad (24)$$

Максимальное значение из двух чисел в фигурных скобках для величины $(p_0 - w_0 k)$ обеспечивает устойчивость конкурентной среды и рентабельность производства:

$$(p_0 - w_0 k) > \max(A_1, A_2), \quad (25)$$

где $A_1 \max_{i[c_i(n-r_i), i=1,n]}$;

$A_1 \max_{i[c_i[(n+1)d_i+n-r_i], i=1,n]}$.

Выполнение неравенств каждое предприятие может осуществить, изменяя например, уровень конкурентоспособности.

В статье разработан аналитический инструментарий моделирования конкурентной среды в виде комплекса взаимосвязанных через функции спроса моделей принятия решений участниками продуктового и ресурсного рынков, позволяющих определить необходимые условия параметрической устойчивости механизма взаимодействия в случае объемной конкуренции.

---

[1] Механизм выбора конкурентных стратегий. Условия равновесности и устойчивости рынка сбыта продукции: монография / Д.Г. Гришанов [и др.]. Самара, 2009.

[2] *Новиков Д.А.* Теория управления организационными системами. 2-е изд. М., 2007.

Поступила в редакцию 05.08.2011 г.

Новый метод актуарного оценивания негосударственного пенсионного фонда

© 2011 Е.Г. Крюкова
кандидат технических наук
Волгоградский государственный университет
E-mail:krukova@vlpost.ru

Предложен новый метод актуарного оценивания негосударственного пенсионного фонда с использованием формулы Блэка - Шоулса. Моделирование процессов выплат процессами Кокса позволяет использовать мартингальный подход для нахождения стоимости будущих выплат. Новый метод дает количественную оценку минимально необходимой стоимости капитала фонда в зависимости от величины пенсионных обязательств. Приведены примеры расчетов.

Ключевые слова: актуарное оценивание негосударственного пенсионного фонда, процессы Кокса, формула Блэка - Шоулса.

Введение

Данная статья посвящена применению стохастических методов к оценке достаточности капитала фонда для выполнения обязательств по выплатам. Капитал фонда состоит из резерва покрытия обязательств по выплатам, страхового резерва, имущества для обеспечения уставной деятельности. Актуальность работы определяется все возрастающей ролью негосударственных пенсионных фондов в пенсионном обеспечении лиц пенсионного возраста. Успешное решение данной задачи невозможно без устойчивой эффективной работы негосударственных пенсионных фондов. Устойчивость работы негосударственного пенсионного фонда определяют в результате актуарного оценивания. Действующий метод актуарного оценивания негосударственного пенсионного фонда (далее - фонд) основан на классическом подходе сравнения современной стоимости активов фонда с актуарной приведенной стоимостью математического ожидания выплат на основе принципа финансовой эквивалентности обязательств. Согласно Н. Бауэрсу и др.: “Задача актуарного анализа - найти тот размер пенсионных выплат, при котором их актуарная настоящая стоимость будет равна актуарной настоящей стоимости сделанных взносов”[1]. Действующая методика актуарного оценивания[2] основана на проверке выполнимости уравнения:

$$V_0 = A_0, \qquad (1)$$

где V_0 - современная стоимость активов фонда на момент актуарного оценивания $t = 0$;

A_0 - актуарная приведенная стоимость выплат.

Актуарную приведенную стоимость пожизненных выплат для группы участников в количестве ℓ_x возраста x с годовым размером пенсии на одного участника R находят по формуле

$$A_x = R \cdot \ell_x \cdot \ddot{a}_x,$$

где $\ddot{a}_x = 1 + p_x \cdot \nu + {}_2p_x \cdot \nu^2 + \ldots + {}_{w-x}p_x \cdot \nu^{w-x} = \dfrac{\sum_{j=0}^{w-x} l_{x+j} \cdot \nu^j}{l_x}$ - актуарная приведенная стоимость немедленного пожизненного страхового аннуитета пренумерандо с выплатами размера 1 лицу возраста;

x, ${}_{w-x}p_x$ - вероятность лицу возраста x прожить $w - x$ лет;

w - предельный возраст дожития;

$\nu = \dfrac{1}{1+i}$ - дисконтный множитель по актуарной процентной ставке i.

Актуарную приведенную стоимость выплат рассчитывают на основе актуарных предположений о случайной величине продолжительности предстоящей жизни участников и случайной величине актуарной процентной ставки, которая предполагается детерминированной. Актуарная приведенная стоимость выплат определяется по физической мере *P*, выбор которой должен предусматривать учет цены риска. Актуарная процентная ставка, согласно Международным стандартам финансовой отчетности, “должна отражать текущие представления рынка о временной стоимости денег и риски, характерные для данного конкретного обязательства”[3].

Критерии количественной оценки риска отклонения случайных величин, участвующих в расчете, от их математических ожиданий действующим методом актуарного оценивания не заданы. Поэтому актуарное оценивание по уравнению (1) приводит к существенной неопреде-

ленности результатов вследствие случайных величин актуарной процентной ставки и выплат.

Целью настоящей работы является разработка метода актуарного оценивания минимальной величины капитала фонда в зависимости от величины обязательств по выплатам.

В теории финансов и страховании действует мартингальный принцип расчета справедливой стоимости V_T платежного обязательства X:

$$V_t = E^*\left(\exp\left\{-\int_t^T r(\tau)d\tau\right\}X|F_t\right)$$

по риск-нейтральной мартингальной мере P^*, которая при условии полноты рынка и отсутствия арбитража является единственной[4]. Это дает возможность получить однозначный результат расчета справедливой стоимости обязательства. Принципы определения стоимости страхования с точки зрения принципа финансовой эквивалентности рассмотрены в работах[5]. В работах А.В. Мельникова[6] найдена формула для нетто-премии в случае контрактов чистого дожития исходя из принципа эквивалентности относительно мартингальной меры P^* из модели Блэка - Шоулса. В обзоре А. Дамодарана[7] описано применение метода реальных опционов для расчета справедливой стоимости акций левериджированой фирмы.

Применим метод реальных опционов для актуарного оценивания справедливой стоимости капитала фонда. Отличительными особенностями процесса движения капитала фонда от процессов в страховании и финансах являются:

1) наличие двух случайных величин: случайной величины выплат и случайной величины доходности активов;

2) длительный период наблюдаемого процесса (десятки лет).

В данных условиях оправданно применение равновесных моделей и нормального распределения, которое является предельным для сумм независимых случайных величин.

Применим метод закрытого фонда, когда будущие взносы равны нулю, новых участников нет. Расходы фонда на ведение дела соответствуют его доходам, капитал фонда не расходуется на обеспечение уставной деятельности.

Рассмотрим процесс движения капитала фонда $\{V_t, t \geq 0\}$ как совокупность двух независимых процессов:

1) случайного процесса выплат $\{S_t, t \geq 0\}$, заданного на стохастическом базисе $(\Omega^1, \Im^1, F^1, \mathrm{P}^1)$;

2) случайного процесса доходности активов, зависящего от цен рискового актива финансового рынка Блэка - Шоулса, на стохастическом базисе $(\Omega^2, \Im^2, F^2, \mathrm{P}^2)$. Тогда процесс движения капитала фонда будем рассматривать на достаточно богатом стохастическом базисе $(\Omega, \Im, F, \mathrm{P}) = (\Omega^1 \times \Omega^2, \Im^1 \otimes \Im^2, F^1 \otimes F^2, \mathrm{P}^1 \times \mathrm{P}^2)$.

Для выполнения поставленной цели необходимо найти номинальную стоимость будущих выплат с учетом вероятности дожития участников за период полного исполнения обязательств фонда.

1. Моделирование случайного процесса выплат фонда

Покажем современные подходы к моделированию выплат[8], которые могут быть использованы для решения поставленной задачи.

Рассмотрим стационарный режим работы фонда, когда большинство участников получают выплаты пенсий и выкупных сумм - случайные одиночные события, независимые друг от друга. События выплат пенсий и выкупных сумм несовместны: один участник в данный момент времени может получить только одну выплату: пенсии, выкупной суммы по причине расторжения пенсионного договора или выкупной суммы на случай смерти.

Результирующий процесс выплат фонда $S^J(t)$ представляет собой сумму процессов выплат пенсий $S^1(t)$ и выкупных сумм с выбытием по причине расторжения $S^2(t)$ и по причине смерти $S^3(t)$:

$$S^{(J)} = \sum_{j=1}^{j=3} S^{(j)}(t), t \geq 0,$$

где $j = 1,2,3$ - причина выбытия.

Процессы выплат по причине j являются случайными по трем причинам: случайного набора моментов времени выплат и их интенсивности и случайного уровня выплат.

Моменты выплат по причине j, образующие последовательность независимых целочисленных случайных величин $\{N_k^j(t), k = 1,..., N_t^j, t \geq 0\}$, где $k = t$ - число скачков процесса выплат по причине j, будем моделировать неоднородным дважды стохастическим процессом Кокса:

$$N^j(t) = N_1(\Lambda^j(t)),$$

где $N_1(t), t \geq 0$ - однородный пуассоновский процесс с единичной интенсивностью, или стандартный пуассоновский процесс;

$\Lambda^j(t)$, $t > 0$ - случайный независимый от $N_1(t), t \geq 0$ процесс с неубывающими непрерывными справа траекториями, удовлетворяющий условиям $\Lambda(0) = 0$;

$P(\Lambda(t) < \infty) = 1$ при каждом $0 < t < \infty$. Накопленная интенсивность

$$\Lambda^j(t) = \int_0^t \lambda^j(\tau) d(\tau), t \geq 0,$$

где $\lambda^j(t)$ - мгновенная интенсивность пуассоновского процесса в точке t.

Найдем функцию распределения $F(x, \lambda)$ процесса числа выплат $\{N_k^j(t), k = 1,..., N_t^j, t \geq 0\}$.

Определение. Пусть функция $F(x, \lambda)$ определена на множестве $R \times \mathrm{M}$, где $\mathrm{M} \in R^m$, при $m = 3$ и множество M снабжено борелевской σ-алгеброй $B(M)$, как функция распределения аргумента x при каждом фиксированном λ и функция $F(x, \lambda)$ измерима по λ при каждом фиксированном x, т.е. $\{\lambda : F(x, \lambda) < c\} \in \mathrm{B(M)}$ при каждых $x \in R$ и $c \in R$. Пусть $U(\lambda)$ - вероятностная мера, определенная на измеримом пространстве $(\mathrm{M}, \mathrm{B(M)})$: $\mathrm{B(M)} = \sigma\{\lambda \in \mathrm{M}, \lambda(t) \leq x, t \geq 0, x < \infty\}$; $\Pi_\lambda\{\mathrm{B}\}$ - вероятностная мера, определенная на измеримом пространстве $((\mathrm{N}, \mathrm{B(N)})$: $\mathrm{B}(N) = \sigma\{k \in N, k(t) \leq y, t \geq 0, y < \infty\}$, $N_S = \{k \in \mathrm{N}, k(t) - k(t-1) = 0 или 1\} \in \mathrm{B(N)}$.

Тогда $F(x, \lambda)$ есть функция распределения процесса $N_k^j(t)$:

$$F(x, \lambda) = \mathrm{P}\{\Lambda \leq x, N \in \mathrm{B}\} = \int_0^x \Pi_\lambda\{\mathrm{B}\} dU_\lambda.$$

Тогда процесс выплат по причине j будет *обобщенным процессом Кокса*. В силу стохастической независимости процессов моментов выплат и уровня выплат распределение процесса выплат по причине j имеет вид:

$$F_Y(y) = \mathrm{P}\{S^j(Y^j) \leq y\} = \int_0^\infty \Theta_t^j(y) dU(\lambda^j),$$

где функция распределения $\Theta_t^j(y)$ в случае сложно-пуассоновского распределения имеет вид

$$\Theta_t^j(y) = \sum_{k=0}^{\infty} e^{-\lambda t} \frac{(\lambda t)^k}{k!} \cdot F^{*k}(y),$$

где $F^{*k}(x)$ - к- кратная свертка уровня выплат.

Тогда процесс совокупного числа выплат есть $N^J(t) = N^J{}_1(\chi_n(t))$, для которого в силу бесконечной делимости смешанного пуассоновского процесса выполнено $N_t^J = \sum_{j=1}^{3} N_t^j$, $\chi_n(t) = \sum_{j=1}^{3} \Lambda_t^j$.

Совокупный процесс выплат $S^J(t)$ представим в виде суммы обобщенных процессов Кокса, моделирующих выплаты по причине j.

Согласно представленной модели выплат искомая функция распределения совокупного процесса выплат будет смесью сложных распределений совокупности трех смешанных пуассоновских процессов с изменяющейся интенсивностью (процессов Кокса).

Лундбергом (1964)[9] доказана теорема, согласно которой для *смешанного пуассоновского процесса $\chi_n(t)$ будет мартингалом относительно фильтрации F^N*. Смешанный пуассоновский процесс по определению является стационарным, т.е. частным случаем процесса Кокса с $\Lambda(t) = \Lambda t$. Заметим, что теорема Лундберга сформулирована для интенсивности $\chi_n(t)$, которая является функцией времени. Кроме того, процесс Кокса $N^J(t)$ марковский, так же как и смешанный пуассоновский процесс, поэтому относительно фильтрации F_t^N имеем:

$$E[\chi_{N(t)}(t) | N(s) = m] = E[\chi_{N(t)}(t) | F_t^N] = \chi_m(s),$$

для $0 < s \leq t$ и $m = 0,1,...$

Таким образом, случайный процесс выплат, моделируемый обобщенным процессом Кокса $N^J(t)$, будет мартингалом относительно фильтрации F^N. *Поэтому ожидаемое значение будущих выплат разумно находить методом исторического моделирования наблюдаемой функции распределения за соответствующий предшествующий период времени.*

Рассмотрим результаты расчетов процессов выплат на основе следующих предположений:

1) фонд выплачивает пожизненные пенсии группе участников в количестве ℓ_x одного воз-

раста x на момент актуарного оценивания $t = 0$ до полного вымирания группы в момент исполнения обязательств T, когда $\ell_w = 0$, где w - предельный возраст дожития, равный 83 годам;

2) размер выплат каждому участнику равен 20 тыс. руб./год;

3) единственной причиной выбытия является смерть участника.

Интенсивность смертности различных групп населения, особенно для лиц пенсионного возраста, существенно зависит от места проживания, профессиональной принадлежности, года наблюдения. Поэтому процесс смертности необходимо моделировать на основании статистических данных для исследуемой группы участников[10].

Пример 1. Результаты расчетов номинальной стоимости выплат с учетом вероятности дожития для группы участников фонда А представлены в табл. 1.

В табл. 1 приведены данные процесса уменьшения числа участников фонда А и, соответственно, сумм выплат с увеличением возраста от момента актуарного оценивания $t = 0$, когда возраст участников группы $x = 75$ лет, до предельного возраста дожития $w = 83$ года при $t = 8$.

Пример 2. Результаты расчетов номинальной стоимости выплат с учетом вероятности дожития для группы участников фонда Б представлены в табл. 2.

Данные табл. 1, 2 показывают, что интенсивность процесса числа выплат существенно

Таблица 1. **Динамика количества участников и номинальной стоимости выплат с учетом вероятности дожития за период полного выполнения обязательств фонда А по выплатам**

№ года	Возраст, лет	Вероятность дожития	Количество участников, чел.	Номинальная стоимость выплат, тыс. руб.	Интенсивность смертности участников
t	x	${}_t p_x$	ℓ_x	S_t	$\overline{\mu}_t$
0	75	1,00	3585	71 700	0
1	76	0,85	3051	61 027	0,15
2	77	0,71	2538	50 770	0,17
3	78	0,57	2048	40 963	0,19
4	79	0,44	1583	31 651	0,23
5	80	0,32	1144	22 876	0,28
6	81	0,20	733	14 670	0,36
7	82	0,10	352	7 042	0,52
8	83	0,00	0	0	1,00
Итого				**300 700**	

Таблица 2. **Динамика количества участников и номинальной стоимости выплат с учетом вероятности дожития за период полного выполнения обязательств фонда Б по выплатам**

№ года	Возраст, лет	Вероятность дожития	Количество участников, чел.	Номинальная стоимость выплат, тыс. руб.	Интенсивность смертности участников
t	x	${}_t p_x$	ℓ_x	S_t	$\overline{\mu}_t$
0	70	1,00	40 032	800 640	0
1	71	0,91	36 325	726 499	0,09
2	72	0,82	32 633	652 654	0,10
3	73	0,73	29 072	581 436	0,11
4	74	0,64	25 560	511 203	0,12
5	75	0,55	22 147	442 939	0,13
6	76	0,47	18 850	377 007	0,15
7	77	0,39	15 682	313 637	0,17
8	78	0,32	12 653	253 057	0,19
9	79	0,24	9 777	195 530	0,23
10	80	0,18	7 066	141 320	0,28
11	81	0,11	4 531	90 624	0,36
12	82	0,05	2 175	43 506	0,52
13	83	0,00	0	0	1,00
Итого				**5 130 052**	

увеличивается с возрастом в наблюдаемом возрастном интервале, поэтому предположение о постоянной интенсивности процесса смертности участников неприменимо для лиц пенсионного возраста. Процесс числа выплат необходимо моделировать неоднородным дважды стохастическим процессом Кокса.

2. Определение справедливой стоимости капитала фонда

Для актуарных расчетов на длительном интервале времени разумно использовать равновесные модели. Такой равновесной моделью является модель Блэка - Шоулса определения стоимости финансовых обязательств. Модель Блэка - Шоулса основана на модели случайного блуждания, предполагающей нормальное распределение доходностей рыночных цен акций.

В работах Б. Мандельброта[11], Е. Петерса[12], А.Н. Ширяева[13] показано, что модель случайного блуждания служит грубым приближением реального процесса движения цен акций. Наблюдаемые распределения доходностей рыночных цен акций имеют более острые вершины и “тяжелые хвосты”, чем нормальное распределение, что говорит о процессе с “долгой памятью”, генерируемом нелинейным стохастическим процессом. Однако такой процесс характерен для среднесрочных периодов инвестирования до 60 рабочих дней.

В работе[14] выполнена оценка экспоненты Харста для временных рядов доходностей цен закрытия индекса РТС в зависимости от продолжительности периода наблюдений и установлено, что для временных рядов доходностей с длительным периодом наблюдения (более 60 рабочих дней) значение экспоненты Харста близко к 0,5, что соответствует функции нормального распределения доходностей рыночных цен. Это позволяет утверждать, что для актуарного оценивания с периодом исполнения обязательств несколько лет применима формула Блэка - Шоулса, использующая функцию нормального распределения и процесс движения цены активов на длительном диапазоне времени подчиняется модели (2).

Для актуарного оценивания справедливой стоимости капитала фонда рассмотрим процесс риска капитала фонда $\{V_t\}_{t\geq 0}$ за период времени $t \in [0, T]$ как базовый актив опциона на покупку выплат K. Капитал фонда инвестирован в активы, соответствующие модели (B, S) - рынка. Тогда процесс движения капитала фонда за период актуарного оценивания порожден исключительно изменением стоимости капитала в результате его размещения в активы и подчиняется стохастическому дифференциальному уравнению:

$$\frac{dV_t}{V_t} = rdt + \sigma dW, \qquad (2)$$

где r - риск - нейтральная процентная ставка, соответствующая сроку исполнения обязательств фонда;

σ - стандартное отклонение доходности базового актива (капитала фонда);

W - винеровский процесс.

Риск-нейтральная процентная ставка, соответствующая доходности государственных облигаций со сроком погашения, равным сроку исполнения обязательств фонда, равна 10 %. Количественный учет цены риска в условиях нормального распределения обеспечивает величина стандартного отклонения доходности портфеля активов фонда, значение которой равно 10 %. При сделанных предположениях область допустимых значений актуарной процентной ставки лежит в диапазоне 0-20 %, что соответствует множеству значений доходности капитала фонда от размещения в активы (B, S) - рынка.

Формула Блэка - Шоулса для расчета справедливой стоимости капитала фонда C_T имеет вид

$$C_T = V_0 \Phi\left(\frac{\ln\frac{V_0}{K} + T(r + \frac{\sigma^2}{2})}{\sigma\sqrt{T}}\right) -$$

$$- Ke^{-rT}\Phi\left(\frac{\ln\frac{V_0}{K} + T(r - \frac{\sigma^2}{2})}{\sigma\sqrt{T}}\right), \qquad (3)$$

где V_0 - современная стоимость капитала фонда (базового актива) на дату оценивания;

Φ - функция стандартного нормального распределения;

T - срок исполнения обязательств по будущим выплатам, равный средневзвешенному сроку полного выполнения обязательств;

σ^2 - дисперсия доходности базового актива (активов капитала фонда);

K - номинальная стоимость будущих выплат с учетом вероятности дожития на дату полного исполнения обязательств.

Дисперсию доходности активов капитала фонда находили по формуле

$$\sigma_p^2 = w_E^2\sigma_E^2 + w_D^2\sigma_D^2 + 2\rho_{ED}w_E w_D\sigma_E\sigma_D,$$

где w_E, w_D - доли акций и облигаций, соответственно;

σ_E^2, σ_D^2 - дисперсии доходности акций и облигаций, соответственно;

σ_E, σ_D - стандартное отклонение доходности акций и облигаций, соответственно;

ρ_{ED} - коэффициент корреляции доходности акций и облигаций.

При следующих данных: $w_E = 0{,}3$; $w_D = 0{,}7$; $\sigma_E = 0{,}17$; $\sigma_D = 0{,}05$; $\rho_{ED} = 0{,}5$ дисперсия и стандартное отклонение портфеля активов фонда равны, соответственно, $\sigma_p^2 = 0{,}01$; $\sigma_p = 0{,}10$.

Для рассмотренной модели капитала фонда с выплатами

$$S_t = \max\{S_T, K\}$$

формула для справедливой стоимости капитала фонда исходя из принципа эквивалентности относительно мартингальной меры P^* из модели Блэка - Шоулса имеет вид[15]:

$$V_T = E \cdot e^{-rT} \max\{S_T, K\}. \quad (4)$$

Поскольку $\max\{S_T, K\} = K + \max\{S_T - K, 0\}$, постольку, применяя формулу Блэка - Шоулса (3), преобразуем формулу (4) для справедливой стоимости капитала к виду

$$V_T = Ke^{-rT} + V_0\Phi(d_1) - Ke^{-rT}\Phi(d_2) = K_0 + C_T, \quad (5)$$

где K_0 - актуарная приведенная стоимость выплат на дату актуарного оценивания $t = 0$;

$$d_1 = \frac{\ln(V_0/K) + (r + \sigma^2/2)T}{\sigma\sqrt{T}},$$

$$d_2 = \frac{\ln(V_0/K) + (r - \sigma^2/2)T}{\sigma\sqrt{T}} = d_1 - \sigma\sqrt{T}.$$

Пример 3. Рассчитаем справедливую стоимость капитала фонда А по формуле Блэка - Шоулса (5) при значениях параметров: V_0=320 млн. руб., r =0,10, σ =0,10, σ^2 =0,02, K=300 700 тыс. руб., T=8 лет.

По формуле Блэка - Шоулса (3) получаем: $d_+ = 3{,}19$, Φ_+=0,9993, $d_- = 2{,}91$, $\Phi_- = 0{,}9982$.

C_T= 320000 · 0,9993 – 300700 · $e^{-0{,}10\cdot 8}$ · 0,9982 = = 184 906 (тыс. руб.).

Полученная по формуле Блэка - Шоулса расчетная оценка приведенной на дату актуарного оценивания номинальной стоимости выплат для фонда А, которая обеспечена имеющимся капиталом, равна

$$\hat{K}_0 = V_0 - C_T = 320\,000 - 184\,906 = 135\,094 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Приведенная на дату актуарного оценивания номинальная стоимость выплат фонда А, которую требуется обеспечить, равна:

$$K_0 = K \cdot e^{-rT} = 300700 \cdot e^{-0{,}10\cdot 8} = 135\,113 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Поскольку расчетная оценка стоимости выплат меньше требуемой, постольку имеющегося капитала 320 000 тыс. руб. недостаточно.

Расчеты по формуле Блэка - Шоулса позволяют установить минимально необходимую стоимость капитала фонда А, достаточную для выполнения обязательств по выплатам. Результаты расчетов для различной величины имеющегося капитала фонда А представлены в табл. 3.

Таблица 3. **Оценка справедливой стоимости капитала фонда А по формуле Блэка - Шоулса**

V_0	C_T	$\hat{K}_0$	K_0	**Результат**
320 000	184 906	135 094	135 113	Капитала недостаточно
360 000	**224 878**	**135 118**	**135 113**	Капитала достаточно
400 000	264 861	135 139	135 113	Капитала достаточно

Минимально необходимая стоимость капитала фонда А составляет **360 000 тыс. руб.**

Проведем актуарное оценивание фонда А согласно действующему законодательству[16].

1. Актуарная стоимость выплат, приведенная по актуарной процентной ставке 10 %, на дату актуарного оценивания равна $A_{75} = R \cdot \ell_{75} \cdot \ddot{a}_{75} = 3585 \cdot 20 \cdot 3{,}4537 =$ 247 631 (тыс. руб.).

2. Минимальная нормативная величина страхового резерва установлена законодательством[17] в размере 5 % актуарной приведенной стоимости выплат и составляет $247631 \cdot 0{,}05 = 12\,382$ (тыс. руб.).

3. Минимальная нормативная величина денежной оценки имущества для обеспечения ус-

тавной деятельности согласно законодательству равна 100 000 тыс. руб.

Тогда минимально необходимая стоимость капитала по действующим нормативам актуарного оценивания равна $247631+12382+100000 =$ = 360 013 (тыс. руб.), что соответствует оценке по формуле Блэка - Шоулса.

Однако действующим законодательством не установлена необходимая величина имущества для обеспечения уставной деятельности в зависимости от величины принятых фондом обязательств. Рассмотрим фонд Б с большей величиной обязательств.

Пример 4. Рассчитаем справедливую стоимость капитала фонда Б по формуле Блэка - Шоулса (5) при значениях параметров: V_0= 4 000 000 тыс. руб., r =0,10, σ =0,10, σ^2 =0,002, K=5 130 052 тыс. руб. T=13 лет.

По формуле Блэка - Шоулса (3) получаем: $d_+ = 3{,}10$, Φ_+=0,9990, $d_- = 2{,}74$, $\Phi_- = 0{,}9969$.

$C_T = 4000000 \cdot 0{,}9990 - 5130052 \cdot e^{-0{,}10 \cdot 13} \cdot 0{,}9969 =$ = 2 602 232 (тыс. руб.).

Полученная по формуле Блэка - Шоулса расчетная оценка приведенной на дату актуарного оценивания номинальной стоимости выплат для фонда Б, которая обеспечена имеющимся капиталом, равна:

$$K_0 = V_0 - C_T = 4\,000\,000 - 2\,602\,232 = 1\,397\,768 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Приведенная на дату актуарного оценивания номинальная стоимость выплат фонда Б, которую требуется обеспечить, равна:

$$K_0 = K \cdot e^{-rT} = 5130052 \cdot e^{-0{,}10 \cdot 13} = 1\,398\,102 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Поскольку расчетная оценка стоимости выплат меньше требуемой, постольку имеющегося капитала 4 000 000 тыс. руб. недостаточно.

Расчеты по формуле Блэка - Шоулса позволяют установить минимально необходимую стоимость капитала фонда Б, достаточную для выполнения обязательств по выплатам. Результаты расчетов для различной величины имеющегося капитала фонда Б представлены в табл. 4.

Минимально необходимая стоимость капитала фонда Б составляет **5 100 000 тыс. руб**.

Проведем актуарное оценивание фонда Б согласно действующему законодательству[18].

1. Актуарная стоимость выплат, приведенная по актуарной процентной ставке 10 %, на дату актуарного оценивания равна: $A_{70} = R \cdot \ell_{70} \cdot \ddot{a}_{70} = 40032 \cdot 20 \cdot 4{,}6667 =$ 3 736 351 (тыс. руб.).

2. Минимальная нормативная величина страхового резерва в размере 5% актуарной приведенной стоимости выплат составляет: $3736351 \cdot 0{,}05 = 186\,818$ (тыс. руб.).

3. Минимальная нормативная величина денежной оценки имущества для обеспечения уставной деятельности равна 100 000 тыс. руб.

Тогда минимальная достаточная величина капитала по действующим нормативам актуарного оценивания равна: $3736351+186818+100000 =$ = 4 023 169 (тыс. руб.). Согласно оценке по формуле Блэка - Шоулса, этой величины капитала недостаточно для выполнения обязательств по выплатам. Расчеты по формуле Блэка - Шоулса дают большую величину капитала 5 100 000 (тыс. руб.). Нормативная величина капитала 100 000 тыс. руб. недостаточна для фонда с большим объемом обязательств даже для покрытия расходов крупного фонда. По законодательству[19] страховой резерв и имущество для обеспечения уставной деятельности могут быть использованы для покрытия недостатка стоимости активов для выполнения обязательств по выплатам.

Проверим полученные результаты в случае ликвидации фонда. Пусть доля портфеля акций в активах фонда составляет 30 %, облигаций-70 %. В результате неблагоприятной инвестиционной ситуации (например, кризис 2008 г.) рыночная стоимость акций упала на 40 %, стоимость облигаций эмитентов, объявивших дефолт, - 20 % от стоимости портфеля облигаций.

Пример 5. Рассмотрим случай ликвидации фонда А с капиталом 360 000 тыс. руб. (весь капитал инвестирован в активы), стоимостью обязательств по выплатам - 247 631 тыс. руб., страховым резервом - 12 382 тыс. руб., имуществом для обеспечения уставной деятельности - 100 000 тыс.

Таблица 4. **Оценка справедливой стоимости капитала фонда Б по формуле Блэка – Шоулса**

V_0	C_T	$\widehat{K}_0$	K_0	**Результат**
4 000 000	2 602 232	1 397 768	1 397 102	Капитала недостаточно
5 100 000	**3 701 807**	**1 398 193**	**1 398 102**	**Капитала достаточно**
5 300 000	3 901 647	1 398 953	1 398 102	Капитала достаточно

руб. В результате кризиса уменьшение стоимости активов составило 93 600 тыс. руб., в том числе:

1) из-за падения рыночной стоимости акций: $360000 \cdot 0{,}3 \cdot 0{,}4$ =43 200 тыс. руб.;

2) из-за дефолтов эмитентов облигаций: $360000 \cdot 0{,}7 \cdot 0{,}2$ =50 400 тыс. руб.

Оставшийся капитал в размере 360 000 - 93 600 = 266 400 тыс. руб. достаточен для выполнения обязательств по выплатам в размере 247 631 тыс. руб.

Пример 6. Рассмотрим случай ликвидации фонда Б с капиталом 4 023 169 тыс. руб. (весь капитал инвестирован в активы), стоимостью обязательств по выплатам - 3 736 351 тыс. руб., страховым резервом - 186 818 тыс. руб., имуществом для обеспечения уставной деятельности - 100 000 тыс. руб. В результате кризиса уменьшение стоимости активов составило 1 046 024 тыс. руб., в том числе:

1) из-за падения рыночной стоимости акций: $4023169 \cdot 0{,}3 \cdot 0{,}4$ =482 780 тыс. руб.;

2) из-за дефолтов эмитентов облигаций: $4023169 \cdot 0{,}7 \cdot 0{,}2$ =563 244 тыс. руб.

Оставшийся капитал в размере 4 023 169 - 1 046 024 = 2 977 145 тыс. руб. недостаточен для выполнения обязательств по выплатам в размере 3 736 351 тыс. руб.

Если капитал фонда Б сформирован в размере 5 100 000 тыс. руб. (достаточный капитал по формуле Блэка - Шоулса), то при тех же условиях уменьшение стоимости активов составит 1 326 000 тыс. руб., в том числе:

1) из-за падения рыночной стоимости акций: $5100000 \cdot 0{,}3 \cdot 0{,}4$ = 612 000 тыс. руб.;

2) из-за дефолтов эмитентов облигаций: $5100000 \cdot 0{,}7 \cdot 0{,}2$ =714 000 тыс. руб.

Оставшийся капитал в размере 5100 000- 1 326 000 = 3 774 000 тыс. руб. достаточен для выполнения обязательств по выплатам в размере 3 736 351 тыс. руб.

Таким образом, ***применение формулы Блэка - Шоулса позволяет рассчитать минимально необходимую стоимость капитала фонда в зависимости от величины пенсионных обязательств.***

Выводы

Разработан новый метод актуарного оценивания негосударственного пенсионного фонда. Новизна метода заключается в применении формулы Блэка - Шоулса для оценки справедливой стоимости капитала фонда. Практическая ценность метода состоит в возможности количественной оценки минимально необходимой стоимости капитала фонда в зависимости от величины пенсионных обязательств. Показано, что применение современных методов стохастического анализа для моделирования процесса будущих выплат в виде обобщенных процессов Кокса позволяет найти номинальную стоимость будущих выплат с учетом вероятности дожития.

---

[1] Актуарная математика / Н. Бауэс [и др.]. М., 2001. С. 536.

[2] См.: О порядке проведения актуарного оценивания деятельности негосударственных пенсионных фондов по негосударственному пенсионному обеспечению: постановление Правительства РФ от 4 февр. 2009 г. □ 95; Об утверждении требований к порядку оформления результатов актуарного оценивания деятельности негосударственных пенсионных фондов: приказ Инспекции негосударственных пенсионных фондов при Минтруде РФ от 12 февр. 2001 г. □ 15.

[3] Оценочные резервы, условные обязательства и условные активы: междунар. стандарт финансовой отчетности МСФО 37.

[4] *Эмбрехтс П.* Актуарный и финансовый подходы к расчетам стоимости в страховании // Обозрение прикладной и промышленной математики. Серия финансовая и страховая математика. 1998. Т. 5. В. 1. С. 6-22.

[5] См.: *Эмбрехтс П.* Указ. соч.; *Buhlmann H.* Mathematical Methods in Risk Theory. 2 print. N.Y.,1970; *Ширяев А.Н.* Стохастические проблемы финансовой математики // Обозрение прикладной и промышленной математики. Серия финансовая и страховая математика. 1994. Т. 1. С. 780-820; *Ротарь В.И., Бенинг В.Е.* Введение в математическую теорию страхования // Обозрение прикладной и промышленной математики. Серия финансовая и страховая математика. 1994. Т. 1, в. 5. С. 698-779; *Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я.* Математические основы теории риска. М., 2007.

[6] См.: *Мельников А.В.* Гибкие схемы страхования. Расчеты схем гибкого страхования // Экономический журнал ВШЭ. 2003. □ 2. С. 139 - 172; *Мельников А.В., Волков С.Н., Нечаев М.Л.* Математика финансовых обязательств. М., 2001.

[7] *Damodaran A.* Option Pricing Theory and Applications // Option.pdf.63 p.

[8] См.: *Buhlmann H.* Op. cit.; *Эмбрехтс П.* Указ. соч.; *Гранделл Я.* Смешанные пуассоновские процессы // Обозрение прикладной и промышленной математики, серия финансовая и страховая математика. 1998. Т. 5. В. 1. С. 44 - 65; *Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я.* Указ. соч.

[9] См.: *Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я.* Указ. соч.; *Гранделл Я.* Указ. соч.

[10] *Крюкова Е.Г.* Моделирование случайного процесса смертности. VII Всероссийский симпозиум по прикладной и промышленной математике. Тезисы докладов. Весенняя сессия. Ч. IV // Обозрение прикладной и промышленной математики, серия фи-

нансовая и страховая математика. 2006. Т. 13, в. 4. С. 658 - 659.

[11] *Mandelbrot B.B.* Fractals and Scaling in Finance. Discontinuality, Concentrarion, Risk. N.Y., 1997.

[12] *Peters E.E.* Fractal Market Analysis. Applying Chaos Theory to Investment & Economics. N.Y., 1994.

[13] *Ширяев А.Н.* Основы стохастической финансовой математики. Т. 2. Теория. М., 1998.

[14] *Крюкова Е.Г.* Фрактальный процесс динамики финансовых индексов российского фондового рынка. VIII Всероссийский симпозиум по прикладной и промышленной математике. Осенняя сессия. Тезисы докладов. Ч. I // Обозрение прикладной и промышленной математики. Серия финансовая и страховая математика. 2008. Т. 15, в. 2. С. 322 - 324.

[15] *Мельников А.В., Волков С.Н., Нечаев М.Л.* Указ. соч. С. 221.

[16] См.: О порядке проведения актуарного оценивания деятельности негосударственных пенсионных фондов по негосударственному пенсионному обеспечению: постановление Правительства РФ от 4 февр. 2009 г. □ 95; О негосударственных пенсионных фондах: федер. закон от 7 мая 1998 г. □ 75-ФЗ.

[17] О негосударственных пенсионных фондах.

[18] См.: О порядке проведения актуарного оценивания деятельности негосударственных пенсионных фондов по негосударственному пенсионному обеспечению; О негосударственных пенсионных фондах.

[19] О негосударственных пенсионных фондах.

Поступила в редакцию 05.10.2011 г.

Оценка влияния функции спроса на равновесное состояние конкурентной среды. Выбор оптимальной стратегии монополии

© 2011 Г.М. Гришанов
доктор технических наук, профессор
© 2011 Д.Г. Гришанов
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный аэрокосмический университет
им. академика С.П. Королева
(национальный исследовательский университет)
© 2011 Д.А. Щелоков
ФГУП ГНПРЦ "ЦСКБ-Прогресс"
© 2011 А.В. Павлова
Международный институт рынка, г. Самара
E-mail: grishanov-sgau@mail.ru

В работе рассмотрена проблема моделирования механизма конкурентного взаимодействия, обеспечивающего устойчивость конкурентной среды в ситуации, когда обратная функция спроса имеет нелинейный характер изменения от суммарного объема выпуска продукции.

Ключевые слова: монополия, олигополия, олигопсония, конкуренция, равновесие Нэша, рынок сбыта, конкурентные стратегии.

Проведем оценку влияния функции спроса на равновесное устойчивое состояние конкурентной среды в случае, если обратная функция спроса носит нелинейный характер изменения от суммарного объема выпуска продукции, и сформируем условия на параметры механизма конкурентного взаимодействия, реализация которых обеспечивает сохранение конкурентной среды и рентабельности производства[1].

Пусть обратная функция спроса параметрически задана в виде

$$p(Q) = {}^{K}/_{Q^{\alpha}}, \qquad (1)$$

где $K > 0$ - коэффициент, характеризующий объем денежных средств, необходимый на покупку продукции;

$\alpha > 0$ - коэффициент, характеризующий скорость убывания функции спроса.

Подставляя уравнение (1) в уравнение для прибыли и определяя оптимальный объем выпуска продукции для каждого участника, получим следующую систему уравнений, решение которой позволит определить равновесное значение объема выпуска.

$$x_i^0(Q^0) = \left|\frac{1}{\partial p/\partial x_i}\right| \frac{p(Q) - \partial C_i/\partial x_i}{\partial p(\cdot)/\partial x_i} = \frac{(KQ^{-\alpha} - c_i)Q^{\alpha+1}}{\alpha K} =$$

$$= \frac{Q}{\alpha}\left(1 - \frac{c_i Q^{\alpha}}{K}\right), i = 1, n. \qquad (2)$$

Складывая по всем составляющим системы уравнений (2), получим следующее равенство:

$$Q^0 = \frac{nQ^0}{\alpha} - \frac{(Q^0)^{\alpha+1}}{\alpha K}\sum_{j=1}^{n} c_j,$$

из которого находим объем выпуска продукции в точке равновесия

$$(Q^0)^{\alpha} = \frac{(n-\alpha)K}{\sum_{j=1}^{n} c_j}, \text{или } Q^0 = \left(\frac{(n-\alpha)K}{\sum_{j=1}^{n} c_j}\right)^{\frac{1}{\alpha}}. \qquad (3)$$

Подставляя значение Q^0 в систему (2), определим равновесное значение выпуска продукции каждым производителем в зависимости от параметров механизма конкурентного взаимодействия:

$$x_i^0(r_i) = \frac{1}{\alpha\sum_{j=1}^{n} c_j}\left(\frac{(n-\alpha)K}{\sum_{j=1}^{n} c_j}\right)^{\frac{1}{\alpha}} c_i(r_i - (n - \alpha + 1)), i = 1, n. \qquad (4)$$

Из системы (4) следует, что для существования решения необходимо, чтобы для уровня конкурентоспособности по затратам каждого участника и количества конкурентов на рынке сбы-

та изделия выполнялись одновременно следующие неравенства:

$$r_i \geq (n-\alpha-1) \wedge (n-\alpha), i = 1, n.$$

Минимальное из значений конкурентоспособности по всем участникам обеспечивает существование решения и сохранения конкурентной среды, если выполняются следующие неравенства:

$$\min_i r_i > (n-\alpha-1, i = 1, n) \wedge (n-\alpha).$$

Для формирования требований к параметрам механизма конкурентного взаимодействия с позиции рентабельности выпуска продукции определим равновесную цену из уравнения:

$$p^0(c) = \frac{K}{(Q^0)^\alpha} = \frac{\sum_{j=1}^n c_j}{(n-\alpha)}.$$

Выпуск продукции является рентабельным для каждого конкурирующего предприятия, если выполняется следующая система неравенств:

$$p^0(c) - (c_i + \delta_i), i = 1, n, \text{или } \frac{\sum_{j=1}^n c_j}{(n-\alpha)} - (c_i + \delta_i) =$$
$$c_i(r_i - d_i(n-\alpha) - (n-\alpha-1)) > 0, i = 1, n, \quad (5)$$

где $d_i = \frac{\delta_i}{c_i}$ - коэффициент, характеризующий превышение удельных постоянных затрат относительно удельных переменных затрат.

Из системы (5) следует, что если минимальное значение разности $(r_i - d_i(n-\alpha))$ по всем конкурирующим предприятиям больше величины $(n-\alpha-1)$, то выпуск продукции является рентабельным для всех участников рынка в точке равновесия при выполнении следующего неравенства:

$$\min_i (r_i - d_i (n-\alpha), i = 1, n) > (n-\alpha-1). \quad (6)$$

С учетом полученных неравенств (4) и (6) получим следующее утверждение.

Утверждение 1. Механизм конкурентного взаимодействия обеспечивает существование решения и сохранение конкурентной среды, рентабельность производства продукции, если одновременно выполняются следующие неравенства на его параметры:

$$\min_i(r_i, i = 1, n) > (n-\alpha) \wedge (n > \alpha) \wedge$$
$$\wedge \min_i(r_i - d_i(n-\alpha), i = 1, n)$$
$$> (n-\alpha-1). \quad (7)$$

Рассмотрим ситуацию, когда на рынке присутствует одна фирма-производитель. Потребители на этом рынке предполагаются мелкими, их суммарная функция спроса равна $D(p)$. Фирма-монополист устанавливает цену на изделие p и объем его производства Q, т.е. стратегией монополии является пара (p, Q). Формально задача этой стратегии сводится к выбору такой пары (p^0, Q^0), которая максимизирует прибыль монополии[2]

$$(p^0, Q^0) = \underset{p \geq 0,\ 0 \leq Q \leq D(p)}{\mathbf{Arg}\max} \left(\Pi p = pQ - c(Q)\right). \quad (8)$$

Решение этой задачи осуществим в два этапа: оптимизацией по объему при фиксированной цене и оптимизацией по цене.

1. Фиксируем цену p и определяем оптимальный объем $Q^0(p)$. Для этого введем в рассмотрение функцию предложения

$$S(p) = \underset{Q \geq 0}{\mathbf{Arg}\max}\left(pQ - c(Q)\right) \quad (9)$$

и найдем равновесную цену $\tilde{p}$, такую, что $S(\tilde{p}) \cap D(\tilde{p}) \neq 0$.

Утверждение 2. Если $\tilde{p}$ - равновесная цена, то оптимальный объем выпуска монополистом равен

$$Q^0(p) = \begin{cases} S(p), & \text{если } p < \tilde{p}, \\ S(p) \cap D(p), & \text{если } p = \tilde{p}, \\ D(p), & \text{если } p > \tilde{p}. \end{cases} \quad (10)$$

2. Определим оптимальную монопольную цену.

Утверждение 3. Монополист назначает оптимальную цену p^0 не ниже равновесной, т.е. $p > \tilde{p}$.

Справедливость утверждения следует из того, что в соответствии с (10) при $p > \tilde{p}$ выполняется равенство $Q^0(p) = D(p)$, а при $p = \tilde{p}$, $Q^0(p) \in S(\tilde{p}) \cap D(\tilde{p})$ и равен $D(\tilde{p})$. Поэтому задача оптимизации прибыли сводится к следующей:

$$\Pi p(p) = \left(pD(p) - C\left(D(p)\right)\right) \underset{p \geq \tilde{p}}{\longrightarrow} max. \quad (11)$$

Дифференцируя уравнения по p, получим:

$$\frac{\partial \Pi p(p)}{\partial p} = D(p) + \frac{\partial D(p)}{\partial p}\left(p - \frac{\partial C\left(D(p)\right)}{\partial D(p)}\right). \quad (12)$$

При $p = \tilde{p}$ значение производной прибыли равно:

$$\frac{\partial \Pi p(\tilde{p})}{\partial p} = D(\tilde{p}) + \frac{\partial D(\tilde{p})}{\partial p}\left(\tilde{p} - \frac{\partial C\left(D(\tilde{p})\right)}{\partial D(p)}\right). \quad (13)$$

Поскольку $D(\tilde{p}) \in S(\tilde{p})$, а $S(\tilde{p})$ является решением задачи оптимизации и $\tilde{p} = \frac{\partial C\left(D(\tilde{p})\right)}{\partial D(p)}$, постольку второе слагаемое уравнения (13) рав-

но нулю. В этой связи из уравнения (13) следует, что $\frac{\partial \Pi \mathbf{p}(\tilde{p})}{\partial p} = D(\tilde{p})$. Данное равенство означает, что функция прибыли возрастает в точке $\tilde{p}$, и следовательно, монополист назначает цену выше цены конкурентного равновесия.

Насколько монополист завысит цену по сравнению с ценой конкурентного равновесия, зависит от конкретного вида функции спроса - ее скорости убывания после равновесной цены. Если функция спроса характеризуется резким убыванием, то монопольная цена мало отличается от равновесной; если функция медленно убывает, то разница между ценами будет значительной.

Определение. Назовем функцию спроса $D(p)$ медленно убывающей на отрезке $[p_1, p_2]$, если при любой цене $p \in [p_1, p_2]$ выполняется неравенство

$$p_2 D(p_2) \geq p_1 D(p_1). \quad (14)$$

Пусть функция спроса линейна и имеет вид $D(p) = a - bp$, тогда функция спроса медленно убывающая функция, если в соответствии с (14) выполняется неравенство

$$p_2(a - bp_2) \geq p_1(a - bp_1).$$

Из данного неравенства находим, что если скорость убывания функции спроса удовлетворяет неравенству

$$b \leq \frac{a}{(p_2 + p_1)}, \quad (15)$$

то функция спроса относится к медленно убывающей на отрезке $[p_1, p_2]$.

Предположим, что функция спроса описывается нелинейной функцией от цены $D(p) = \frac{K}{p^{\alpha}}, \alpha > 0$. Коэффициент α характеризует скорость убывания функции спроса. Такая функция является медленно убывающей, если $0 < \alpha < 1$. Действительно, из неравенства $p_2 \frac{K}{p_2^{\alpha}} \geq p_1 \frac{K}{p_1^{\alpha}}$, или $K(p_2^{1-\alpha} - p_1^{1-\alpha}) \geq 0$, следует, что если $0 < \alpha < 1$, то функция спроса медленно убывающая.

Утверждение 4. Пусть для некоторого значения цены $\bar{p} > \tilde{p}$ функция спроса $D(p)$ медленно убывает на отрезке $[\bar{p}, \tilde{p}]$. Тогда для монопольной цены p^0 выполняется неравенство $p^0 > \bar{p}$.

Из сформулированного утверждения следует, что если функция спроса медленно убывает (а это означает, что эластичность данной функции мала (Э < 1)), то монополии выгодно увеличивать цену.

---

[1] Механизм выбора конкурентных стратегий. Условия равновесности и устойчивости рынка сбыта продукции / Д.Г. Гришанов [и др.]: монография. Самара, 2009.

[2] *Новиков Д.А.* Теория управления организационными системами. 2-е изд. М., 2007.

Поступила в редакцию 06.10.2011 г.

Памяти
СМИТИЕНКО БОРИСА МИХАЙЛОВИЧА
10-V-1947 - 04-XI-2011

Коллектив Финансового университета при Правительстве Российской Федерации понес тяжелую утрату. 4 ноября 2011 г. на 65-м году жизни после продолжительной болезни скончался проректор по учебно-воспитательной работе и связям с общественностью, заведующий кафедрой мировой экономики и международного бизнеса заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор **Борис Михайлович СМИТИЕНКО**.

Б.М. Смитиенко прошел большой и яркий жизненный путь. Он родился в Хабаровске в семье военнослужащего, активного участника Великой Отечественной войны. В 1970 г. окончил экономический факультет Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. После завершения учебы в аспирантуре работал до 1988 г. на кафедре политической экономии естественных факультетов МГУ - ассистентом, старшим преподавателем, доцентом, заместителем заведующего кафедрой. С 1988-го по 1991 г. являлся советником Международного института экономических проблем Совета экономической взаимопомощи, в 1991-1992 гг. - заведующим лабораторией международного совместного предпринимательства Международного научно-исследовательского института проблем управления (МНИИПУ), в 1992-1994 гг. был главным научным сотрудником Всероссийского научно-исследовательского института внешнеэкономических связей Министерства экономики Российской Федерации.

С февраля 1994 г. судьба Бориса Михайловича неразрывно связана с Финансовым университетом при Правительстве Российской Федерации. Он являлся заведующим кафедрой мировой экономики и международных валютно-кредитных отношений, с 2009 г. - мировой экономики и международного бизнеса. С 1994 г. Борис Михайлович был председателем учебно-методического совета (УМС) учебно-методического объединения (УМО) вузов по специальности "Мировая экономика", а с 2006 г. - заместителем председателя Совета УМО по финансово-экономическим специальностям.

В 2006 г. профессор Б.М. Смитиенко был назначен на должность проректора по учебной и методической работе Финансовой академии - Финансового университета, а в сентябре 2011 г. - на должность проректора по учебно-воспитательной работе и связям с общественностью.

Профессор Б.М. Смитиенко был выдающимся ученым, основателем собственной научной школы: им разрабатывались проблемы мировой экономики, международных отношений, экономической интеграции, глобализации. Под руководством профессора Б.М. Смитиенко и при его непосредственном участии изданы многочисленные научные и методические труды объемом более 300 печ. л., им были подготовлены более 40 кандидатов и докторов наук.

Борис Михайлович был талантливым педагогом и оставался им до последних дней своей жизни. Его блестящие лекции, неоднократно заканчивавшиеся аплодисментами, оставили глубокий след в памяти нескольких поколений студентов Финансового университета.

Незаурядные организаторские способности позволяли Б.М. Смитиенко эффективно сочетать выполнение обязанностей проректора с обязанностями заведующего кафедрой.

Заслуги Бориса Михайловича отмечены высокими государственными наградами. Указами Президента Российской Федерации в 2003 г. Б.М. Смитиенко присвоено звание "Заслуженный работник высшей школы Российской Федерации", в 2009 г. в связи с 90-летием Финакадемии он был награжден Орденом Почета, в 2010 г. стал лауреатом премии Правительства Российской Федерации в области образования.

Бориса Михайловича отличали высокая требовательность к себе и к окружающим, принципиальность и вместе с тем добросердечность, глубокое уважение к людям, чувство товарищества, готовность прийти на помощь ближнему, подлинная интеллигентность.

Б.М. Смитиенко был человеком высокой культуры. Он любил театр, живопись, старался не пропустить ни одного выдающегося концерта классической музыки, сам великолепно музицировал.

Коллектив Финансового университета искренне скорбит в связи с кончиной профессора Б.М. Смитиенко и выражает глубокие соболезнования родным и близким. Светлая и добрая память о Борисе Михайловиче навсегда сохранится в наших сердцах.

Ректорат
Профком
Студсовет
Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации

Annotations to the Articles

ECONOMIC SCIENCES. 2011. □ 11(84)

ECONOMIC THEORY

THE NEW INFORMATION PROGRAMME OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

© 2011 A. Gorokhov

In the clause the new management programs are offered by production raising its efficiency on the basis of use of more perfect techniques of production and sales marketing.

Keywords: consumer preferences, strategy management.

THE TIME MECHANISM OF SELF-ORGANIZING OF DIFFICULT NONEQUILIBRIUM ECONOMIC SYSTEMS

© 2011 S. Zhelayeva

The object of study the nonequilibrium economic system and process of self-organizing under the influence of active properties of time energy , able to speed up and slow down economic processes, to accumulate or disipate energy and entropy of the system, carry information and implement a mechanism of self-organization of economy and society as a whole.

Keywords: time, energy, self-organizing, economic system, synergetric.

THE METHODOLOGICAL FUNDAMENTALS OF THE THEORY OF ENTREPRENEURSHIP: OPTION ORDERING

© 2011 L. Grishaeva

The formed directions of entrepreneurship investigation in economic science suggest to systematize not on the basis of conventional chronological approach but on the basis of metohodology percularities of different economic schools.

Keywords: entrepreneurship theory, entrepreneurship concept, functional approach, interdisciplinaru approach.

THE EFFECTIVENESS OF INDIVIDUAL FORMS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES KNOWLEDGE-BASED INDUSTRY

© 2011 V. Kuts

The impact of the global financial and economic crisis have given rise to the need to find the real factors of accelerated growth of national economies. In this case, the implementation of the growth of competitiveness of national industries, both scientific and technical development of industrial enterprises. It directly affects the ability of national economies to produce competitive on the world market of goods and services while increasing the well-being of its citizens.

Keywords: competitiveness of national economy, the world market, competitive advantages, economic potential, market potential.

THE IMPACT OF THE CRISIS 2008-2009 BIENNIUM. THE BEHAVIOUR OF HOUSEHOLDS IN THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC RELATIONS OF MODERN RUSSIA

© 2011 O. Fotina

The article is organized by the savings of citizens who are the traditional source of inward investment into the national economy. In this sense, their size and structure, the share of savings people attracted by credit and financial institutions, is a resource for economic development. At the same time increase the volume of attracted funds showed increased confidence not only to the banking and financial institutions, but also to the State as a whole, provides the institutional conditions for the formation of sustainable savings behaviour.

Keywords: savings, credit and insurance of household behavior, organizational and economic relations in the economic system; the mechanism of market equilibrium.

ECONOMY AND MANAGEMENT

ECONOMIC BASIS FORMATION AND DEVELOPMENT OF COSSACK SOCIETIES ACTIVITY IN RUSSIAN REGIONS

© 2011 A. Beglov

Analysis of Cossack societies economic basis sources is held in the article. Author researches the theoretical and practical directions of theirs activity improvement.

Keywords: regional economics, land use, coordination council, noncommercial organization, Cossack society.

DEVELOPMENT OF TRADE MARKS IN MODERN CONDITIONS

© 2011 G. Sarkisov

In the article the information on the most expensive world and Russian brands is presented, experience of construction of competitive strategy and brand development is analyzed on the example of kvass industry in the Russian Federation. Rules of professional construction and management of brands, and also formation of audience of a product are described.

Keywords: trademark (brand), production of kvass, audience product.

INVESTMENT ACTIVITY AS THE FACTOR OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGION

© 2011 I. Rashidova

In article dynamics of investments on federal districts is analyzed. The dependence analysis between investments and level innovatively Kursk area is carried out. Comparison of the basic indicators of innovative development of Kursk area with reference values is presented.

Keywords: investment activity, innovative development of region, the trend line, reference level of an innovative condition.

ASSESSMENT OF REPRODUCTION OF LAND RESOURCES

© 2011 O. Pronskaya

The article assesses the status of land resources and the impact of the current processes on the efficiency of the entire production process in the agro-industrial complex.

Keywords: reproduction, land resources, agriculture.

THE SOCIAL PRIORITIES OF REGIONAL DEVELOPMENT

© 2011 A. Ashhotov

Article is devoted to questions of realization of conciliatory contractual processes with the developed fastening of the conditions providing interests of regional development. The special attention is given to working out and the conclusion of the social contract between the administration, managing subjects and the population.

Keywords: regional economy, regional economic space, regional economic policy, the social contract.

THE MAIN ECONOMIC DETERMINANTS OF DEVELOPMENT IN HIGHER EDUCATION

© 2011 A. Zhankaziev

In article the major factors defining prospects of development of system of higher education, proceeding from criteria of a society of knowledge are investigated. The basic attention is concentrated to growth of expenses of house economy on fee of higher education and increase of their efficiency.

Keywords: knowledge economy, education, educational costs, market of educational services.

DEVELOPMENT OF PUBLIC SERVICES IN A MODERN MARKET ECONOMY

© 2011 T. Sohrokov

In article it is shown that in modern conditions the economic maintenance of the state as the agent and the manufacturer of public services reflects process of integration of sector of the state services in market space. The functional role of formation of sector of the state services in modern social and economic space thus raises.

Keywords: services, public services, public sector services.

CLUSTER FOR REGIONAL DEVELOPMENT

© 2011 N. Tarasov

Article is devoted to modern reproduction contradictions of regional development. The basic attention is given to realization of principles кластерного developments of regional economy which are considered as priority reproduction the factor.

Keywords: regional economy, the gross regional product, regional clusters, regions.

METHODICAL APPROACH TO THE JUSTIFICATION OF THE CHOICE OF STRATEGY TO RESTORE GAS EXTRACTION EQUIPMENT

© 2011 E. Volkodavova, O. Tomazova

Describes a methodical approach to the justification of the choice of strategy to restore gas extraction equipment. To identify options full or Toolkit partial substitution of gas equipment. Provides practical recommendations for their application.

Keywords: oil and gas production equipment, strategy and methods of recovery, external and internal environment of oil and gas enterprises.

REGRESSION ANALYSIS APPLICATION IN STUDYING THE BRICK MARKET

© 2011 M. Ignatova

The article is dedicated to identifying the factors influencing the brick market and developing a regression model. The object of the analysis is rates of brick production for the period 2001-2010. As a result a regression model and the forecast for 2011-2015 years have been built.

Keywords: regression analysis, the brick market and statistical methods.

THE BASIC DIRECTIONS OF PERFECTION OF THE STATE SUPPORT OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN REGION

© 2011 G. Zamanova, S. Abdulmanapov

The condition of agriculture and region process industry that has allowed to reveal the basic tendencies and problems of development of agriculture of Republic Dagestan is analyzed, and also the basic forms and mechanisms of state regulation of development of agriculture, including within the limits of the programmno-target approach are designated.

Keywords: region, agriculture, regulation, support mechanisms, target programs, the state order, the tax and price policy.

MODERN LINES OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PRODUCTION AND PROSPECT OF FORMATION INDUSTRIAL CLUSTER IN REPUBLIC DAGESTAN

© 2011 S. Abdulmanapov, M. Ramazanov

The condition of industrial productions in region is analyzed, development prospects branch the industries come to light and on the basis of SWOT - the analysis prospects of development economic cluster in the region industry come to light.

Keywords: the industry, region, economic cluster, SWOT - the analysis, mechanical engineering, shipbuilding, electric power industry.

TERRITORIAL AND NATURAL-RESOURCE FACTORS BUSINESS COSSACK COMMUNITIES IN REGIONAL POLICY SUSTAINABLE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

© 2011 A. Beglov

The analysis of interconnection between agricultural sector production system and sustainable regional socio-economic development policy is held in the article. Author examines the territorial and natural resources factors of effectiveness of agricultural sector production in Cossack societies as a subjects of sustainable regional development.

Keywords: Cossack Community regional policy, rural territory, socio-economic development.

CONDITION AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT OF QUALITY OF LABOR LIFE OF WORKERS BY MEANS OF DEVELOPMENT OF OBLIGATORY SOCIAL INSURANCE FROM ACCIDENTS ON MANUFACTURE AND OCCUPATIONAL DISEASES

© 2011 L. Safina

In article the basic scenarios of development of obligatory social insurance from accidents on manufacture and occupational diseases in Russia are considered. The author estimates a condition and prospects of development of the given kind of insurance, defines the basic problems are.

Keywords: labor life quality, professional risk, obligatory social insurance from accidents on manufacture and occupational diseases, Social Insurance Fund (SIF).

PRICE FACTORS ON HOUSE MARKET OF SAINT-PETERSBURG

© 2011 A. Krasilnikov, A. Shcherbakova

This paper investigates an influence of basic factors on house prices.

Keywords: price factors, hedonic regression.

PUBLIC MANAGEMENT OF COSSACK SOCIETIES ECONOMIC ACTIVITY AS A FACTOR OF SUSTAINABLE REGIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

© 2011 A. Beglov

The ways of sustainable territorial socio-economic development on the basis of regional agricultural sector production public management are defined in the article. The interconnection between special economic status of Cossack Armies and effective discharge of state service and local budgets consolidation liabilities is detected.

Keywords: Cossack community, business, public administration, region, socio-economic development.

THEORETICAL ASPECTS OF FORMATION OF CONTRACTS IN THE AGRARIAN LEASING RELATIONS

© 2011 K. Kozenko

The urgency of agricultural leasing, its principles, conditions and target setting. Leasing is considered as a single, special, separate industrial relations. Identified specific subjects and characteristics of the object of leasing relations.

Keywords: agroleasing, contract, contractual relations, leasing intercompany strategic alliance.

THE EVENT MARKETING AND ITS PLACE IN THE COMMON COMMUNICATION ACTIVITIES OF THE COMPANY

© 2011 P. Shagajda

This article contents the results of a survey for representatives of companies using different marketing communication technologies. The place of the event marketing is defined, attempts to evaluate different individual elements of event marketing for helping companies to promote their products and services more effectively are given.

Keywords: event marketing, selection criteria for event marketing activities, to evaluate the impact methodology.

PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP IN THE FINANCING OF RURAL CREDIT COOPERATIVE DEVELOPMENT

© 2011 R. Anbyh

Private-public partnership is an effective mechanism for the long-term investment attraction to the agricultural credit cooperation development on a share basis. The first tasks on this respect are credit cooperatives inclusion into a list of interest-rate subsidy recipients and granting of budgetary loans to inter-regional credit cooperatives on working capital replenishment.

Keywords: rural credit cooperatives, development, financing, public-private partnership.

THE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE MARKET OF ELECTRIC ENERGY AND POWER IN THE CONTEXT OF ITS LIBERALIZATION: CHALLENGES AND SOLUTIONS

© 2011 A. Melnik, O. Mustafina

The article discusses the main problems solved by industrial enterprises in the wholesale electricity and power market in terms of its liberalization. Particular attention is given to hedging risk of electricity price increases. The expediency of energy futures use as a hedging instrument is justified.

Keywords: industrial enterprises, the liberalization of the energy market, the wholesale market of electric energy and power, energy management, hedging of risks of work in the energy market, energy futures.

EFFICIENT INFRASTRUCTURAL PROVIDING OF HIGH-TECH INDUSTRIES ACCELERATED DEVELOPMENT

© 2011 V. Matveev

The article is that investment in infrastructure is an ideal way of reallocating resources and manpower of the stagniruы]□ih sectors of the economy in the industry to ensure long-term economic growth. Inadequate infrastructure hinders the process of deepening international division of labour and the development of economic exchange in the global economy.

Keywords: infrastructure, regional infrastructure, transport and communication infrastructure, investment in infrastructure.

THE INNOVATION VECTOR AGRO-RUSSIA

© 2011 M. Vasylchenko

The article discusses the problems of formation of the national innovation system in the fields of agro-industrial complex of Russia. Provides an overview of innovative development organizations in the food industry, investigated the status of and opportunities for innovation of the agricultural sector, subject to appropriate mechanisms of State support.

Keywords: agriculture, agriculture, manufacturing, innovation, national innovation system, innovation, public support.

FORMATION MECHANISM OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE PROVISION OF PUBLIC SERVICES

© 2011 E. Morozova

This article deals with the possibility of involving the private sector in the provision of public services, the formation mechanism of public-private partnership in this area, customer-oriented, as well as improve the efficiency and quality of services provided under conditions of insufficient competition.

Keywords: public services, the private sector, competition, public-private partnership, centricity, quasi-fiscal costs.

STRUCTURAL CHANGES IN THE MODERN RUSSIAN INDUSTRY

© 2011 A. Cherkasov

Resource base of the scientific and technical progress at the stage of recovery growth prior to the beginning of 2008, large-scale growth of non-renewable raw materials and energy that supported economic growth, increase the welfare of the population, reduce poverty, outweighed the climatic disasters. This led to the dominance of model of development of the national economy, which dictated the need to move away from the global economic crisis 2008-2009 biennium.

Keywords: structure of the industry, the transformational recession, recovery, growth, mental and physical wear and tear of equipment, the resource base, model of development.

MAIN STAGES OF DEVELOPMENT CAPITAL CATEGORY

© 2011 O. Kirillova

In article the basic approaches to research of a category fixed capital both domestic, and foreign authors are considered. In the course of research of the given theme the new generalized definition of the given category is formulated.

Keywords: capital, capital efficiency, capital stock, surplus value, synergetic ratio.

STRATEGIC APPROACHES TO FORMATION OF THE QUALITATIVELY NEW INFRASTRUCTURE MANAGEMENT ENERGY COMPANIES BASED ON THE PRINCIPLES OF INTELLECTUAL ENERGY

© 2011 E. Borisov, E. Borisova

This article discusses the strategic approaches to achieve the interoperability of the systems management and deterministic power companies on the basis of the formation of the qualitatively new management infrastructure based on the principles of intellectual energy.

Keywords: electricity, strategy, management, the company's business processes.

MANAGERIALANALYSISIN THE VALUE BASED MANAGEMENT

© 2011 O. Gordeeva

Propergoal setting,evaluationof cost indexesof business,the efficient allocationof resources these are problems that must be solvedto anyowner orinvestorof the company.Management analysis for value based approach to managing the company can develop indicatorsformanagementto takemanagement decisions, evaluate theirpositioninfacilitatingthe achievement ofmaximum value ofsuchbenefitsandincrease the value ofthe company.

Keywords: value based management, management analysis, the factors of value creation.

RISKS IN BUSINESS

© 2011 A. Lanskov, E. Fomin, V. Chumak

The article examines risk as an important economic category, suggests classification of entrepreneurs risks, particularly investment risks.

Keywords: risk, entrepreneurship, investment risk, classification.

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

FINANCIAL STRUCTURE AND MODEL OF BUDGETING IN TRADE COMPANY

© 2011 V. Zhukova

Financial structure and financial model of budgeting are examinated in the article. The methods of financial flows analysis between the centers of financial responsibilities is suggested. The mechanism of financial results forming of profit centers is considered.

Keywords: financial model, financial structure, functional budgets, financial budgets, marginal profit, variable costs, fixed costs, profit centers, cost centers, financial director, budget regulation.

THE ADVANTAGES OF CREATION AND ACTIVITY OF VERTICALLY INTEGRATED HOLDING COMPANIES

© 2011 A. Shishakin

The mission, strategic objectives, business - processes and financial structure of vertically integrated holding company is considered in the article. The planning and budget mechanism on example of Russian pharmaceutical company is analysing. The directions and methods of restructurisation in holding company are examinated.

Keywords: vertically integrated holding company, mission, strategic objective, business-process, financial structure, planning, budgeting, restructurisation, center of financial responsibility, head enterprise, branch, logistics center.

MECHANISM TO OVERCOME THE LIQUIDITY CRISIS: RUSSIAN EXPERIENCE AND INTERNATIONAL PRACTICE

© 2011 O. Pilipenko

The negative impact of the global financial crisis of 2008, all segments of the world economy, worsened by the serious structural factors not directly related to manifestations of the of the global financial crisis. Among them, the dominance of speculators to strategic investors, the dependence of national banks and non-financial companies from foreign borrowings with a substantial amount of accrued obligations to foreign creditors, the vulnerability of domestic financial markets influenced by the conditions of world financial and commodity markets.

Keywords: financial markets, cross-border flows of capital, structured financial instruments, national economic systems, global economics, global finance.

ESPECIALLY TO MINIMIZE THE RISKS OF COMMERCIAL BANKS IN THE FACE OF INSTABILITY OF FINANCIAL-ECONOMIC SYSTEM

© 2011 R. Ivanov

External and internal factors have an impact on the credit risk. External factors are associated with the State of the economic environment, and internal factors caused by errors in the Bank's activities. The internal policy of the Bank is the basis for the management of credit risk. The instability of the economic and financial system enhances the credit risk of commercial bank.

Keywords: credit risk, external factors, control levers, instability of financial and economic system.

ANALYSIS OF THE APPLICATION OF THE REQUIREMENTS OF THE BANK OF RUSSIA TO EVALUATE THE QUALITY OF LOAN PORTFOLIO

© 2011 E. Korchagina

The article describes regulatory base of Bank of Russia in the sphere of credit portfolio management, proposes definition of credit portfolio quality. Author estimates obligatory requirements, established by Bank of Russia, and other standards and norms for credit portfolio quality estimation. Article suggests ideas for improvement of regulatory base in order to increase credit portfolio quality.

Keywords: credit portfolio, quality of credit portfolio, obligatory standards of Bank of Russia, obligatory reporting forms.

BOOK KEEPING, STATISTICS

FINANCIAL MANAGEMENT OF MANUFACTURING ENTERPRISES

© 2011 V. Tereshina

In the article are examined basic systematic approaches to control of the finances of production enterprises. Some measures for optimal control of financial resources are given.

Keywords: finances, effectiveness, production enterprises.

BUILDING A SYSTEM OF STANDARDS AND REGULATIONS

© 2011 S. Alekseeva

The approach to construction of system of standards and regulations in the organization under the three-level hierarchical scheme is considered in the article Classification of set of standards and regulations in directions of activity is defined and criteria are established. Signs of classification of regulating documents in system of standards and organization regulations are established.

Keywords: levels and signs for classification of documents, standards and regulations, regulations on the classification criteria.

MATHEMATICAL AND TOOL METHODS OF ECONOMY

STUDY ON MECHANISM OF COMPETITIVE INTERACTION IN AN OLIGOPOLISTIC INDUSTRY AND OLIGOPSONISTIC PARTNERS

© 2011 M. Geraskin, G. Grishanov, D. Grishanov, D. Shchelokov

In the study of models and identify the necessary conditions for the sustainability market repetitive and differentiated products, in which the participants are not pushed from the market and continue to function, grow in oligopolistic competition.

Keywords: competition, oligopoly, oligopsony, Nash equilibrium, a market competitive strategy.

NEW METHOD OF ACTUARIAL VALUATION OF NON-STATE PENSION FUND

© 2011 E. Krukova

The new method of actuarial valuation of non-state pension fund by Black-Scholes formula is proposed. Application of martingale principle makes possible to calculate the future benefits due to their modeling by Cocks processes. The new method of actuarial valuation gives minimal value of fund's capital depending on value of pension liabilities. The examples are given.

Keywords: actuarial valuation of non-state pension fund, the Cocks processes, the Black-Scholes formula.

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF A DEMAND FUNCTION ON THE EQUILIBRIUM OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT. SELECTION OF OPTIMAL STRATEGY OF MONOPOLY

© 2011 G. Grishanov, D. Grishanov, D. Shchelokov, A. Pavlova

The problem of competitive interaction modeling mechanism to ensure sustainability of the competitive environment in a situation where the inverse demand function is non-linear changes of total output.

Keywords: monopoly, oligopoly, oligopsony, competition, Nash equilibrium, a market competitive strategy.

Памятка автору

Как правильно подготовить статью
в “Вопросы экономики и права” на персональном компьютере

Материал статьи представлять *на электронном носителе* в программе Word (дискета с одним файлом, содержащим последний вариант статьи) и в виде *четкой распечатки на бумаге*, точно соответствующей файлу. Должен содержать сведения об авторе, его e-mail.

Набор текста
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **14 пт**
абзацный отступ 0,5 см (устанавливать через окно “Абзац”, **не пробелами и не табуляцией)**
межстрочный интервал “полуторный”

Набор таблиц
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **13 пт**
линейки внешние (рамка) 1,5 пт
линейки внутренние 0,75 пт

Набор формул
в редакторе формул
все символы прямым шрифтом

Набор ссылок на литературу (сноски)
размещение в конце статьи
(меню “Вставка” подменю “Сноска”)
тип шрифта **Таймс**
размер шрифта **12 пт**

Рисунки (графики, диаграммы)
в редакторах Word, Excel - **только черно-белые**

! Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки (графики, диаграммы)

! Использовать стиль “Normal” или шаблон “Обычный”

При нарушении требований к оформлению материалов
рукописи не публикуются!

Анализ тенденций регионального развития Республики Казахстан

© 2009 Е.А. Вечкинзова
кандидат экономических наук, доцент
Центрально-Казахстанский университет “МГТИ-Лингва”,
г. Караганда
E-mail: mail@mail.ru

Анализ динамики ВРП Республики Казахстан за 1998-2007 гг. проведен в контексте обеспечения устойчивости развития регионов. В этой связи динамика экономического развития оценивалась системой индикаторов, что позволило выявить сущность происходящих процессов в регионах и определить наиболее целесообразные направления государственного регулирования, обеспечивающие устойчивый экономический рост.

Ключевые слова: регион, экономический рост, специфика развития, система индикаторов, государственное регулирование.

(Текст статьи)

**THE ANALYSIS OF TENDENCIES
OF REGIONAL DEVELOPMENT OF REPUBLIC KAZAKHSTAN**

© 2009 E. Vechkinzova

The analysis of dynamics of the Total Regional Product of Republic Kazakhstan for 1998-2007 is lead in a context of maintenance of stability of development of regions. In this connection dynamics of economic development was estimated by system of indicators that has allowed to reveal essence of occuring processes in regions and to define the most expedient directions of state regulation providing steady economic growth.

Keywords: region, economic growth, specificity of development, system of indicators, state regulation.